

# Mit offenen Karten

Viele Stunden für eine Standardfrage oder Anwälte, die man vorher noch nie gesehen hat – die Rechnung ihres Anwalts kann für Mandanten so einige böse

Überraschungen bergen. Doch es geht auch anders, wie eine Münchener Arbeitsrechtsboutique zeigt. Dabei ist fehlende Kostentransparenz doch eigentlich eher ein Großkanzleiproblem.

VON GEERTJE DE SOUSA



**R**oland Falder, Dr. Frank Walk und Axel Bertram haben in ihrer Anwaltslaufbahn schon viele Rechnungen geschrieben. Die meiste Zeit war es auf dem Briefpapier von Taylor Wessing, dann für drei Jahre im Namen von Bird & Bird. Seit rund einem Jahr arbeiten die Anwälte nun auf eigene Rechnung, in ihrer auf Arbeitsrecht spezialisierten Kanzlei Emplaywers in München.

Doch mit dem Neustart änderte sich mehr als nur der Briefkopf. Emplaywers geht neue Wege in Sachen Transparenz bei der Abrechnung. Statt am Ende eine Rechnung für alles, erhalten die Mandanten laufend Übersicht über die Kosten für die Rechtsberatung – und das per Mausklick. „Wir haben gezielt nach einem Zeiterfassungssystem für unsere Arbeit gesucht, das auch von extern einen geschützten Zugang bietet“, berichtet Walk. Fündig wurden sie mit der Software ‚mite‘. Ohne Umwege ist hier sichtbar, wie viele Stunden die Kanzlei bisher für den Mandanten gearbeitet hat und welche Kosten angefallen sind (►*Auf einen Blick*, S. 132). Emplaywers stellt das Werkzeug allen Mandanten zur Verfügung.

Und das kann weit mehr als Stunden und Kosten anzuzeigen. Mit einem Klick auf den Button ‚Zeiteinträge‘ etwa wird eine Auflistung sichtbar (►*Im Detail*, Seite 135). Diese kann sortiert, gefiltert und durchsucht werden, etwa nach Leistung, Zeitraum oder abgeschlossenen Projekten. Detailliert ist dort aufgeführt, welcher Anwalt wie lange zu welchem Thema und zu welchen Kosten auf dem Mandat gearbeitet hat. Kostenpauschalen von drei, vier oder fünf Prozent gehören der Vergangenheit an – abrechnen lassen sich nur belegbare Auslagen. So viel Einblick gewähren wohl die wenigsten Kanzleien. „Wir schreiben uns Transparenz auf die Fahnen, das leben wir unter anderem mit dieser Software“, sagt Walk.

### **Angst vor der Blackbox.**

Dabei ist allgemein bekannt, dass Unternehmen die ‚Blackbox Anwaltsrechnung‘ fürchten, die böse Überraschung, wenn am Ende eines Projektes die Kosten kaum noch nachvollziehbar sind. Walk hat Verständnis für die Sorgen der Mandanten: „Personalverantwortliche und Justiziere müssen Budgets einhalten und sicherstellen, dass die Kosten nicht aus dem Ruder laufen, gerade in der Dauerberatung. Diesem Bedürfnis wollen wir

Rechnung tragen.“ Umso überraschender, dass nach Angaben von Emplaywers ihre Mandanten von dieser Möglichkeit bisher nur in Einzelfällen Gebrauch machen. In Prozent ausgedrückt liegt ihre Zahl derzeit im einstelligen Bereich.

Die Kanzlei versteht das als Vertrauensbeweis. Eine Mandatsbeziehung, die auf permanenter Kontrolle und Misstrauen basiert, würde ohnehin kaum längere Zeit bestehen bleiben. Vielmehr sendet Emplaywers mit dem Angebot der Zeiterfassungssoftware vor allem ein Signal. Die Arbeitsrechtler glauben nicht, dass sie ausschließlich wegen der Software ein Mandat gewonnen haben oder deswegen eines gewinnen werden. „Die Kanzlei-beziehungsweise Anwaltswahl ist eine komplexe Angelegenheit und wohl selten monokausal“, weiß Walk.

### Die Softwarelösung punktet.

Einer, der von dem System überzeugt ist, ist Stephan Krull. Er ist seit Jahresanfang bei Digikey, einem Händler für elektronische Komponenten, für Personal- und Arbeitsrechtsangelegenheiten zuständig. Mit den Emplaywer-Anwälten hat er auch schon zusammengearbeitet, als er noch beim Telekommunikationsanbieter The Phone House oder dem Elektro-Großhandel Hagemeyer für Personalangelegenheiten tätig war und Falder, Walk und Bertram bei Taylor Wessing beziehungsweise Bird & Bird.

Im Februar hat Krull nun Emplaywers mit einem Arbeitsrechtsprojekt beauftragt. Mit dem Beginn

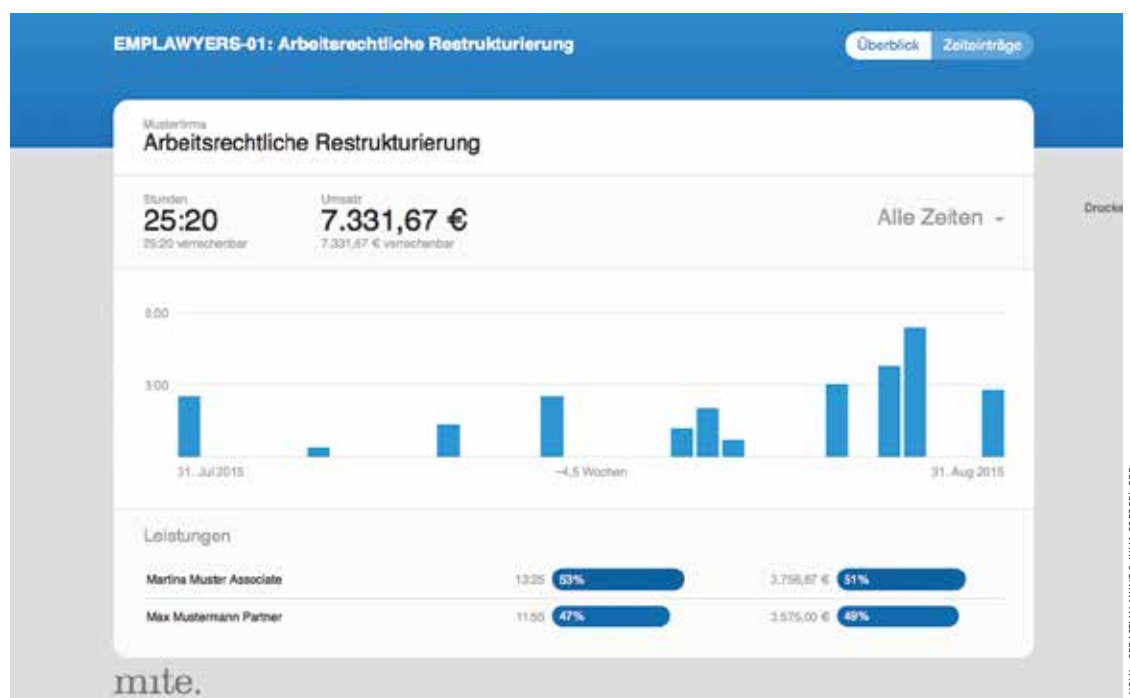
des Mandats schlossen beide Seiten einen Rahmenvertrag, in dem Beratungskosten auf Stundenbasis vereinbart wurden, je nach Senioritätslevel der Anwälte. Diese Daten pflegte die Kanzlei als Basis ins System ein. Dann stellte Emplaywers Krull den Kundenzugang zur Zeiterfassung zur Verfügung. Die Angaben sind tagesaktuell abrufbar, die Abrechnung erfolgt monatsweise. Krull nutzt ihn seitdem rege: „Ich kann genau sehen, wie viel Zeit die Kanzlei für das Projekt und die Aufträge verbraucht hat und was mich das kostet.“ Von Februar bis Ende August waren es 76 Stunden. „Das ist ein absolutes Plus“, so der HR-Experte.

Doch damit nicht genug. Dass er die Kosten tagesaktuell mit dem Projektkostenplan abgleichen und sehen kann, ob er noch im Budget ist, ist das eine. Das andere ist, dass Krull die Daten selbst unproblematisch in ein Excel- oder CSV-Format exportieren und damit in sein eigenes Reporting integrieren kann. Eine spürbare Entlastung: „Bei großen Projekten sind Kostentransparenz und Kostenkontrolle wichtige Aspekte“, weiß Krull. „So kann ich ohne großen Aufwand jederzeit aktuelle Zahlen abrufen.“ Das hat auch den Global Vice President Human Resources von Digikey am Stammsitz des Unternehmens in den USA überzeugt: Denn in anderen Bereichen arbeitet das weltweit tätige Unternehmen mit einer internationalen Großkanzlei zusammen.

Aus Sicht von Krull ist zusätzlich die Planbarkeit auch von künftigen Kosten ein wichtiger Neben-

### Auf einen Blick

Tagesaktuell liefert die Zeiterfassungssoftware Informationen, wie viele Stunden und welche Kosten angefallen sind.



## Im Detail

Die Software ermöglicht eine differenzierte Auswertung nach Kriterien wie Leistung und Zeitraum sowie den Export der Daten als Excel- oder CSV-Datei.

Datum	Leistung	Bemerkung	Stunden	Stundensatz
21. Aug 18	M&M Stammern Partner	Vorbereitung der kommenden Vorstandssitzung mit dem Gesamtschreiber und erster Entwurf eines Konzernanhangs und Konzerns	2,45	402,00 €
28. Aug 18	M&M Stammern Partner	Vorbereitung Jahresabschluss und Bilanzieren einschließlich Kommunikation mit Mandant	8,20	1.476,00 €
27. Aug 18	Matthias Müller Associate	Prüfung des Jahresabschlusses der Gesellschaft und des Konzernabschlusses (z.B. Bilanzierungsgrundsätze und Ansatz für Wert an Mandant)	3,98	1.062,00 €
22. Aug 18	M&M Stammern Partner	Erteilung Mandatsschreiben zu den Bilanzierungsgrundsätzen des Mandanten und des Gesamtschreibers zur Bilanzierungsvorbereitung, Bilanz, Tabelle mit Mandant zur Frage der Virus-Kommunikation mit Betriebsratsmitgliedern	0,50	252,00 €
22. Aug 18	Matthias Müller Associate	rechtliche Prüfung des Arbeitsvertragsrechts bei Wertschöpfung, Erstellung Briefing Schreiben an Mandant	2,70	601,00 €
21. Aug 18	Matthias Müller Associate	Tabelle mit Mandant zur Abfertigungskauf in Auftragsunterlagen	0,40	155,00 €
22. Aug 18	Matthias Müller Associate	Wertschöpfung mit Mandant und Mandant: Adressieren für Mandant	1,00	292,00 €
22. Aug 18	M&M Stammern Partner	Vorbereitung der Bilanz und Mandant: Adressieren für Mandant	1,00	302,00 €
18. Aug 18	Matthias Müller Associate	Tabelle mit Mandant wegen Auftragsbearbeitung und Übersetzung Muster sowie Erstellung einer Alternativversion	1,10	302,00 €
14. Aug 18	Matthias Müller Associate	Standortwechsel zur Erstellung der Einigungsstellen und dessen Veranlassung	2,00	702,00 €
15. Aug 18	Matthias Müller Associate	Erstellung einer Mandantauftragsbearbeitung	0,80	253,00 €
10. Aug 18	M&M Stammern Partner	Tabelle mit Mandant wegen Änderung der Abfertigung und	0,00	152,00 €

© YOLK - SEBASTIAN MUNZ & JULIA SORGELE GBR

effekt. Denn auf Basis der Software-Daten könnten auch Budgetierungen für die Zukunft valider vorgenommen werden. Dabei geht es keineswegs nur um Dauerberatung oder Projekte wie Outsourcings oder Restrukturierungen. Auch das eigentlich Unkalkulierbare erscheint plötzlich kalkulierbar, zum Beispiel Verfahren, die meist über mehrere Jahre laufen. „Habe ich beispielsweise einmal einen Kündigungsfall gerichtlich ausgefochten, kann ich sehen, was mich das gekostet hat, auch über mehrere Budgetzeiträume hinweg“, berichtet Krull. „Das hilft natürlich sehr, vergleichbare Fälle für die Zukunft abzuschätzen und zu entscheiden, ob sich ein Verfahren wirklich lohnt.“

## Planungssicherheit für die Kanzlei.

Doch auch die Kanzlei profitiert. Denn der monatliche Abrechnungsturnus ermöglicht auch Emplawyers eine gewisse Planungssicherheit. Dass Mandanten angesichts von so viel Transparenz und zeitnah zur Verfügung gestellter Details viel schneller zum Telefonhörer greifen, beispielsweise um zu hinterfragen, warum diese oder jene Prüfung einer Einzelfrage so lange gedauert hat, ist zwar möglich, aber zumindest Krull hat davon bislang keinen Gebrauch gemacht. „Bisher gab es noch keinerlei Probleme“, sagt er. „Aber sicherlich ist man geneigt Unklarheiten sofort zu besprechen, wenn sie im System auftauchen und die Vorgänge noch präsent sind.“ Aus Sicht der Kanzlei ist das kein Thema. „Nachfragen zur Abrechnung gibt es in unserer Praxis seit jeher kaum, weder ohne den Kunden-

zugang noch mit ihm“, sagt Walk. „Das ist letztlich wohl eher eine Frage des Vertrauens und der korrekten und nachvollziehbaren Leistungsbeschreibung.“ Auch hier gibt es sicherlich den Wunsch auf Mandantenseite, mehr Einblick zu erhalten.

Mit ihrem Schritt zu mehr Transparenz in der Abrechnung scheint Emplawyers jedoch schon jetzt ein Tabu gebrochen zu haben: „So eine Software habe ich bisher noch bei keiner Kanzlei gehabt“, sagt Krull. „Es wundert mich schon, dass insbesondere große renommierte Kanzleien so ein System nicht anbieten.“ Denn gerade sie, die sich bei Verhandlungen über Stundensätze den Themen der versteckten Kosten und hohem Verwaltungsaufwand stellen müssen, hätten es besonders nötig, meint Krull. „Hier ist eine entsprechende Kosten- und Aufwandstransparenz noch viel wichtiger.“

Dass ausgerechnet Emplawyers hier den ersten Schritt macht, wirkt auf den ersten Blick überraschend: Denn kleine Einheiten wie diese haben aufgrund ihrer Struktur eigentlich ohnehin nur begrenzte Möglichkeiten, bei den Abrechnungen zu „tricksen“. Ob zukünftig weitere Kanzleien auf den Zug aufspringen werden, ist jedoch völlig offen. Gut möglich, dass eine Boutique wie Emplawyers nicht genug Druck auf den Markt wird ausüben können – sollten sich allerdings doch noch mehr Mandanten von dem System überzeugen lassen, könnte das Modell durchaus Schule machen. Und mehr Kanzleien dazu bringen, mit offenen Karten zu spielen. ◀



Nr. 10 18. Jahrgang - Oktober 2015  
**JUVE**  
 RECHTSMARKT

**TOP 100**  
**KANZLEI**  
**UMSÄTZE**  
**2014|15**

## Impressum

**Herausgeberin:** Dr. Astrid Gerber  
**Chefredaktion:** Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)  
**Redaktionsleitung:** Jörn Poppelbaum - V.i.S.d.P., Stellv. Astrid Jatzkowski (jat)  
**Management, Namen+Nachrichten, Deals:** Leitung Christine Albert (CA), Stellv. René Bender (RB), Marcus Jung (mj, Verfahren), Sonja Behrens (smb, Deals), Eva Lienemann (eli)  
**Kanzleien:** Leitung Ulrike Barth (uba)  
**Unternehmen:** Leitung Astrid Jatzkowski  
**Recht:** Leitung Mathieu Klos (MK)  
**Redaktion:** Laura Bartels (lau), Catrin Behlau (cb), Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Marc Chmielewski (mc), Geertje de Sousa (gds), Eva Flick (EF), Christina Geimer (cg), Parissa Kerkhoff (pke), Markus Lembeck (ML), Christin Nünemann (cn), Claudia Otto (co), Norbert Parzinger (NP)  
**CvD/Schlussredaktion:** Ulrike Sollbach  
**Redaktionsassistentz:** Sirka Laass, Stefanie Riemann, Claudia Scherer, Christiane Schiffer (ChS)  
**Übersetzungen:** Sandra Wosky  
**Vermarktung und Verkauf:** Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Svea Kläßen, Jessica Lütkenhaus, Philip Middelhoff, Chris Savill  
**Marketing und Veranstaltungen:** Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Eva Wolff  
**Verwaltung und Buchhaltung:** Barbara Albrecht, Sandra Schmalz, Sarah Stollenwerk, Janine Wartenberg  
**Gestaltung/Satz:** Leitung Andreas Anhalt, Janna Lehnen, Dominik Rosse  
**Systemadministration:** Leitung Marcus Willemsen, Boris Sharif  
**Vertrieb:** Svea Kläßen (Abonnements), Eva Wolff  
**Wissensmanagement:** Stefanie Seeh  
**JUVE Rechtsmarkt · 18. Jahrgang**  
**erscheint monatlich bei**

JUVE Verlag für juristische Information GmbH

Sachsenring 6 · D-50677 Köln

Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln

Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0

Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail: redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)

vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)

anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

ISSN: 1435-4578

**Druckauflage:** 15.300

**Litho- und Druckservice:** D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie

Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und

Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz

zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

**Abo:** JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnement

erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und

alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere

günstigen Abo-Konditionen!

## Weitere JUVE-Publikationen:



**JUVE Handbuch**  
**Wirtschaftskanzleien**  
 Bereits in 17. Auflage  
 erhältlich



**German Commercial**  
**Law Firms**  
 Das JUVE Handbuch in  
 englischer Sprache



**JUVE Magazin für**  
**Wirtschaftsjuristen**  
 Der österreichische Markt  
 in Zahlen und Fakten



**azur**  
 Karrieremagazin für  
 junge Juristen



**azur100**  
 Die 100 attraktivsten  
 Arbeitgeber für Juristen