

Nr.09 13. Jahrgang · September 2010

JUVE

RECHTSMARKT

Lückenfüller: Interims-General
Counsel als Nothelfer

Klinikkonzerne:
Rechtsabteilungen rüsten sich

Praxischeck: Der lange Weg des
Schuldverschreibungsgesetzes

Dick aufgefahren

US-Größen investieren in deutsches IP-Geschäft





FOTO: FOTOLIA

Die Nothelfer

Interim Manager erfreuen sich in Deutschland zunehmender Beliebtheit. Doch in Rechtsabteilungen hat sich das Modell der Führungskraft auf Zeit bisher nicht durchsetzen können. Es gibt nur wenige Juristen, die hierzulande befristet Leitungsjobs übernehmen. Doch die wenigen sind überzeugt, dass das Modell viele Vorteile hat.

von Meike Nohlen

Sie gehört zu einer ganz seltenen Spezies in Deutschland. Sie arbeitet als Justiziarin in einem Unternehmen – aber nur auf Zeit. Cornelia Stickers ist Legal Interim Managerin. Wenn ein Unternehmen Unterstützung im Legal-Bereich braucht, sei es aufgrund einer plötzlichen Vakanz oder eines zusätzlichen Projekts: Anruf genügt und die Hamburger Rechtsanwältin kommt für ein paar Wochen oder Monate und erledigt die anfallende Arbeit. „Ich finde es sehr interessant, immer wieder neue Aufgabengebiete zu bearbeiten, immer wieder mit neuen Menschen zu tun zu haben, immer wieder in anderen Städten zu arbeiten“, sagt die 54-Jährige.

Die umtriebige Hamburger Anwältin sucht die Herausforderungen, das Alltagsgeschäft einer normalen Justiziarin ist dauerhaft nichts mehr für sie. Darin hat Stickers allerdings auch reichlich Erfahrung: Fast 20 Jahre war sie als einzige Inhouse-Juristin in Unternehmen verschiedener Branchen und Größen tätig, unter anderem bei Amdahl Deutschland und bei GoIndustry. „Wann immer ich Urlaub hatte oder ein größeres Projekt anstand, wie zum Beispiel Firmenkäufe, brauchte ich dringend versierte Unterstützung, da die Aufgaben neben dem Tagesgeschäft nicht zu bewältigen waren“, erinnert sich Stickers. „In solchen Situationen hätte ich mir einen Juristen gewünscht, der umfangreiche Inhouse-Erfahrung hat und für einige Wochen oder Monate mir gegenüber

sitzt und eng mit mir zusammenarbeitet.“ Aber so jemand ließ sich nicht finden. Statt dessen musste sie auf externe Anwälte zurückgreifen – eine Lösung, mit der Stickers nicht zufrieden war, da ihr hier die enge Anbindung an das Unternehmen fehlte.

Lücken schließen. Als sich Stickers 2007 mit ihrer Kanzlei cs Legal Services selbstständig machte, war ihr Geschäftsmodell klar: Sie wollte die Lücke, die sie selbst während ihrer Inhousetätigkeit erlebt hatte, schließen und als Legal Interim Managerin arbeiten. In den vergangenen Jahren hatte sie drei größere Interimsaufträge, die zwischen zwei und sieben Monaten dauerten. So übernahm sie in dem Kölner Biotech-Unternehmen Amaxa für mehrere Monate das Tagesgeschäft. „Die durch eine

örtliche Neuausrichtung bedingte Kündigung unserer Justiziarin führte im Unternehmen zu einer Vakanz. Zu der Zeit wurden in der Unternehmensleitung verschiedene strategische Optionen diskutiert. Eine Option war der später auch gewählte Unternehmensverkauf, in dem die Position des Justiziaris üblicherweise hinfällig wird“, erinnert sich Alexander Müller, ehemaliger CFO von Amaxa. „Deswegen entschieden wir uns, einen Legal Interim Manager zu suchen.“ Über den Hamburger Personalvermittler Management Angel wurde ihnen Cornelia Stickers empfohlen. „Die Zusammenarbeit mit Frau Stickers war sehr gut – die Chemie stimmte“, sagt Müller, der heute selbstständiger Unternehmensberater ist. „In einer solchen Situation würde ich jederzeit wieder auf ein Interimsmodell zurückgreifen.“

Schwierige Suche. Ein halbes Jahr später wurde Amaxa an ein Schweizer Life-Sciences-Unternehmen verkauft. Stickers führte bei dem Erwerber das Tagesgeschäft weiter, arbeitete die Schweizer Kollegen ein, wirkte bei der Integration von Amaxa in den Konzern mit und erstellte ein Profil für einen neuen Leiter Recht.

Außerdem war Stickers für eine Online-Partnervermittlung tätig, die in kurzer Zeit Töchter oder Niederlassungen in der ganzen Welt gegründet hatte. Sie prüfte den Expansionsprozess juristisch und erstellte ein Profil für einen festangestellten Syndikus.

Auch der Dorstener Anwalt Prof. Dr. Ulrich Sick hat sich das Geschäftsmodell des Legal Interim Managements auf die Fahne geschrieben. Sick blickt ebenfalls auf über 20 Jahre Inhouse-Erfahrung zurück, unter anderem als Chefsyndikus bei Krupp Industrietechnik und Ericsson, deren Geschäftsführer er zuletzt war. Auch Sick hätte während seiner Inhouse-Tätigkeit gerne einen Justiziar auf Zeit eingestellt. Damals kamen ihm auf einen Schlag sein Rechtsabteilungsleiter, der intern in die Geschäftsleitung einer Vertriebseinheit aufgestiegen war, und dessen Mitarbeiter, der zu einem anderen Unternehmen wechselte, abhanden. „Ich stand auf einmal alleine da und brauchte dringend jemanden, der die Arbeit übernehmen konnte“, sagt der 52-Jährige. Er suchte lange, aber einen Juristen auf Zeit fand er nicht. Letztlich konnte er seine Hauskanzlei überreden, ihm eine junge Anwältin zur Verfügung zu stellen. „Das Ergebnis war ausgezeichnet“, erinnert sich Sick. „Sie hat sich sehr schnell eingearbeitet und innerhalb kürzester Zeit einen guten Draht zu den Mitarbeitern in der Fir-

ma aufgebaut.“ In den sechs Monaten, die sie im Haus war, konnte in Ruhe ein geeigneter Nachfolger gefunden werden.

Als Sick 2006 bei Ericsson ausschied, konzentrierte er sich ganz auf seine Kanzlei, die er bereits seit 1991 im Nebenberuf betrieben hatte. Ein Baustein seines Geschäftsmodells sollte das Legal Interim Management sein. Doch die Nachfrage ist bisher gering: „Die Leistung ist im Markt noch zu unbekannt“, sagt der Anwalt.

Während sich das Interim Management in anderen Bereichen wie Vertrieb oder Personal wachsender Beliebtheit erfreut (►Männlich, grauhaarig und führungserfahren), liegt es im Legal-Bereich relativ brach. Dies sieht auch Jens Christophers so, Vorstand von Taskforce-Management on Demand, der größten Sozietät für Interim Management, und zugleich Vorstand der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management, der Interessenvertretung der Interim Manager und Provider. In den neun Jahren, die er in diesem Bereich tätig ist, hatte er genau einmal mit einem Fall zu tun, bei dem ein Unternehmen einen Rechtsabteilungsleiter auf Zeit suchte. „Im klassischen Rechtsbereich ist die Nachfrage sehr gering“, sagt Christophers. „Das ist eine ganz kleine Nische.“ Sie haben zwar auch Juristen unter ihren Experten, doch arbeiten diese in der Regel in anderen Bereichen, insbesondere in der Personalleitung. „Es kommt immer mal wieder vor, dass ein Unternehmen bei uns gezielt nach einem Juristen nachfragt, der zum Beispiel über besonderes juristisches Know-how im Arbeitsrecht verfügt“, sagt Christophers. „Mein persönlicher Eindruck ist jedoch, dass für Legal Interim Management kein Bedarf besteht. Die Unternehmen arbeiten bei Engpässen lieber mit Anwälten aus externen Kanzleien zusammen.“

Oder machen es wie Sick und holen sich aus einer Kanzlei befristet jemanden ins Haus. So jüngst etwa auch Ströer: Dort war zeitweilig die Jones Day-Partnerin Sandra Kamper tätig, als die eigentliche Leiterin Recht familienbedingt ausfiel.

Cornelia Stickers sieht die Gründe für die geringe Nachfrage jedoch woanders. Sie vermutet, dass die Nachfrage nach

Legal Interim Management so gering ist, weil das Arbeitsmodell hierzulande einfach zu unbekannt ist. „Im Gegensatz zu Großbritannien oder den Benelux-Ländern sind in Deutschland bisher nur wenige Juristen auf die Idee gekommen, so zu arbeiten, und daher ist die Möglichkeit den Firmen nicht bekannt“, sagt Stickers. „Aber wann immer ich davon erzähle, ernte ich Begeisterung.“

Vorbild Ausland. In den Niederlanden ist es durchaus üblich, Interim Manager einzusetzen – auch im juristischen Bereich. „In Holland läuft das Geschäft bombig“,

FOTO: CHRISTINA KLOODT



Cornelia Stickers

„Ich möchte keinen normalen Nine-to-five-Job, ich suche immer wieder die neue Herausforderung.“

Cornelia Stickers hat drei größere Einsätze als Legal Interim Managerin gehabt, bei denen sie als alleinige Justiziarin die Rechtsangelegenheiten der Unternehmen betreute. Zuvor war sie in mehreren Unternehmen als Justiziarin tätig, unter anderem von 2000 bis 2006 bei der GolIndustry AG und von 1993 bis 2000 bei der Amdahl Deutschland GmbH. In beiden Unternehmen hat sie die Rechtsabteilungen aufgebaut und war alleine für alle rechtlichen Belange in Deutschland und weiteren europäischen Ländern zuständig.

sagt Dr. Christoph Wittekindt, Geschäftsführer von Legal People in Deutschland. Der Personalvermittler, der ursprünglich aus den Niederlanden stammt und seit vier Jahren auch in Deutschland aktiv ist, hat sich ganz auf die Vermittlung von Juristen spezialisiert. „25 Prozent unseres Umsatzes machen wir in Holland mit der Vermittlung von Juristen auf Interimsbasis“, sagt der 43-Jährige. Dort fragten nicht nur Unternehmen und Kanzleien nach juristischer Expertise auf Zeit, sondern auch von der Regierung hätten sie Anfragen, so Wittekindt. In den Vereinigten Staaten gibt es jenseits der Vermittlung eine Reihe von Kanzleien, die sich dem Geschäftsmodell verschrieben haben (► Rent-a-GC).

In Deutschland gebe es dagegen keine Kultur im Legal Interim Management, meint Wittekindt. Legal People bemüht sich, dieses Geschäftsmodell hierzulande zu entwickeln. Mit ersten Erfolgen, wie beispielsweise der Vermittlung eines Interimsjustiziers an eine Münchner Großbank, die Unterstützung bei Restrukturierung und Bad-Bank-Ausgliederung benötigte, sowie an einen Telefondienstleister,



FOTO: DORSTENER ZEITUNG

Ulrich Sick

„Ich war 20 Jahre in der Industrie tätig. Ich weiß, was Unternehmer brauchen und kann sie optimal unterstützen.“

Ulrich Sick blickt auf eine lange Inhouse-Karriere zurück: von 1986 bis 1991 in der Rechtsabteilung von Ferrostaal, von 1991 bis 1993 Chefsyndikus und Mitglied der Geschäftsleitung bei Krupp Industrietechnik, von 1994 bis 2004 Chefsyndikus und Mitglied der Geschäftsleitung der Ericsson GmbH und von 2004 bis 2006 deren Geschäftsführer. Daneben hatte Sick zahlreiche Mandate als Aufsichtsrat, ist Vorstand einer Unterstützungskasse für die betriebliche Altersversorgung, Honorarprofessor an der Fachhochschule Gelsenkirchen für den Fachbereich Wirtschaftsrecht sowie ausgebildeter Wirtschaftsmediator und Schiedsrichter in Schiedsverfahren.

der für 18 Monate einen Interimsjuristen suchte, der den Ausbau des Middle-East-Geschäfts von Südafrika aus begleitete. „Ich sehe auch in Deutschland großes Potenzial für Legal Interim Management“, sagt Wittekindt.

Auch die ehemaligen Inhouse-Justiziere Stickers und Sick meinen, dass es für deutsche Unternehmen sinnvoll sein kann,

einen Legal Interim Manager zu engagieren. So beispielsweise zur Überbrückung von Vakanzen, wenn durch Urlaub, Krankheiten oder Elternzeit der Justiziar ausfällt. „Im Mittelstand gibt es oft Rechtsabteilungen, die nur aus ein oder zwei Personen bestehen. Wenn da jemand ausfällt, ist das direkt eine Katastrophe“, sagt Sick. Auch wenn ein Syndikus überra-



Männlich, grauhaarig und führungserfahren Kennzahlen des Interim-Management-Marktes in Deutschland

FOTO: FOTOLIA

Der typische Interim Manager ist ein Mann jenseits der 50 Jahre, mit betriebswirtschaftlichem Hochschulabschluss und über 20 Jahren Berufserfahrung. Rund **1.500 professionelle Führungskräfte** auf Zeit soll es in Deutschland geben, so die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management (DDIM). Weitere 7.000 bis 8.000 Personen führten die Bezeichnung ‚Interim Manager‘, seien aber eher als Berater oder als arbeitssuchend einzuschätzen.

Nach einer DDIM-Marktstudie aus dem Jahr 2009 waren die wichtigsten Einsatzfelder Restrukturierung und Prozessoptimierung (siehe Grafik). Interim Manager werden in der Hauptsache vom **Mittelstand** eingesetzt. Die Auftraggeber kommen insbesondere aus dem **Maschinen- und Anlagenbau, der Automobil- und Zulieferindustrie, Telekommunikation, Medien und Hightech**.

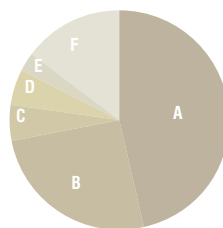
Am häufigsten werden Interim Manager im Projektmanagement, im Personalbereich, der Geschäftsführung, im Controlling und in Marketing- und Kommunikationsabteilungen beschäftigt.

Im Gegensatz zu den Zeitarbeitern, die bei Zeitarbeitsunternehmen angestellt sind, sind Interim

Manager zumeist selbstständig. Sie nutzen vor allem **persönliche Netzwerke** und Empfehlungen, um neue Projekte zu akquirieren. Ein weiteres Standbein ist die provisionspflichtige Vermittlung durch sogenannte Provider. Die Honorare liegen nach der DDIM-Studie bei durchschnittlich **1.100 Euro pro Tag**.

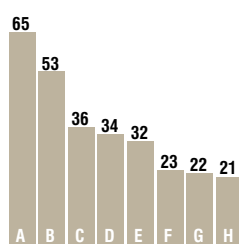
Nachdem in den Jahren zuvor stetiges Wachstum die Branche gekennzeichnet hat, gab es 2009 erstmals einen Einbruch – die Wirtschaftskrise hat das Interim Management hart getroffen. Die jährliche Studie des Arbeitskreis Interim Management Provider (AIMP) stellt einen Rückgang des Interim-Marktes um 22 Prozent fest. Mit einem geschätzten **Marktvolumen von 1,2 Milliarden Euro** blieb die Jahresbilanz deutlich hinter den 1,8 Milliarden Euro von 2008 zurück. Die Gründe dafür liegen in der geringeren Auslastung und den leicht zurückgegangenen Tagessätzen. So waren die Interim

Manager im Schnitt nur an 122 Tagen tätig. Für 2010 erwarten die Provider wieder eine deutlich bessere Auslastung.



Hochschulabschluss der Interim Manager (in %)

- A Betriebswirtschaft (46,6)
- B Ingenieurwissenschaften (25,5)
- C Naturwissenschaften (5,2)
- D Informatik (5,2)
- E Jura (3)
- F sonstige (14,5)



Fachgebiete, in denen Interim Manager tätig werden (in %)

- A Restrukturierung
 - B Prozessoptimierung
 - C Ertragssteigerung
 - D Sanierung
 - E Aufbau von Marken, Märkten oder Geschäftseinheiten
 - F Internationalisierung
 - G M&A
 - H Produktionsoptimierung
- (Mehrfachnennungen waren möglich)

Quelle: DDIM, Online-Erhebung 2009



FOTO: FOTOLIA

Rent-a-GC

In den USA bieten mehrere Kanzleien Interim-General Counsel an

schend ein Unternehmen verlasse und ein passender Nachfolger auf die Schnelle nicht gefunden werde, könne diese Phase mit einem Justiziar auf Zeit überbrückt werden, sagt Stickers.

Sinnvoll könne ein Interimssyndikus auch für kleinere oder mittlere Unternehmen ohne Rechtsabteilung sein. Oft möchten sich solche Unternehmen keinen festangestellten Juristen leisten und wissen darüber hinaus nicht, ob es für diesen genug zu tun gäbe. „Solche Unternehmen arbeiten dann mit einer externen Kanzlei zusammen, die nur die Informationen bekommt, die der intern Verantwortliche für wichtig hält“, sagt Stickers. „Häufig ist das Kind aber schon in den Brunnen gefallen,

In den USA tummeln sich mehrere mit ehemaligen Rechtsabteilungsleitern besetzte Kanzleien auf dem Interim-Markt. Auch dort ist das Geschäftsmodell **nichts für die große Masse** und hat eine ähnliche Zielgruppe im Visier wie in Deutschland: Unternehmen, die groß genug sind, um regelmäßigen Rat zu brauchen, aber zu klein, um dauerhaft einen Inhouse-Juristen zu beschäftigen. Tagessätze in den USA sollen bei **etwa 1.500 US-Dollar** liegen. Denkbar, dass sich hier auch eine Alternative für US-Töchter deutscher Unternehmen bietet.

Im Folgenden eine Auswahl:

The General Counsel (TGC)

Gründung: 2005

Standorte: mehrere Büros in Kalifornien

Team: 11 Anwälte

Einsätze: u.a. MessageBroadcast.com, National Academy of Sports Medicine, McBride Electric, RayGun Technology

Outside GC

Gründung: 2002

Standorte: Boston, New York

Team: 26 Anwälte

Einsätze: u.a. Deskone, Genzyme, Momenta Pharmaceuticals, Bradford Soap Works, Monster

The General Counsel

Gründung: 1985

Standorte: Plymouth, Minneapolis

Team: 7 Anwälte

Einsätze: u.a. ADC Telecommunications, Boston Scientific, Radisson Hotels, MoneyGram Payment Systems

General Counsel Solutions

Gründung: 2006

Standorte: New York, München, Edinburgh

Team: 6 Anwälte (als Netzwerk organisiert)

Einsätze: u.a. Logic Library, Paladyne, Whale Communications, Tessman



FOTO: ALLEYESONYOU.INFO

Walther Schmidt-Lademann

„Schon früher gehörten Feuerwehrrübungen zu meinem Job, und diese haben mich schon immer zu Höchstleistungen angespornt.“

Walther Schmidt-Lademann war mehr als 23 Jahre für die Bayerische Landesbank tätig, ab 2003 als Chefsyndikus der Bankengruppe. Konzernweit war er für Rechtsrisikomanagement, Allgemeines Bank- und Gesellschaftsrecht, Finanzierungs- und Kapitalmarktrecht sowie Compliance und Geldwäsche zuständig. Im Zuge der Umstrukturierung der in die Krise geratenen BayernLB verließ Schmidt-Lademann 2009 das Unternehmen und machte sich selbstständig. Neben seiner anwaltlichen Tätigkeit berät er Rechtsabteilungen in Effizienz- und Strukturfragen.

wenn der Anwalt informiert wird.“ Besser wäre es, wenn ein Interimssyndikus eine Risikoanalyse machen und den Bedarf an juristischer Kompetenz feststellen würde. Bei Bedarf könnte dann ein Jurist gefunden werden, der nur eine begrenzte Zeit – etwa zwei Tage pro Woche oder alle zwei Wochen – ins Unternehmen kommt.

Außerdem sei Legal Interim Management sinnvoll, wenn in einem speziellen Bereich ein größeres Projekt gestemmt werden soll, das benötigte Know-how in der Rechtsabteilung aber nicht vorhanden ist, zum Beispiel bei einer größeren Transaktion, einer aufwändigeren innerbetrieblichen Umstrukturierung oder einem Outsourcing-Projekt.

Ein Interimsjurist könne auch dann eingesetzt werden, wenn aus Sicht des

Managements die Vertrauensbasis gestört ist, etwa nach Compliance-Verstößen, nach der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten oder bei Datenmissbrauch. „Ein Externer kann, insbesondere wenn er nicht auf seine Zukunft im Unternehmen bedacht sein muss, besser aufklären, hat keinen Vertrauensmalus und kann dem

Nachfolger den Weg bereiten, der dann die Good-guy-Rolle übernehmen kann“, sagt Walther Schmidt-Lademann, früherer Chef-

syndikus der Bayerischen Landesbank und seit einem Jahr selbstständiger Anwalt, der ebenfalls den Service als Interims-Chefjurist anbietet. Bei plötzlichen Vakanzen, Sonderprojekten oder Krisen kann der Interimsjustiziar einspringen und unverzüglich Management und Mitarbeitern des Unternehmens zur Seite stehen. „Das Wichtige an seiner Tätigkeit ist, dass er die Rechtsfragen in der Gesamtbedeutung für das Unternehmen beurteilt und dabei die Unternehmensziele und die gesamte Wertschöpfungskette im Blick hat“, sagt Schmidt-Lademann.

„Es geht im Besonderen um die Managementleistung des Syndikus.“ Juristische Feinheiten könnten auch bei spezialisierten externen Anwälten abgerufen werden. Die Aufgabe jedes Justiziers auf Zeit bestehe dagegen zum einen darin, den Informationsfluss zu organisieren, sowohl innerhalb des Unternehmens zwischen den einzelnen Verantwortungsträgern als auch im Verhältnis zu externen Anwälten. Zum anderen sei es sein Job, das Rechtsrisiko zu analysieren und geeignete Maßnahmen zu treffen, um es zu minimieren, und das verbleibende Risiko der Unternehmensführung mitzuteilen, um ihr eine saubere Entscheidungsgrundlage zu schaffen.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, sind neben den fachlichen Fähigkeiten auch Flexibilität, Offenheit und eine hohe Führungs- und Durchsetzungskompetenz unabdingbar. „Ganz entscheidend ist, dass man die richtige Person findet“, sagt der Dorstener Anwalt Sick. „Sie muss

lösungsorientiert arbeiten, über das rein Juristische hinausdenken und mit vollem Engagement eigenverantwortlich handeln.“ Und sie muss sich auf die Kultur im Unternehmen schnell einstellen. „Wenn alle im Unternehmen ‚open door‘ praktizieren oder sich – wie bei Ericsson – alle duzen, muss sich der Legal Interim Manager an die Gepflogenheiten anpassen“, sagt Sick.

Als ein entscheidendes Qualitätsmerkmal sieht Alexander Müller, der frühere CFO von Amaxa, die Erfahrung der Interimsjuristen an. „Ein Interim Manager muss schon in eigenverantwortlicher Position und bevorzugt in Unternehmen der gleichen Größenordnung gearbeitet haben, nur dann ist er direkt einsetzbar“, sagt Müller. Ein Berufsanfänger könne nicht vergleichbar eingesetzt werden.

Im Vergleich zur Mandatierung von Kanzleien hätten die Justiziere auf Zeit einen entscheidenden Vorteil: „Der Legal Interim Manager ist für eine befristete Zeit intensiv in das Unternehmen eingebunden“, sagt der frühere Ericsson-Geschäftsführer Sick. „Externe Anwälte haben dagegen nur die Betrachtungsweise von außen.“ Durch die eng verzahnte Kommunikation

nicht nur mit den Verantwortungsträgern im Unternehmen, sondern auch den Mitarbeitern, könne der Interim Manager mögliche Konfliktpunkte besser erkennen. „Wenn der Justiziar direkt vor Ort sitzt, können die Mitarbeiter schnell mit ihren Problemen vorbeischauchen“, sagt Cornelia Stickers. „In einer externen Kanzlei anzurufen, kostet dagegen viel Überwindung.“

Kostenkontrolle. Ein weiterer Pluspunkt gegenüber Kanzleien, so Sick, sei das Kostenmanagement: „Das Unternehmen hat bei Legal Interim Management die absolute Kontrolle über die Kosten“, sagt Sick. „Es kauft jemanden für eine bestimmte Zeit zu einem bestimmten Tagessatz ein. Bei der Mandatierung externer Kanzleien ist dagegen oft nicht absehbar, wie sich die Kosten für ein größeres Projekt durch die Abrechnung über tatsächlich verbrauchte Stunden entwickeln.“ Ein Interimsjurist dürfte mit einer Tagespauschale von 1.000 bis 1.500 Euro in der Regel günstiger sein als ein externer Anwalt. Außerdem ist der Legal Interim Manager immer verfügbar. Gerade wenn es um die Abwicklung eines Projektes in einem bestimmten Zeitraum geht, kann

das ein entscheidender Vorteil sein.

Interimsjustiziarin Stickers will allerdings keine Rivalität zu externen Kanzleien aufkommen lassen: „Ich fühle mich nicht als Konkurrenz zu externen Anwälten“, sagt sie. „Vielmehr habe ich die Erfahrung gemacht, dass diese froh waren mit jemandem zusammenzuarbeiten, der die gleiche Sprache spricht und ihnen auch tatsächlich die Informationen gibt, die sie brauchen.“ Auch Schmidt-Lademann weist darauf hin, dass es keine Austauschbarkeit von externer Anwaltsleistung und internem Rechtsmanagement gebe. „Ein Syndikus, auch der ad interim tätige, wird sich für die Beantwortung spezifischer Rechtsfragen eines Anwalts bedienen, wenn die Kenntnis nicht im Haus vorliegt“, sagt der frühere BayernLB-Chefjustiziar.

All die Vorzüge eines Syndikus auf Zeit haben sich bislang in der Praxis noch nicht durchsetzen können. Die Nachfrage nach juristischen Führungskräften auf Interimbasis ist gering. Stickers, Sick und Schmidt-Lademann werden weiter Überzeugungsarbeit leisten müssen, um dem Legal Interim Management auch in Deutschland zum Durchbruch zu verhelfen. ■

Impressum

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber (As)

Chefredakteur: Dr. Aled Griffiths (Gr)

Redaktionsleitung:

Jörn Poppelbaum (pop) – Vi.S.d.P., Stellv. Astrid Jatzkowski (jat)

Management, Namen + Nachrichten, Deals:

Leitung Christine Albert (CA),

Stellv. René Bender (RB) – Kommissarische Leitung, Geertje Oldermann (geo)

Kanzleien:

Leitung Jörn Poppelbaum (pop)

Unternehmen:

Leitung Astrid Jatzkowski (jat), Stellv. Ulrike Barth (uba)

Recht:

Sandra Grillemeier (sg)

Redaktion:

Catrin Behlau (cb), Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Dr. Anja Hall (ah), Marcus Jung (mj), Parissa Kerkhoff (pke), Mathieu Klos (MK), Markus Lembeck (ML), Antje Neumann (AN), Norbert Parzinger (NP), Tanja Podolski (tap), Christopher Tod (CTo), Volker Votsmeier (vov)

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Kai Nitschke (Nit), Meike Nohlen (No)

CvD/Schlussredaktion: Ulrike Sollbach

Redaktionsassistenz: Claudia Scherer

Übersetzungen: Norbert Parzinger

Leiter Marketing und Verkauf: Chris Savill

Marketing und Verkauf: Rüdiger Albert, Ursula Heidusch, Svea Klauen, Karsten Kühn, Britta Peltzer, Florian Schmitz

Gestaltung/Satz: Andreas Anhalt, Andrea Diedrich, Dominik Rosse

Systemadministrator: Leitung Marcus Willemsen, Boris Sharif

Datenverwaltung: Stefanie Seeh

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

JUVE Rechtsmarkt - 13. 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: 12.700

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.

Ab: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnament 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:



Klassiker in ihrem Feld:
**JUVE Handbuch
Wirtschaftskanzleien**
– jetzt in 12. Auflage!

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



azur
Karrieremagazin für junge
Juristen

azur100
Die 100 attraktivsten
Arbeitgeber für Juristen

Der Rechtsmarkt im Netz:
www.juve.de
mit tagesaktuellen Nachrichten!