



PMN INNOVATION DAY 2019

8. MAI 2019 | SPREESPEICHER | BERLIN

- Innovativ und praxisnah
- Exklusiver Teilnehmerkreis

RETHINKING PROFESSIONAL SERVICE FIRM

DIGITALE TRANSFORMATION / NEUE GESCHÄFTSMODELLE / ALTERNATIVE VERTRIEBSWEGE / KULTUR UND KOMMUNIKATION

Intro »»



Das traditionelle Geschäftsmodell von Professional Service Firms (PSF) hat ausgedient. Wie andere Wirtschaftsbranchen auch, werden PSF vom Sog der Digitalisierung und Modernisierung erfasst und müssen ihre Dienstleistungen und Kultur dem sich verändernden Umfeld anpassen. Sie erweitern ihr Angebot um angrenzende Bereiche sowie um neue Technologie-Produkte. Sie verändern aber auch interne Strukturen und die Form der (Zusammen-)Arbeit.

Wir wollen bei dieser Tagung den aktuell drängenden Fragen nachgehen: Welche Szenarien der Neu-Ausrichtung eröffnen sich und wie kann die Kanzlei eigene Ideen und Umsetzungen entwickeln? Wie muß sich die Unternehmenskultur verändern um gemeinsam die notwendigen Schritte der Veränderung zu entwickeln?

Diesen und weiteren Fragen werden wir beim PMN Innovation Day 2019 unter dem Titel **Rethinking Professional Service Firm** nachgehen. Sie erhalten Informationen, hören Best-Practice-Beispiele und diskutieren mit Referenten und Teilnehmern.

Die **Referenten** des PMN Innovation Day sind Experten der Kanzlei- und PSF-Branche, die in unterschiedlichen Funktionen die Veränderungen in ihren Unternehmen vorantreiben. Die Diskussionsrunden bieten Möglichkeit für intensiven Austausch.

Der **Teilnehmerkreis** des PMN Innovation Day ist exklusiv und setzt sich ausschließlich aus Vertretern von Professional Service Firms zusammen – (Managing) Partner, Vertreter des Managements sowie der Leitung der Business-Service-Bereiche der führenden Wirtschaftskanzleien, WP-Gesellschaften und multidisziplinären Kanzleien.

Wir sind zu Gast im einzigartigen Ambiente des Berliner Spreespeichers. Das **Rahmenprogramm** und die Tagungspausen bieten viel Raum für Diskussion und Networking. Am Vorabend lädt das PMN zum beliebten Pre-Conference-Dinner ein. Den Ausklang der Veranstaltung bietet ein Umtrunk am wunderschönen Ufer der Spree.

Wir sehen uns beim PMN Innovation Day 2019!

Programm »»

9.00 Uhr **Registrierung / Welcome-Drinks**

9.30 Uhr **Begrüßung: Claudia Schieblon, PMN**

9.45 Uhr **Geschäftsmodelle für die Kanzlei der Zukunft**

VORTRAG 1

Die Digitalisierung und neue Anforderungen an Kanzleien verändern ihr klassisches Geschäftsmodell. Tradierte Arbeitsfelder werden wegfallen, neue Optionen eröffnen sich. Wie man den Wandel erfolgreich einleitet und wie sich dabei auch die Führungsstruktur und Kanzleikultur ändern muß, zeigen Beispiele bei CMS Hasche Sigle.

Dr. Hubertus Kolster, CMS Hasche Sigle



Dr. Hubertus Kolster ist seit 2011 Managing Partner von CMS Hasche Sigle. Nach dem Jura-Studium und der Promotion begann er seine berufliche Laufbahn in der Vorgängerkanzlei von CMS Deutschland und arbeitete auch in deren Büros in London und New York. Unter der Führung von Dr. Hubertus Kolster hat sich CMS Hasche Sigle zur größten und in vielen strategischen Aspekten, wie Digitalisierung, Produktifizierung und Personalentwicklung, führenden Kanzlei in Deutschland entwickelt. 2017 wurde er als „Managing Partner des Jahres“ bei den PMN Awards ausgezeichnet.



10.15 Uhr **Change und Führungskultur in Kanzleien**

VORTRAG 2

In der Regel fehlen Kanzleien die Treiber für Innovation in Unternehmen: Klare Strukturen und starke Führungspersönlichkeiten, ein Budget für Investitionen, asymmetrische Kommunikation im Unternehmen und die Akzeptanz von Fehlern, die bei Innovationen meist unvermeidbar sind. Gudrun Stangl wird aufzeigen, wie dies in Kanzleien umsetzbar wäre und den Weg schildern, den sie dafür bei Schönherr geht.

Gudrun Stangl, Schönherr Rechtsanwälte



Gudrun Stangl ist Partner und Chief Operating Officer bei Schönherr. Sie ist Member des Steering Committees und ist für das operative Management von Schoenherr verantwortlich. Ihr besonderer Fokus liegt auf Effizienz, Innovationen und Change. Darüber hinaus ist Gudrun Stangl im Vorstand des kürzlich gegründeten Legal Tech Hub Vienna. Vor ihrer Tätigkeit als COO war Gudrun Stangl drei Jahre Managing Partner des Bratislava Büros von Schönherr und verfügt über mehr als 13 Jahre Erfahrung als M&A Anwältin.



10.45 Uhr **Pause**

11.15 Uhr **Deloitte: Erfolgreich Innovationskultur implementieren**

VORTRAG 3

Innovation ist das Fundament um Wandel im Unternehmen erfolgreich zu gestalten. Man kann Innovation nicht kopieren, sondern muss sie dem jeweiligen Unterfeld anpassen und alle Mitarbeiter mit auf den Weg nehmen. Wie das gelingen kann, erläutert Nicolai Andersen am Beispiel von Deloitte und der Deloitte Garage.

Nicolai Andersen, Deloitte



Nicolai Andersen leitet als verantwortlicher Partner die Deloitte Garage, in der neue Geschäftsmodelle entwickelt und inkubiert werden. Zudem initiiert und koordiniert er als Chief Innovation Officer und Mitglied des Global Innovation Executive Committees fachübergreifende die Entwicklung neuer Dienstleistungen und Produkte und deren Voraussetzungen im Unternehmen. Er ist Mitglied des Präsidiums der „Initiative D21“ und leitet deren AG „Ethik in der Digitalisierung“.



11.45 Uhr **Podiumsdiskussion**

12.30 Uhr **Mittagspause**

13.30 Uhr **Die digitale Transformation bei Rödl & Partner**

BEST PRACTICE

Die digitale Veränderung trägt viele Facetten bei Rödl & Partner. Durch die eigenen Beratungs- und IT-Einheiten können Lösungen Hand in Hand erarbeitet werden. Im Mittelpunkt der zahlreichen Initiativen steht der Mensch und der unmittelbare Nutzen für Mandanten und Mitarbeiter. Wie die Veränderung mit Technik und Mensch gelingen kann, schildert Martin Wambach.

Martin Wambach, Rödl & Partner



Martin Wambach ist Geschäftsführender Partner und Chief Digital Officer der multidisziplinären Kanzlei Rödl & Partner. Er ist Diplom-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Umweltgutachter und IT-Auditor IDW. Martin Wambach prüft und berät international tätige Unternehmen in den Bereichen strategische Unternehmensentwicklung, digitale Transformation und Risikomanagement. Er arbeitet in den Bereichen IT-Sicherheit, Machine Learning / Künstliche Intelligenz sowie Nachhaltigkeit (CSR). Als Chief Digital Officer treibt er die weltweite Digitalisierung der Kanzlei.



14.00 Uhr
BEST PRACTICE

Neue Vertriebswege für Professional Service Firms

Wieso sollten allein die Partner einer PSF die Akquise von Mandaten verantworten? Die mitunter sehr zeitintensive Arbeit der Recherche, Ansprache, Erstgespräche, Lunch-Termine und Besuch von Networkings-Events kann günstiger und effektiver von anderen, auch fachfremden Experten der Kanzlei übernommen werden. Dr. Martin Orth gibt Einblicke in seine Arbeit und Mut für die Weiterentwicklung von Business Development in Kanzleien.

Dr. Martin Orth, Baker Tilly



Dr. Martin Orth ist seit Anfang 2016 Partner und Chief Sales Officer bei Baker Tilly Deutschland. Er verfügt über mehr als 22 Jahre Erfahrung im Business Development bei PSF (u.a. bei KPMG und Deloitte). Er ist Diplom-Kaufmann und verantwortet BD und Sales mit dessen vier Bereichen: Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung. Er kümmert sich um den Aufbau und die Pflege der Geschäftsbeziehungen zu Wirtschaft und Politik sowie um die Kundenzufriedenheit und das Image der Kanzlei.



14.30 Uhr
BEST PRACTICE

Die Macht der Worte – den Wandel wirkungsvoll unterstützen

Veränderungen erzeugen einen hohen Kommunikationsbedarf: Intern, denn Ängste müssen abgebaut und Partner und Mitarbeiter motiviert werden, gemeinsam Neues zu entwickeln. Aber auch Mandanten und die Öffentlichkeit gilt es zu informieren und zu überzeugen. Neue Geschäftsfelder oder Beratungsprodukte bedürfen mitunter ganz eigener Marketingkampagnen und Kommunikations-Tools. Wie das in einer Kanzlei funktionieren kann, erklärt uns Jochen Hörlin.

Jochen Hörlin, Clifford Chance



Jochen Hörlin ist Pricing Manager bei Clifford Chance. Er studierte Jura in Konstanz, München und Rotterdam und absolvierte einen MBA an der HHL in Leipzig, wo er sich im Rahmen seiner Masterarbeit auch dem Thema Innovation in Anwaltskanzleien widmete. Seit neun Jahren arbeitet Jochen Hörlin im Kanzleimarkt. Er war BD Consultant bei Freshfields, dann in verschiedenen BD-Positionen bei CMS Hasche Sigle, wo er zuletzt zwei Jahre als Head of Pricing fungierte. Seit Anfang 2019 ist er bei Clifford Chance.



15.00 Uhr
Pause

15.30 Uhr
MINI-MEET-UPS
Themenvorschläge

Mini Meet-up 1

The Big Challenge: Die digitale Transformation in einer PSF

Mini Meet-up 2

PSF Leadership: Neue Wege der Führung

Mini Meet-up 3

The New Sales Thing: Die künftige Rolle von BD und Sales

Mini Meet-up 4

Communication is Key: Den Wandel vorantreiben

16.45 Uhr
Lessons learned

17.00 Uhr
Chillout am Spreeufer zum Ausklang der Veranstaltung

Tagungshotel »»



Spreepeicher Berlin

Stralauer Allee 2 | 10245 Berlin | Tel. 030 814590700
www.spreepeicher-events.de

Anreise:

Der Spreepeicher liegt verkehrsgünstig in unmittelbarer Nähe des Berliner Ost-Bahnhofs und ist auch mittels S-Bahn- und Bussen gut angebunden. In Laufnähe befindet sich die bekannte Oberbaumbrücke und die Eastside-Gallery. Ihre individuelle Anreise können Sie auf der Website des SpreeSpeichers planen unter <https://www.spreepeicher-events.de/anreise/>. Dort können Sie auch günstige DB-Tickets zu Festpreisen buchen (ab 54,90 €) unter <https://www.spreepeicher-events.de/veranstaltungsticket/>.

Übernachtung:

Für die Teilnehmer des Innovation Day 2019 gibt es zwei Zimmerkontingente, die bis jeweils 7 Tage vorab kostenfrei stornierbar sind.

Im nhow-Hotel direkt neben dem Spreepeicher können Sie bis zum 16.04.19 Einzelzimmer zum Preis von 149 € (inkl. Frühstück) unter dem Stichwort „PMN Innovation Day“ buchen unter reservierungen@nh-hotels.com bzw. Tel. 030 22380 233.
Adresse: Stralauer Allee 3, Berlin.

Im Hotel Indigio an der Eastside-Gallery können Sie unter gleichem Stichwort bis zum 09.04.2019 ein EZ zum Preis von 129 € (inkl. Frühstück) buchen unter reservation@indigoberlin-eastsidegallery.com bzw. Tel. 030 2977 2060.
Adresse: Mühlenstr. 13-17, Berlin.



Über diesen QR-Code finden Sie den Weg zum Spreepeicher Berlin.

PMN INNOVATION DAY 2019

RETHINKING PROFESSIONAL SERVICE FIRM, 8. MAI 2019

Frühbucherrabatt bis: 15. März 2019

ANMELDESCHLUSS: 23. APRIL 2019

Anmeldung >>

Design by .zb3.de

Name

Position

Tel.

Fax

Straße, Nr.

PLZ, Stadt

E-Mail

Datum

Unterschrift

Mitglied im PMN:

Ja

Nein

Pre-Conference-Dinner am 7. Mai 2019 ab 19 Uhr:

Am Abend des 7. Mai 2019 sind alle Teilnehmer und Referenten des PMN Innovation Day zu einem Dinner in der Nähe der Tagungslokation eingeladen.

Teilnahmebeiträge:

Frühbucherbeitrag (gültig für Anmeldungen bis zum 15. März 2019)

für Mitglieder des PMN 890 €

für Nicht-Mitglieder 1.150 €

Regulärer Beitrag (für Anmeldungen nach dem 15. März 2019)

für Mitglieder des PMN 990 €

für Nicht-Mitglieder 1.250 €

Mehrfachteilnehmer einer Kanzlei:

2. Teilnehmer: 690 €

3. Person 590 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. der geltenden Mehrwertsteuer. Eine Rechnung über den Teilnahmebeitrag erhalten Sie vor der Veranstaltung.

Stornierungskonditionen

Bis 15. März 2019: volle Erstattung

Bis 23. April 2019: 50% Erstattung

Nach 23. April 2019: keine Erstattung, jedoch kann nach Absprache mit der Veranstalterin ein Stellvertreter (m/w) der Kanzlei teilnehmen.

Teilnehmerkreis:

Der PMN Innovation Day ist offen für alle Mitgliedskanzleien des PMN.

Nicht-Mitglieder können nur auf persönliche Einladung durch die Leiterin des PMN am dieser Tagung teilnehmen.

Anmeldung per Mail an:

Professional Management Network
Claudia Schieblon | Wildenbruchstr. 112 | 40545 Düsseldorf
Tel. 0211 17 1818 04 | info@pm-network.net | www.pm-network.net