

Ganzheitlicher Beratungsansatz in kaufmännisch-rechtlichen Geschäftsprozessen

Unterstützung bei Implementierung und Verbesserung unternehmensinterner Rechtsberatungen (Legal Management Services)

Beratung & Training von Fachabteilungen, wie Einkauf, Vertrieb, Instandhaltung, Entwicklung und IT mit Fokus auf rechtssichere Verhandlungen, Fallstricke, kaufmännisch-rechtliche Prozesse

- Rechtssichere Geschäftsprozesse auch ohne Rechtsabteilung sicherstellen
 - Vertragsprüfung light
 - Vertragsabschluss mit AGB's und Textbausteinen
 - Verhandlungstricks in Bezug auf Kaufpreis, Zahlung, Haftung und Gewährleistung
 - Unterstützung bei der Erarbeitung von einfachen Checklisten für Vertragsprüfung und -verwendung im Alltag
 - Vermittlung und Implementierungsunterstützung entsprechender Systeme
- Rechtliche Aspekte der Unternehmensorganisation
 - Berücksichtigung kaufmännisch-rechtlicher Themen in Einkauf, Vertrieb und anderen Unternehmensbereichen
 - Entwicklung „systemisch verträglicher“ Lösungen zur Integration kaufmännisch-rechtlicher Aspekte, Prozessbegleitung von der Anforderung bis zur Implementierung und danach
- Unterstützung bei Aufbau und Verbesserung von Compliance-Management-Systemen, stets unter Beachtung der systemischen Gegebenheiten, um lebbare Lösungen zu ermöglichen
- Externe Trainings im Rechts- und Wirtschaftskontext

- Beratung, Training & Coaching von Rechtsabteilungen, insb. Vor bzw. in der Aufbau- und Implementierungsphase
 - Gemeinsame Entwicklung von Modellen, Konzepten und Systemen, die die UnternehmensjuristInnen dabei unterstützen, ihre Rechtsabteilung effizienter zu gestalten, und klientenorientiert zu beraten
 - Gemeinsame Erarbeitung einer Strategie, die ~~an~~ an einem hohen Grad an Standardisierung (AGB, Textbausteine, Vertragsmuster) und einem verträglich sinnvollem Maß an individueller Beratung entlang führt
 - "Wer schreibt, der bleibt" - Möglichkeiten der eigenen rechtlichen Absicherung
 - Kostenmanagement - Maßnahmen / Strategien gegen explodierende Anwalts honorare
 - Unterstützung bei Auswahl der IT-Tools, Aufbau der Netzwerke, Fachbibliotheken, Vertragschecklisten und Musterverträgen, Train-the-Trainer-Beratung in Bezug auf Inhouse-Schulungen zum (Internationalen) Vertragsrecht
 - Best Practice & Pragmatismus vs. *Rechtssicherheit*
 - Rechtsenglisch - leichter als gedacht!

Konfliktmanagement

- Analyse von Konflikten innerhalb und zwischen Unternehmen
- Mediative Begleitung und Unterstützung in streitigen Verhandlungen zwischen Unternehmen, z.B. vor- und nachgelagert in der Prozesskette
- Unterstützung bei der Formulierung einer verbindlichen Vereinbarung
- Präventive Maßnahmen der Konfliktbearbeitung
- Unterstützung bei der Etablierung einer konstruktiven Konflikt- und Streitkultur
- Begleitung bei der Umsetzung (eventuell Nachverhandlung) einer erzielten Vereinbarung

Operative Unternehmensführung

- Risikomanagement
- Krisenmanagement
- Beziehungs- und Konfliktmanagement
- Führungskräfte-Coaching
- Management auf Zeit

Strategische Unternehmensführung

- Strategieentwicklung
- Leitbild-Entwicklung
- Kommunikationsstrategie
- Unternehmensnachfolge unter Berücksichtigung des Familiensystems (Generationenwechsel)
- Business Transformation
- Beratung bei Unternehmensgründungen, -umwandlungen, -verkäufen, -übernahmen und -liquidationen
- Kommunikationsstrategie
- Kooperationen/Joint Ventures

Marketing und Vertrieb

- Aufbau und Weiterentwicklung von internationalen Vertriebsorganisationen (Handelsvertretungen, Vertriebshändler, Franchisenehmer, Joint-Venture-Partner etc.)
- Verkaufsschulungen mit besonderem Fokus auf rechtliche Rahmenbedingungen und Compliance

Unternehmensorganisation

- Informationsmanagement und Wissensmanagement