



CUSHMAN &
WAKEFIELD

LAW FIRMS BRINGT CORONA DEN INNOVATIONSSCHUB?

TRENDS, ANMIETUNGSVERHALTEN UND
ARBEITSWELTEN VON MORGEN

REPORT | 2021

WÄRMES LÄUF

INHALT

1. KLEINE BRANCHE, HOHE RELEVANZ	S. 12
2. ÜBERZEUGENDE QUALITÄT	S. 18
3. LAGE? MÖGLICHST ZENTRAL	S. 19
4. NAH, ABER NICHT ZU NAH	S. 20
5. MIETPREISE: WEIT ÜBER DEM DURCHSCHNITT	S. 21

1. ZURÜCK INS (EINZEL-) BÜRO?	S. 40
2. COMMUNICATION IS KEY	S. 44
3. GETEILTER TISCH IST DOPPELTER TISCH	S. 46
4. HOMEOFFICE - MIT PLAN	S. 47
5. VIRTUELL HERAUSFORDEND	S. 48

VORWORT

Ein Standort in Toplage, eine sehr gute Flächenausstattung und eine in der Regel zellenartige Bürostruktur: Diese Kriterien stehen bei der Wahl einer Büroimmobilie für Rechtsanwaltskanzleien ganz oben. Und die Flächen sollten exakt auf die Anforderungen der Belegschaft, Kunden und Arbeitsprozesse abgestimmt sein.

Unsere Law Firm-Studie zeigt die wichtigsten Branchentrends auf und analysiert das Anmietungsverhalten der Kanzleien am Büromarkt. Welche Anmietungsmuster zeigt die Branche in den Top 5-Märkten? Welche Standort- und Ausstattungsfaktoren sind wesentlich? Und wie beeinflusst Corona mittel- und langfristig die Arbeitswelt von Kanzleien? Die Studie gibt Antworten rund um hybride Arbeitsplatzstrukturen, Desk Sharing und Homeoffice.

In unserer Online-Umfrage haben wir die Marktakteure selber zu Wort kommen lassen: Die Teilnehmer bilden die Breite der Branche ab – von internationalen Großkanzleien, über mittelständische bis zu kleineren Kanzleien. Mit der vorliegenden Analyse werfen wir einen präzisen Blick auf die Law Firms und möchten auch für Sie neue Erkenntnisse ziehen. Spoiler-Alarm: In der Kanzlei der Zukunft wird das geliebte Einzelbüro wohl noch für einige Zeit erhalten bleiben – zumindest für einen Teil der Branche.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre



Christian Lanfer
Head of
Office Agency Germany



Helge Zahrnt | MRICS
Head of
Research & Insight Germany



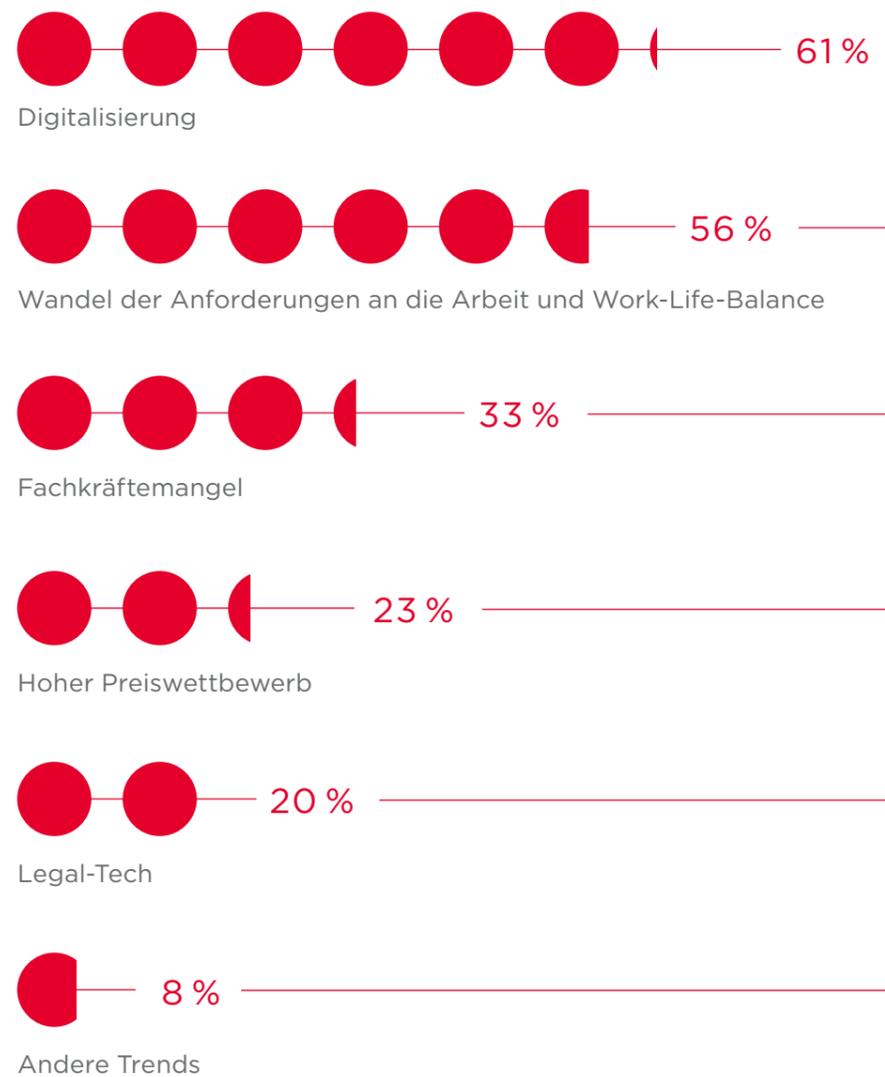
THE LAW FIRM

TREIBER & TRENDS

TREIBER & TRENDS

Deutschland war in den letzten zehn Jahren von einem stetigen wirtschaftlichen Aufschwung geprägt. Die Rechtsanwaltsbranche profitierte davon mit einem starken Wachstum. Corona stellte hier eine Zäsur dar, die ein Umdenken forderte. Gleichzeitig wirkt die Pandemie als Verstärker für Trends, die sich bereits vor der Krise abgezeichnet hatten.

Welche Trends sind für die Rechtsanwaltsbranche ausschlaggebend? Für über die Hälfte der Kanzleien zählt die Digitalisierung zu den Top 2-Trends.



Umfrage: Welches sind die bedeutendsten Trends der Rechtsanwaltsbranche? (Doppelnennungen möglich)

Digitalisierung

Um erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen – gerade auch mit den digital-affinen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften – sind für Kanzleien eine digitale Aktenführung, Literaturbeschaffung und Fallbearbeitung besonders wichtig. Immer mehr Unternehmen und Startups aus dem Legal-Tech-Bereich setzen deshalb auf neue Software- oder Online-Dienste. Die Corona-Pandemie wirkt als zusätzlicher Digitalisierungstreiber. Innerhalb kürzester Zeit musste die Mehrheit der deutschen Rechtsanwaltskanzleien aus dem Homeoffice arbeiten. Für eine Branche mit einer Präsenzkultur, hohen Vertraulichkeit und papierlastigen Arbeitsstrukturen bedeutet das ein Umdenken.

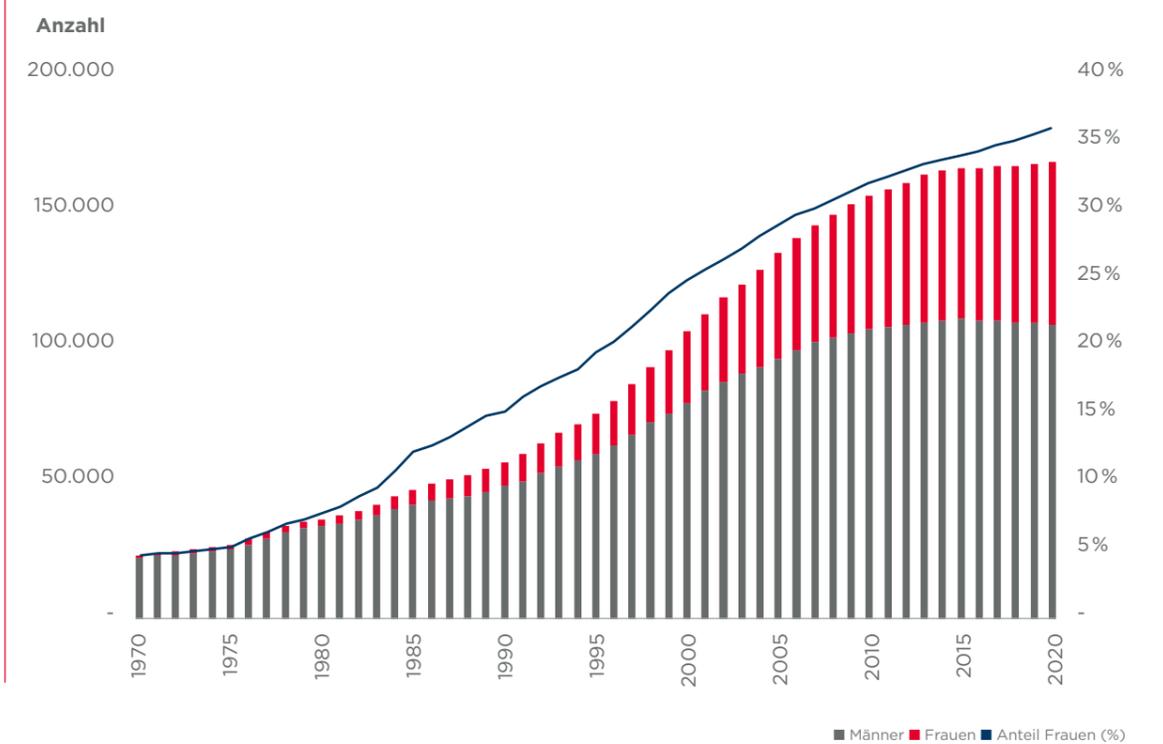
Flexibles Arbeiten

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, flexiblere Arbeitszeiten sowie eine ausgewogene Work-Life-Balance werden auch für junge Juristen immer wichtiger. Der Frauen-Anteil in der Branche nimmt zu und familienfreundliche Konzepte gewinnen an Bedeutung. Um Talente anzuziehen sind Rahmenbedingungen wichtig, die flexibles Arbeiten unterstützen – Teilzeitarbeit, Homeoffice, flexible Arbeitszeiten oder auch eine Kinderbetreuung über das Unternehmen.

Fachkräftemangel

In der Rechtsbranche fehlt es an Volljuristen. Viele Nachwuchsjuristen verzichten auf das zweite Staatsexamen. Grund dafür ist der steigende Wettbewerb um Juristen in einer zunehmend diversifizierten Arbeitgeberlandschaft in der freien Wirtschaft. Jährlich kommen rund 40 Prozent weniger Volljuristen auf den Markt als noch vor 20 Jahren. Gleichzeitig werden bis 2030 voraussichtlich mehr als 10.000 Richter und Staatsanwälte aus dem Dienst ausscheiden. Vom Mangel sind nicht nur öffentliche Arbeitgeber, sondern auch Unternehmen mit Rechtsabteilungen sowie Kanzleien betroffen.

Anzahl von Männern und Frauen in der Law Firm-Branche im Zeitverlauf



■ Männer ■ Frauen ■ Anteil Frauen (%)

Quelle: Bundesrechtsanwaltskammer

NEUER ZUSATZ

ANMIETEN: WO UND WIE?

ANMIETEN: WO UND WIE?

1. KLEINE BRANCHE, HOHE RELEVANZ

Wo und zu welchen Preisen mieten Rechtsanwaltskanzleien Büroflächen? Welche Kriterien sind dabei ausschlaggebend – auch im Vergleich zu anderen Branchen? Und was unterscheidet die Top 5-Märkte?

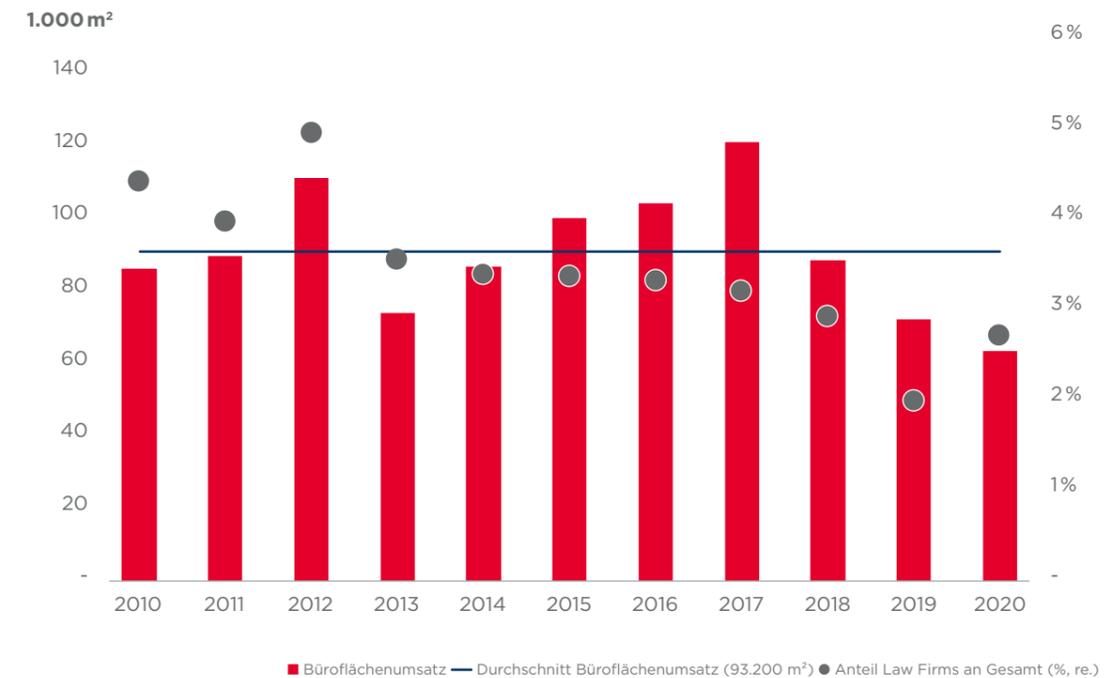
Der durchschnittliche Büroflächenumsatz der Rechtsanwaltsbranche in den Top 5-Märkten liegt bei rund 90.000 Quadratmetern und 112 Vertragsabschlüssen pro Jahr. Das entspricht einem Flächenanteil am Gesamtflächenumsatz von knapp über 3 Prozent. Im Gegensatz zur Informations- und Kommunikationstechnik-Branche (19%) oder der Industrie-Branche (11%) ist die Law Firm-Branche deutlich kleiner. Durch die starke räumliche Konzentration auf innerstädtische Toplagen ist sie dennoch von einer hohen Marktrelevanz.

Die Analyse betrachtet die Aktivitäten der Rechtsanwaltskanzleien am Büroimmobilienmarkt auf der Grundlage ihres Anmietungsverhaltens in den Top 5-Märkten seit dem Jahr 2010. Über 1.200 Mietvertragsabschlüsse von Kanzleien mit einer Bürofläche von insgesamt einer Million Quadratmeter fließen in die Analyse ein.

In den Jahren 2015 bis 2018 erzielte die Branche die höchsten Flächenumsatzergebnisse. Der Spitzenwert lag mit bis zu 120.000 Quadratmetern im Jahr 2017. Im Jahr 2019 ist der Flächenumsatz deutlich gesunken. Auch im Corona-Jahr 2020 ist er erneut um ein Drittel auf 63.000 Quadratmeter gefallen – verglichen mit dem 10-Jahresdurchschnitt.

Damit ist 2020 das umsatzschwächste Jahr innerhalb der vergangenen elf Jahre. In München (-68%) und Berlin (-43%) sind die stärksten Rückgänge gegenüber dem Durchschnitt zu verzeichnen. Grund ist die starke Verunsicherung durch Corona. Kanzleien fragen sich, wie sich die Wirtschaft entwickeln wird und wie das Arbeiten von morgen aussieht. Diese Unsicherheiten verlangsamen Entscheidungen und die Zahl der Anmietungen geht zurück.

Büroflächenumsatz Law Firms in Top-5-Märkten



In der Praxis: Entscheidungsstrukturen und Anmietungsverhalten

Rechtsanwaltskanzleien als Partnerorganisationen werden von vielen Entscheidern gesteuert. Das hat einen Einfluss auf die Büroauswahl. Für große, internationale Kanzleien ist die Suche häufig mit einem komplexen Prozess verbunden. Eigene internationale Bürostandards müssen gewahrt sein. Das kann den Anmietungsprozess in die Länge ziehen.

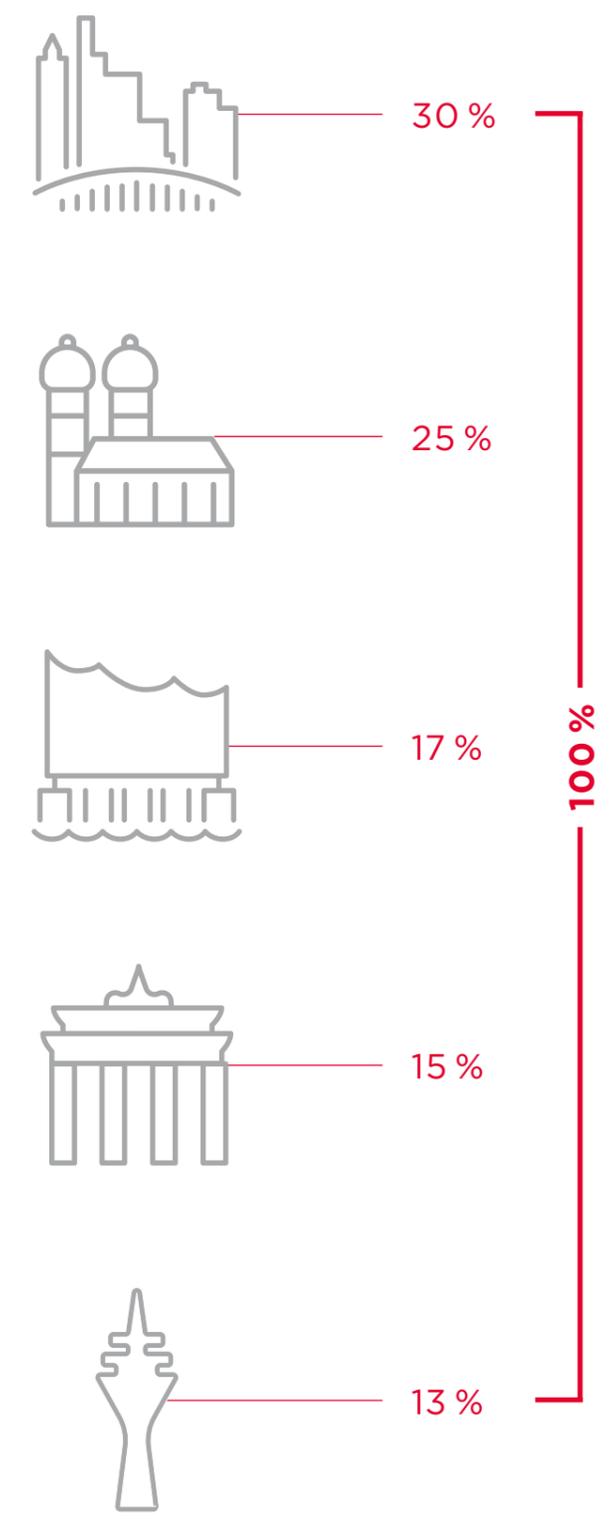
Rechtsanwaltskanzleien sind meist Unternehmen mit starken Hierarchien vom Associate bis zum Senior Partner. Diese Hierarchie spiegelt sich in der zellenartigen Bürostruktur wider: Einzel-, Zweier- oder Mehrpersonenbüros sind üblich. Je höher in der Hierarchiestufe, desto größer ist das Büro und desto weniger Personen arbeiten im eigenen Raum. Auflockerungen dieser Bürostruktur sind eher selten und in weniger zentralen Bereichen wie dem Backoffice zu finden.

Die Fluktuation in der Belegschaft ist in der Anwaltsbranche hoch. Oft wechseln ganze Teams das Unternehmen. Ein erheblicher Mehr- oder Minderbedarf innerhalb kurzer Zeit ist dann die Folge. Um darauf möglichst flexibel zu reagieren, eignen sich Vertragsoptionen – also etwa An- und Abmietrechte und Vertragsverlängerungen.

”

**KANZLEIEN
FRAGEN SICH,
WIE SICH DIE
WIRTSCHAFT
ENTWICKELN
WIRD.
UND VERTAGEN
ANMIETUNGS-
ENTSCHEIDUNGEN.**

Büroflächenumsatz Law Firms
(2010 bis 2020)



1.235
Vertrags-
abschlüsse

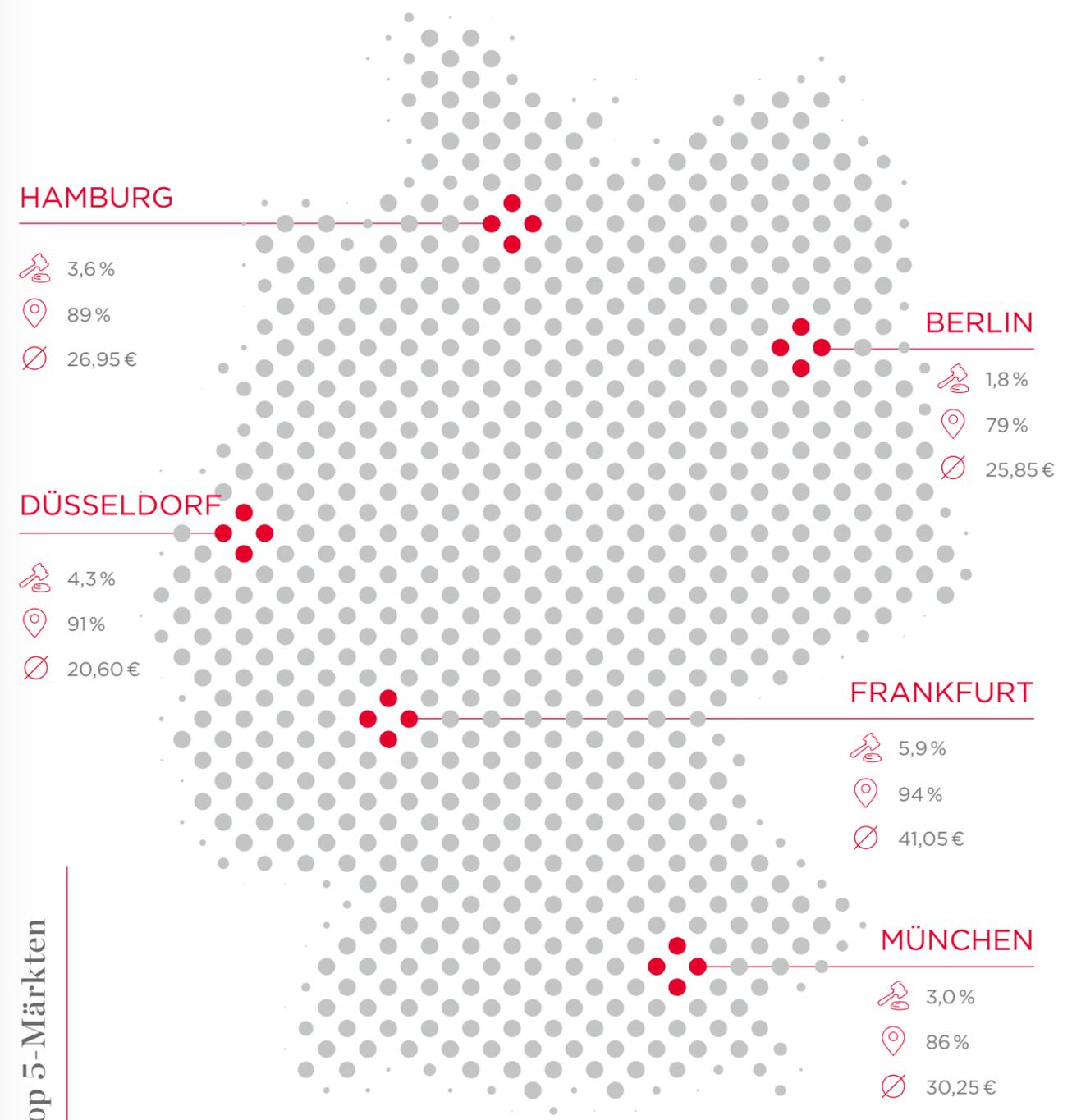
~1
MIO.
M²

Frankfurt und München führen die Marktstatistik an: Auf sie entfällt der höchste Büroflächenumsatz der Rechtsanwaltsbranche. Diese Märkte zeichnen sich aus durch einen hohen Dienstleistungsanteil, Internationalität und eine exzellente überregionale Verkehrsverbindung. Damit entsprechen sie genau den Standortanforderungen der großen, internationalen Law Firms. In Frankfurt (5,9%) und Düsseldorf (4,3%) ist der Anteil des Law Firm-Flächenumsatzes am Gesamtflächenumsatz besonders hoch.

”

**DIENSTLEISTUNGEN,
INTERNATIONALITÄT
UND EINE
EXZELLENT
ÜBERREGIONALE
VERKEHRSANBIN-
DUNG – DAS SIND
ZENTRALE
FAKTOREN BEI DER
STANDORTFRAGE.**

Law Firms in den Top 5-Märkten



- Anteil Law Firm-Flächenumsatz an gesamt*
- Anteil des gesamten Law Firm-Flächenumsatzes, der auf die zentralen Lagen des jeweiligen Marktes entfällt**
- Durchschnittsmiete bei Neuabschlüssen von Büromietverträgen der Law Firms in €/m²/Monat***

*Flächenumsatz (2010-2020)
**Central Business District plus angrenzende Innenstadt
***Q1-4 2020

ANMIETEN: WO UND WIE?

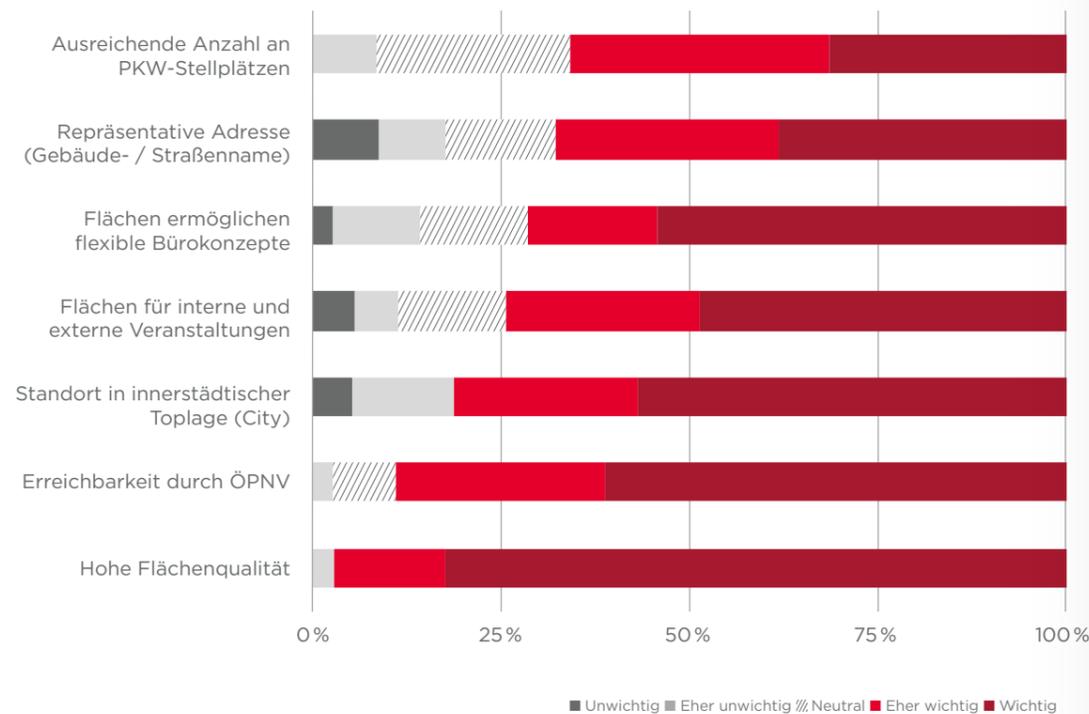
2. ÜBERZEUGENDE QUALITÄT

Was sind für Kanzleien entscheidende Faktoren bei der Wahl einer Bürofläche? Eine erstklassige Flächenqualität steht in der Law Firm-Branche ganz oben. Die Erreichbarkeit durch den ÖPNV folgt auf Platz zwei. Weniger wiegt im Vergleich eine ausreichende Anzahl an

PKW-Stellplätzen. Dennoch: Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer bewerten PKW-Stellplätze als wichtig oder eher wichtig. Dies betrifft insbesondere Mitarbeiter auf Partner-Level, die Anspruch auf einen Parkplatz haben.

„EINE ERSTKLASSIGE QUALITÄT DER FLÄCHEN STEHT BEI DER WAHL DES BÜROS GANZ OBEN.“

Wie wichtig sind Ihnen aus heutiger Sicht folgende Faktoren bei der Auswahl einer Bürofläche?



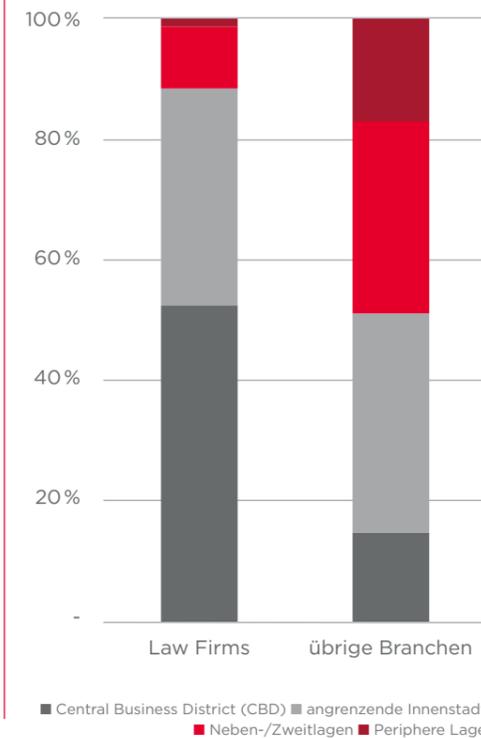
3. LAGE? MÖGLICHST ZENTRAL

Law Firms bevorzugen innerstädtische Toplagen - im Central Business District und der angrenzenden Innenstadt. Ein zentrales Büro ist repräsentativ und die Unternehmen sind so für Kunden und Mitarbeiter gut erreichbar. Fast 90 Prozent des Vermietungsumsatzes entfallen auf diese Toplagen. Bei anderen Branchen liegt dieser Wert bei rund 50 Prozent.

Auch Beratungsgesellschaften, Banken und Finanzdienstleister liegen mit 70 Prozent zwar höher als der Schnitt. Ihr Umsatzanteil liegt aber dennoch deutlich hinter dem der Law Firms. Ganz vorne bei der Konzentration auf zentrale Lagen liegt Frankfurt und schlägt damit die anderen Top 5-Märkte: 94 Prozent des Flächenumsatzes der Law Firms entfallen hier auf diese Standorte.

„MÖGLICHST ZENTRAL: FAST 90 PROZENT DER LAW FIRMS MIETEN IM CBD UND DER ANGRENZENDEN INNENSTADT.“

Büroflächenumsatz der Branchen 2010 bis 2020 nach Teilmarktclassification



Auch die Vertragsabschlüsse sind mit 82 Prozent in den zentralen Lagen am häufigsten. Verglichen mit der Mietfläche fällt dieser Wert geringer aus. Denn die großflächigen, internationalen Law Firms fallen hier weniger stark ins Gewicht. Zwar gibt es eine Vielzahl an kleinen und mittleren Anwaltskanzleien, die in dezentralen Lagen im gesamten Stadtgebiet verteilt sind. Sie mieten jedoch kleinere Flächen an.

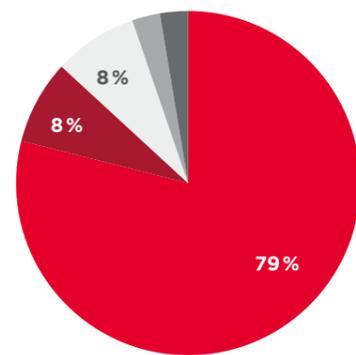
ANMIETEN: WO UND WIE?

4. NAH, ABER NICHT ZU NAH

Kanzleien suchen die Nähe zueinander. Eine zentrale Rolle spielt die Frage: Wo sind die Standorte der Mitbewerber? Law Firms möchten nicht „ab vom Schuss“ sitzen, sondern im jeweiligen Kanzlei-Cluster – ohne jedoch im selben Haus mit dem Mitbewerber zu sitzen. Hier kommt der Konkurrenzschutz ins Spiel: Vor allem wenn eine Kanzlei als erste Büroflächen in einer großen Projektentwicklung anmietet – häufig die Topflächen im Haus – gewährt der Projektentwickler einen solchen Konkurrenzschutz. Und ermöglicht dem Mieter eine gute Außendarstellung, beispielsweise mit einem Logo an der Fassade. Aus Sicht des Eigentümers eines großen Gebäudes kann Konkurrenzschutz aber auch eine Einschränkung bei der zukünftigen Mieterauswahl bedeuten.

Übrigens: Vier von fünf Kanzleien planen, auch nach Corona weiterhin in innerstädtischen Toplagen zu mieten. Ein kleiner Anteil von acht Prozent mietet aktuell in Nebenlagen und bleibt auch weiterhin dort. Weitere acht Prozent zeigen einen Gegentrend und orientieren sich von Top in Nebenlagen.

Umfrage: Werden sich Ihre Standortanforderungen nach Corona ändern?



- Nein, wir werden weiterhin in innerstädtischen Toplagen mieten
- Nein, wir haben auch vor Corona nicht in innerstädtischen Toplagen angemietet
- Ja, wir werden uns stärker in dezentrale Lagen orientieren
- Ja, wir werden uns stärker in zentrale Lagen orientieren
- Noch offen

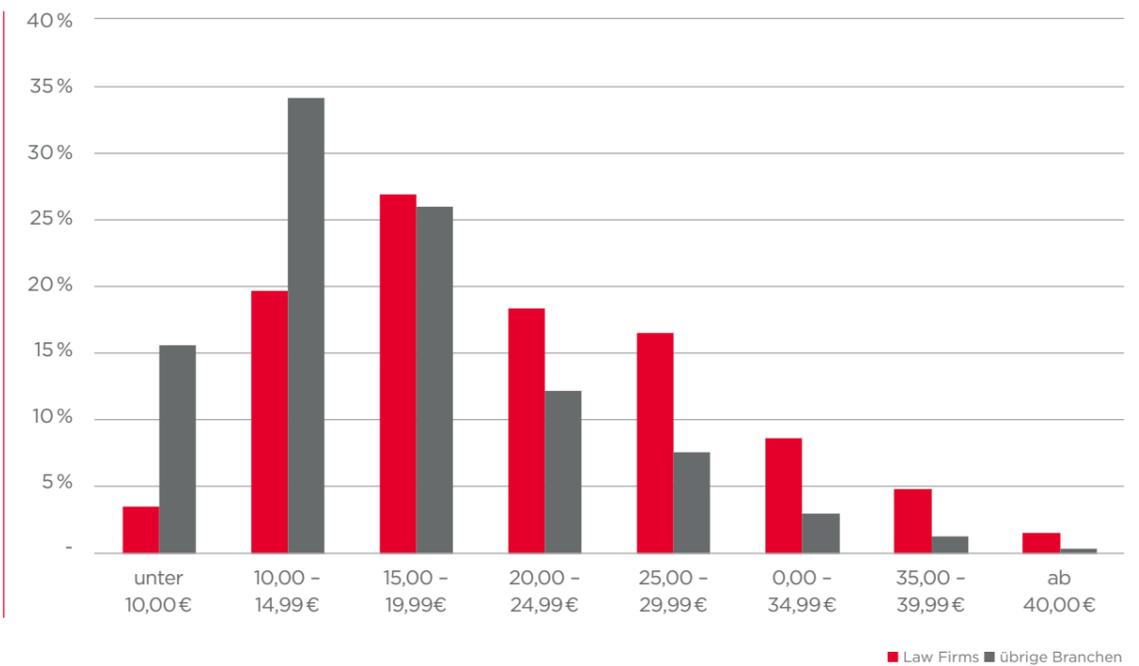
AUCH NACH CORONA BLEIBEN INNERSTÄDTISCHE TOPLAGEN GEFRAGT.

5. MIETPREISE: WEIT ÜBER DEM DURCHSCHNITT

Ähnlich wie bei anderen Branchen mieten auch Law Firms eher kleine Flächen. Je größer die angemietete Fläche, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Anmietung in einer Projektentwicklung stattfindet.

Anders als bei der Flächengröße gibt es bei den Mietpreisen einen stärkeren Unterschied zu anderen Branchen: Kanzleien liegen über dem Gesamtmarkt – in den Preisklassen ab 20 Euro. Die Ansprüche an die Lage, Gebäude- und Flächenqualität erklären die höheren Kosten.

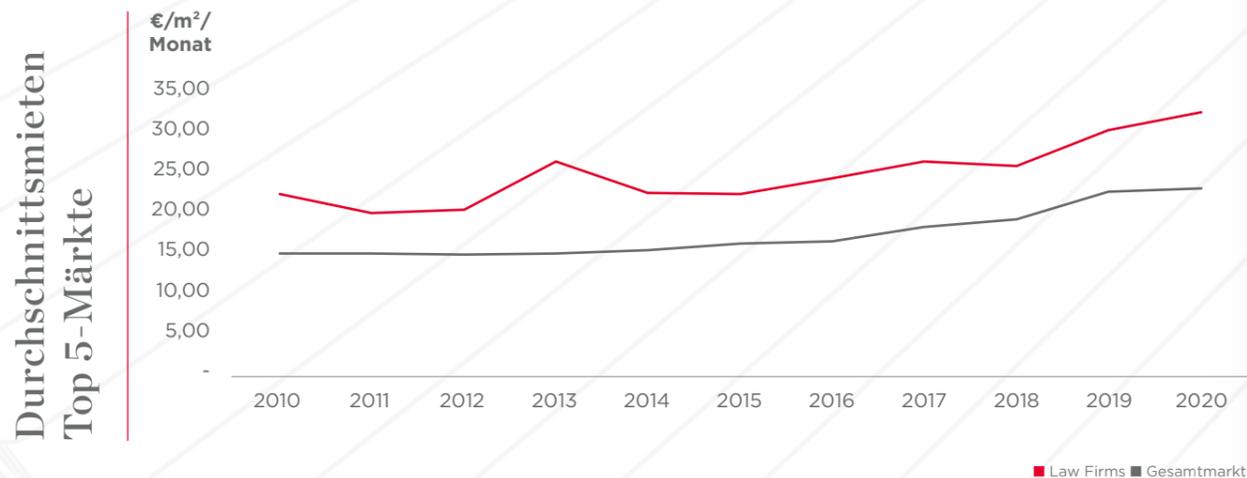
Anzahl Mietabschlüsse nach Preisklasse in Top-5-Märkten (2010-2020)



ANMIETEN: WO UND WIE?

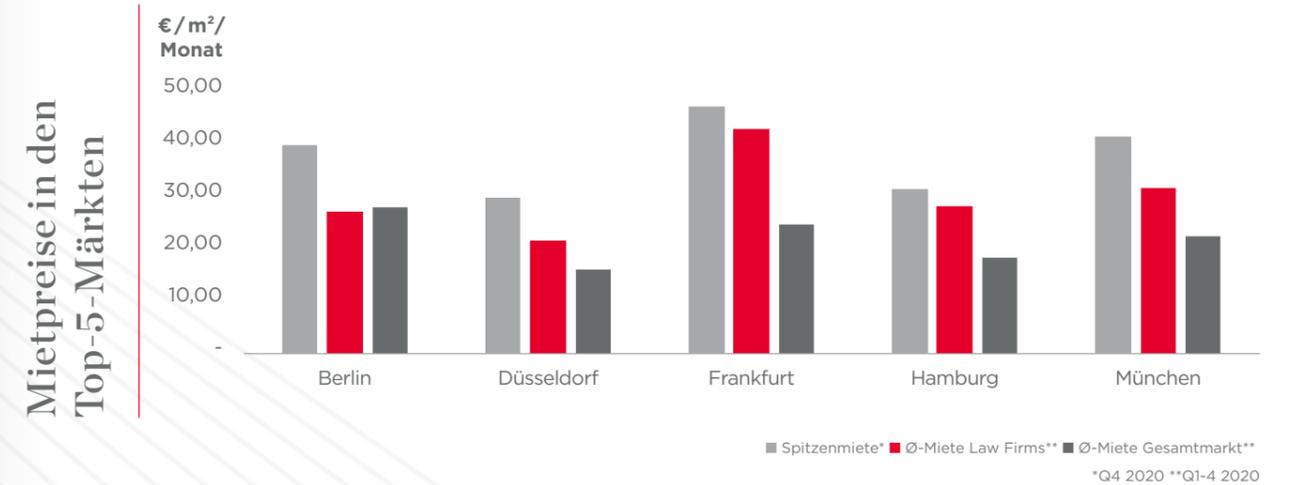
Ende 2020 erreicht die Durchschnittsmiete bei neuen Abschlüssen über alle Top 5-Märkte gemittelt den Wert von 31,55 Euro pro Quadratmeter und Monat – stark beeinflusst durch das hohe Mietniveau in Frankfurt. Damit ist sie um 40 Prozent höher als der Durchschnittswert über alle Branchen. Auch im Zeitverlauf liegt die Durchschnittsmiete der Law Firms konstant und deutlich über der des Gesamtmarktes.

„DIE DURCHSCHNITTSMIETE VON LAW FIRMS LIEGT BEI ÜBER 31 EURO – UND DAMIT 40 PROZENT HÖHER ALS IN ANDEREN BRANCHEN.“



Städte im Fokus

Den höchsten Durchschnittsmietpreis weist der Markt Frankfurt mit 41 Euro auf, gefolgt von München mit 30,25 Euro. In Frankfurt hat im Jahr 2020 ein großer, hochpreisiger Vertragsabschluss die Durchschnittsmiete nach oben gezogen. Im Vorjahr lag dieser Wert gut vier Euro niedriger. Berlin zeigt ein genau gegenläufiges Bild: Im Jahr 2019 gab es einen hohen Wert von fast 32 Euro und im Jahr 2020 einen Rückgang auf rund 26 Euro. Gleichzeitig hält sich die Durchschnittsmiete des Gesamtmarktes auf hohem Niveau von über 26 Euro.



Ausgewählte Mietvertragsabschlüsse von Law Firms in den Top 5-Märkten seit 2018

OBJEKT / ADRESSE	MARKT TEILMARKT	LAW FIRM	FLÄCHE (M ²)	JAHR
FOUR T1 Große Gallusstraße 10-14	Frankfurt Bankenviertel	Freshfields Bruckhaus Deringer	14.600	2020
FOUR T1 Große Gallusstraße 10-14	Frankfurt Bankenviertel	Allen & Overy	10.300	2019
Stadttor Stadttor 1	Düsseldorf Medienhafen	McDermott Will & Emery	6.500	2018
cube Washington Platz 3	Berlin HBF/ Regierungsviertel	Gleiss Lutz	5.200	2018
Alter Wall 2-32	Hamburg City	Görg Rechtsanwälte	4.200	2018
Lenbach Gärten Karlsstraße 23-31	München Altstadt	Zirngibl Rechtsanwälte	4.100	2018
Hofgarten Palais Bleichstraße 8-10	Düsseldorf CBD	Hoffmann Liebs Fritsch & Partner	3.200	2020
WestendDuo Bockenheimer Landstraße 24	Frankfurt Westend	GSK Stockmann	3.100	2020
KÖ-Quartier Königsallee 48	Düsseldorf CBD	Dentons	3.000	2019
Köllhoff Tower Potsdamer Platz 1	Berlin Potsdamer Platz	Freshfields Bruckhaus Deringer	2.800	2019

ANMIETEN: WO UND WIE?

AUF EINEN BLICK

Law Firms mieten fast ausschließlich in zentralen Lagen und legen Wert auf eine erstklassige Ausstattung. Dafür sind sie bereit, die höchsten Mieten am Markt zu zahlen und toppen die Flächenpreise von Banken, Finanzdienstleistern und Beratungsunternehmen. Mit hochpreisigen Büros positionieren sich Kanzleien als attraktiver Arbeitgeber. Das Raumkonzept und die Verträge müssen auf die künftige Arbeitsweise der Law Firms abgestimmt sein und eine hohe Flexibilität ermöglichen.

”

**KANZLEIEN
MIETEN DIE
TEUERSTEN
FLÄCHEN.
HOCHPREISIGER
ALS BANKEN,
FINANZDIENST-
LEISTER UND
BERATUNGS-
HÄUSER.**

ZWEI

MÄRKTE
IM BLICK -
DIE TOP-5

MÄRKTE IM BLICK

BERLIN



Ø Flächenumsatz*
13.200 m²



Ø Umsatzanteil*
1,8 %



Spitzenmiete Markt**
38,00 €

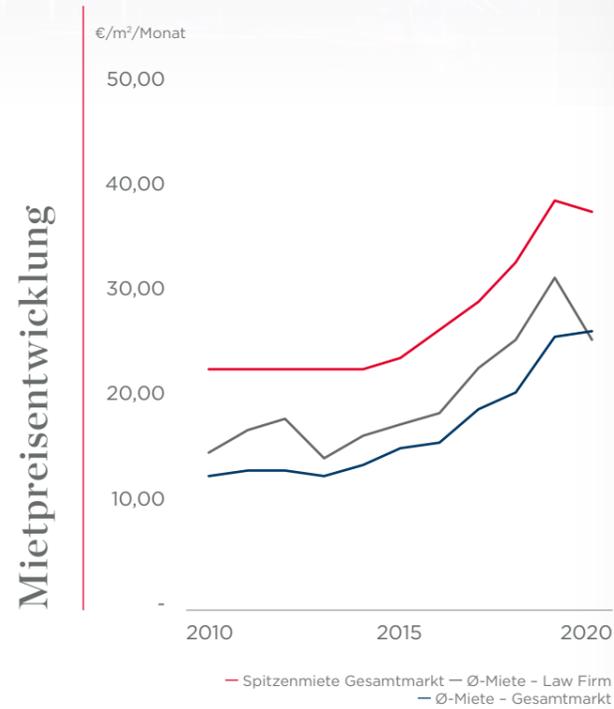


Ø-Miete Law Firms***
25,85 €

*Law Firms, 2010-2020; **Gesamtmarkt, Q4 2020; ***Law Firms, Q1-4 2020

BESONDERHEITEN AM MARKT

- » Vier geographische Branchencluster: City-West, Potsdamer Platz, Europacity sowie Friedrichstraße / Unter den Linden
- » Hohe Anzal an Mietvertragsprolongationen im Jahr 2020
- » Starker Rückgang der Durchschnittsmiete der Branche im Jahr 2020 aufgrund ausgebliebener hochpreisiger und großflächiger Anmietungen



DICHTE VON LAW FIRMS-ANMIETUNGEN NACH FLÄCHE (2010-2020)

gering █ █ █ █ hoch
 ● Law Firms-Anmietung ab 1.000 m²

CUSHMAN & WAKEFIELD
 0 500 1000 m
 Data © OSM; C&W Research Germany 2021

MÄRKTE IM BLICK

DÜSSELDORF



Ø Flächenumsatz*
11.900 m²



Ø Umsatzanteil*
4,3%



Spitzenmiete Markt**
28,50 €

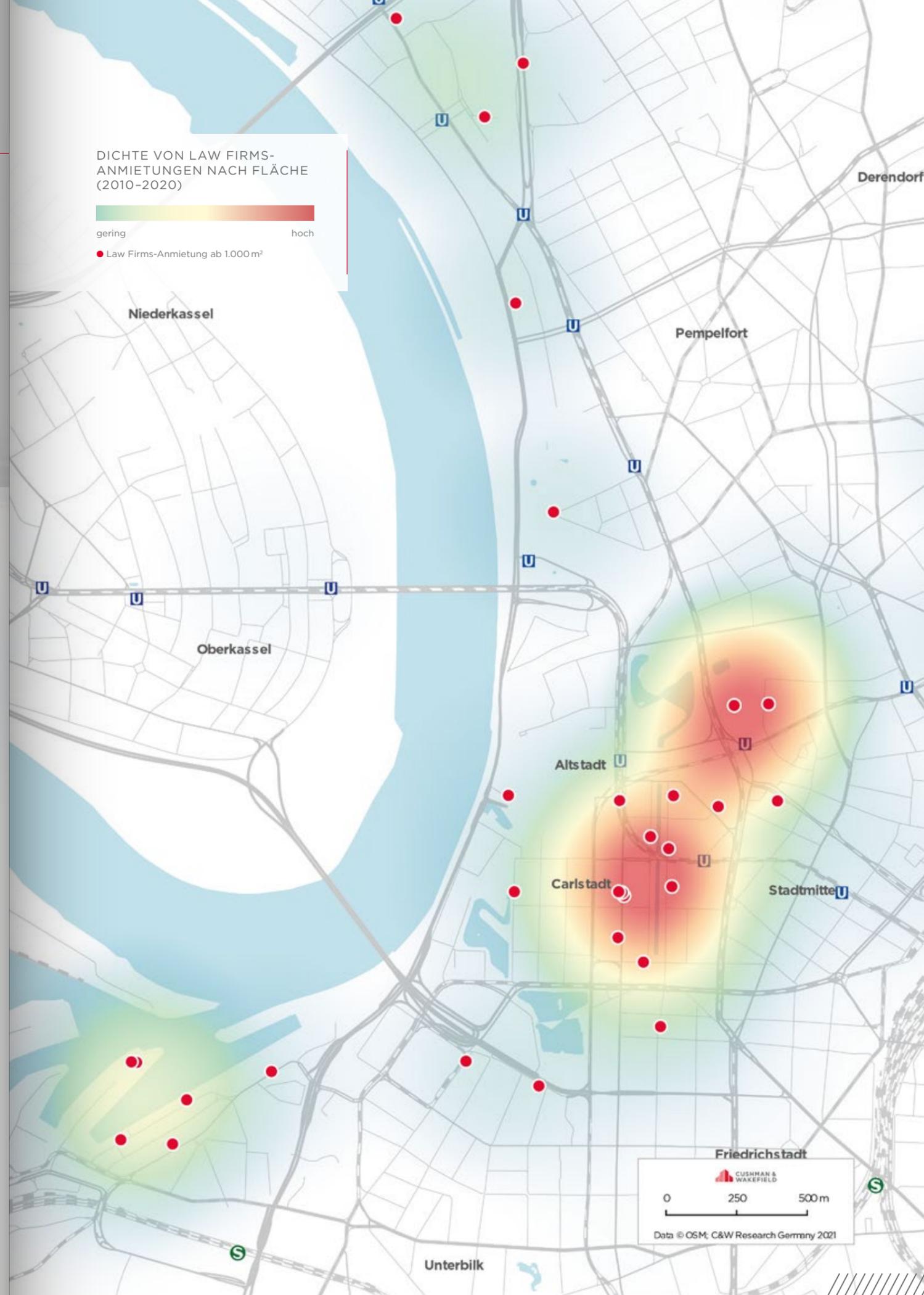
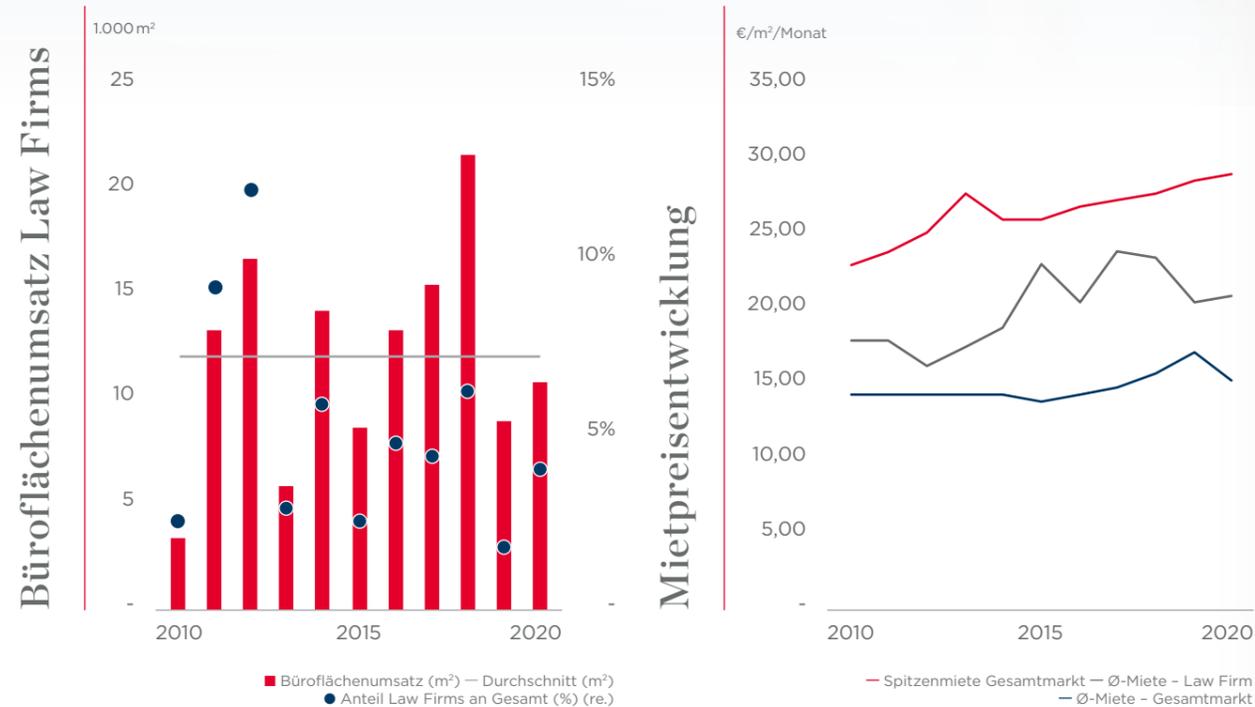


Ø-Miete Law Firms***
20,60 €

*Law Firms, 2010-2020; **Gesamtmarkt, Q4 2020; ***Law Firms, Q1-4 2020

BESONDERHEITEN AM MARKT

- » Räumlicher Branchenfokus liegt auf dem CBD - darüber hinaus im Medienhafen
- » Neben Hamburg der einzige Markt mit Anstieg des Flächenumsatzes durch Law Firms im Jahr 2020
- » Hengeler Müller und Feshfields mit größten Büroflächen in Düsseldorf



MÄRKTE IM BLICK

FRANKFURT



Ø Flächenumsatz*
27.100 m²



Ø Umsatzanteil*
5,9%



Spitzenmiete Markt**
45,00 €

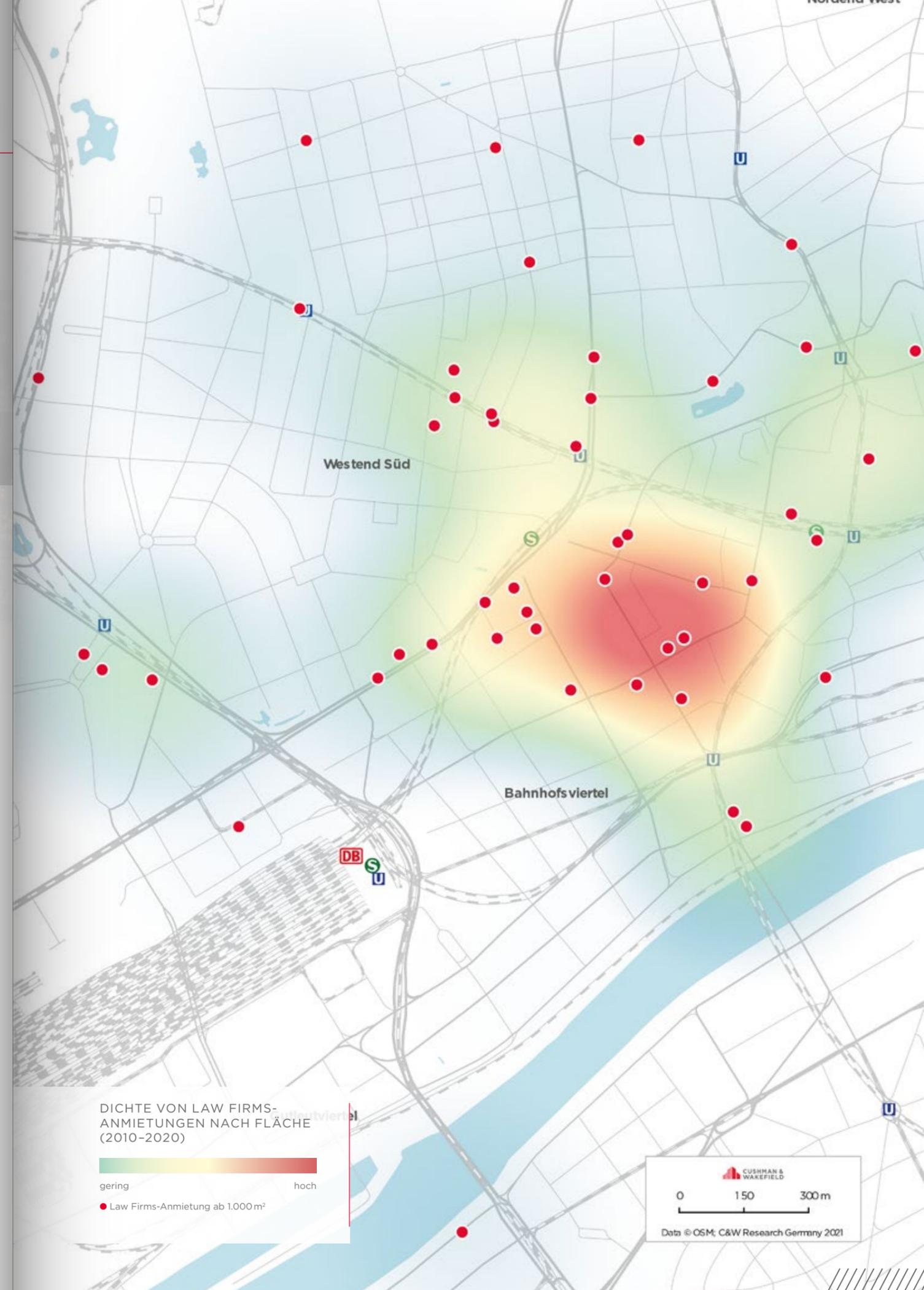
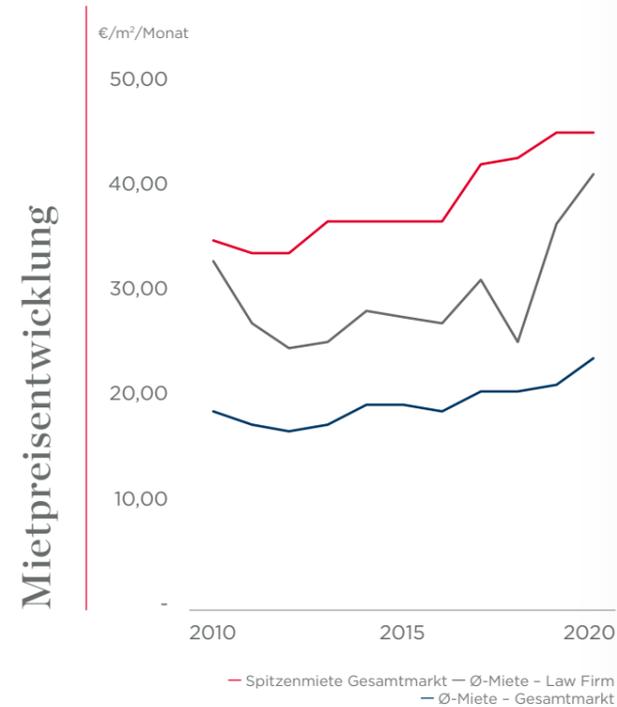
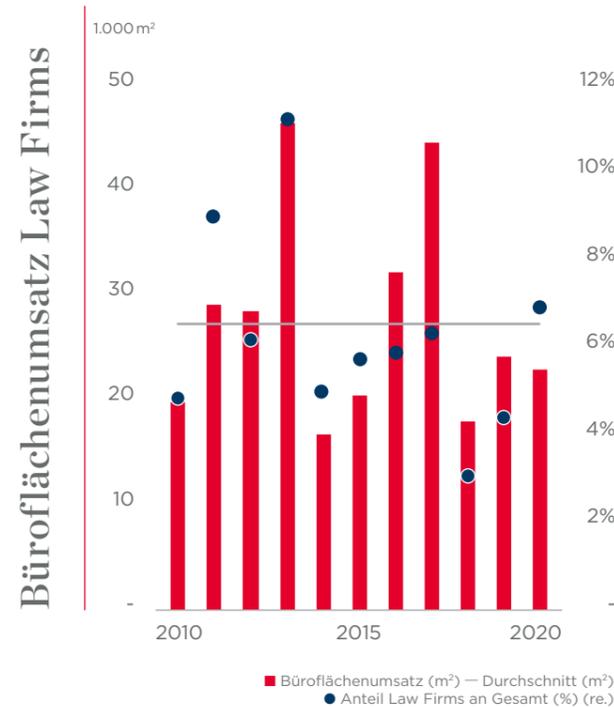


Ø-Miete Law Firms***
41,05 €

*Law Firms, 2010-2020; **Gesamtmarkt, Q4 2020; ***Law Firms, Q1-4 2020

BESONDERHEITEN AM MARKT

- » Räumlicher Branchenfokus Bankenviertel und Westend-Süd
- » Schwerpunkt der Großkanzleien liegt auf Kapitalmarkt und Bankenrecht
- » Zweitstärkster Markt gemessen an der Anzahl der Rechtsanwälte - knapp 19.300
- » Markt mit dem größten Mietvertragsabschluss im Jahr 2020: Freshfields Bruckhaus Deringer



MÄRKTE IM BLICK

HAMBURG



Ø Flächenumsatz*
14.600 m²



Ø Umsatzanteil*
3,6%



Spitzenmiete Markt**
30,00 €

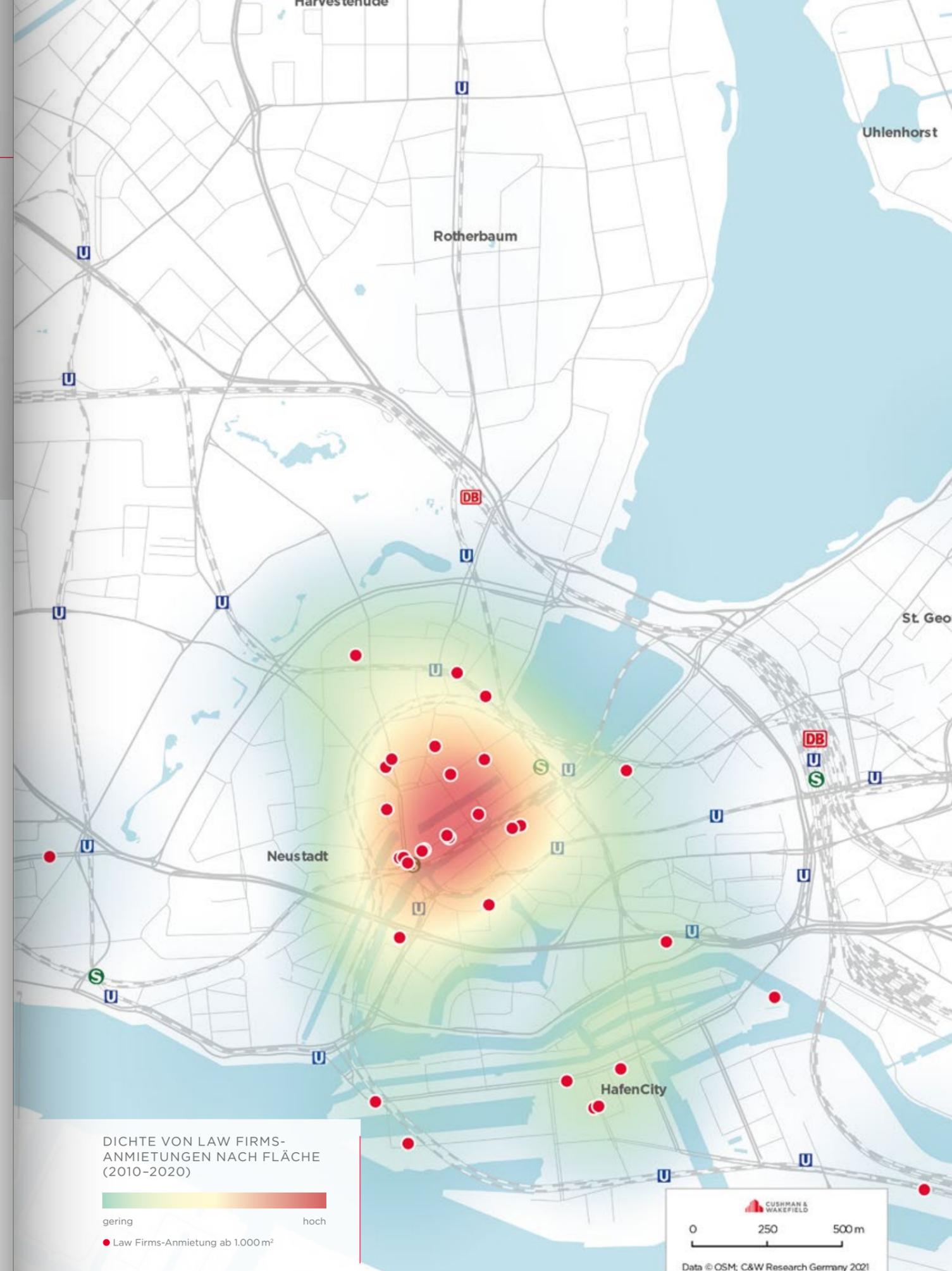
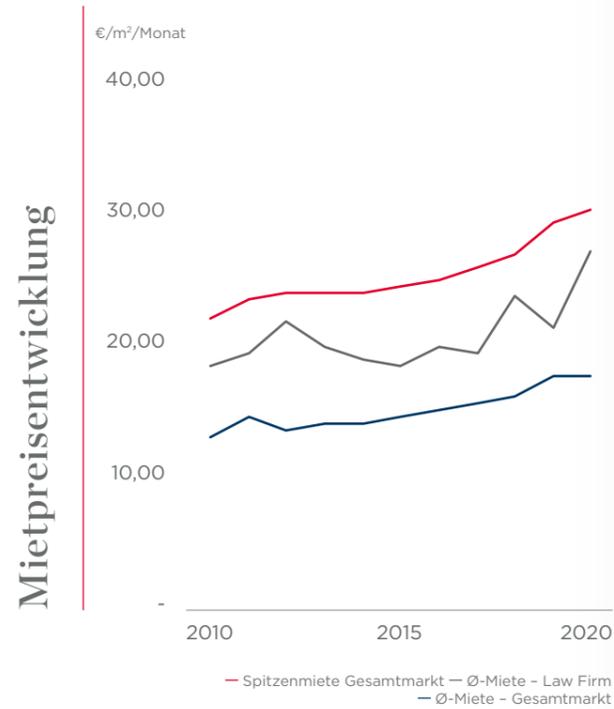


Ø-Miete Law Firms***
26,95 €

* Law Firms, 2010-2020; ** Gesamtmarkt, Q4 2020; *** Law Firms, Q1-4 2020

BESONDERHEITEN AM MARKT

- » Ansiedlung schwerpunktmäßig im CBD – darüber hinaus einige Ansiedlungen in der Hafencity
- » Nahezu die Hälfte der 10 größten Mietvertragsabschlüsse der Top 5-Märkte in 2020 entfällt auf Hamburg
- » Unter den Top 5-Märkten hat Hamburg die wenigsten Rechtsanwälte – knapp 10.700



MÄRKTE IM BLICK

MÜNCHEN



Ø Flächenumsatz*
22.500 m²



Ø Umsatzanteil*
3,0 %



Spitzenmiete Markt**
39,50 €

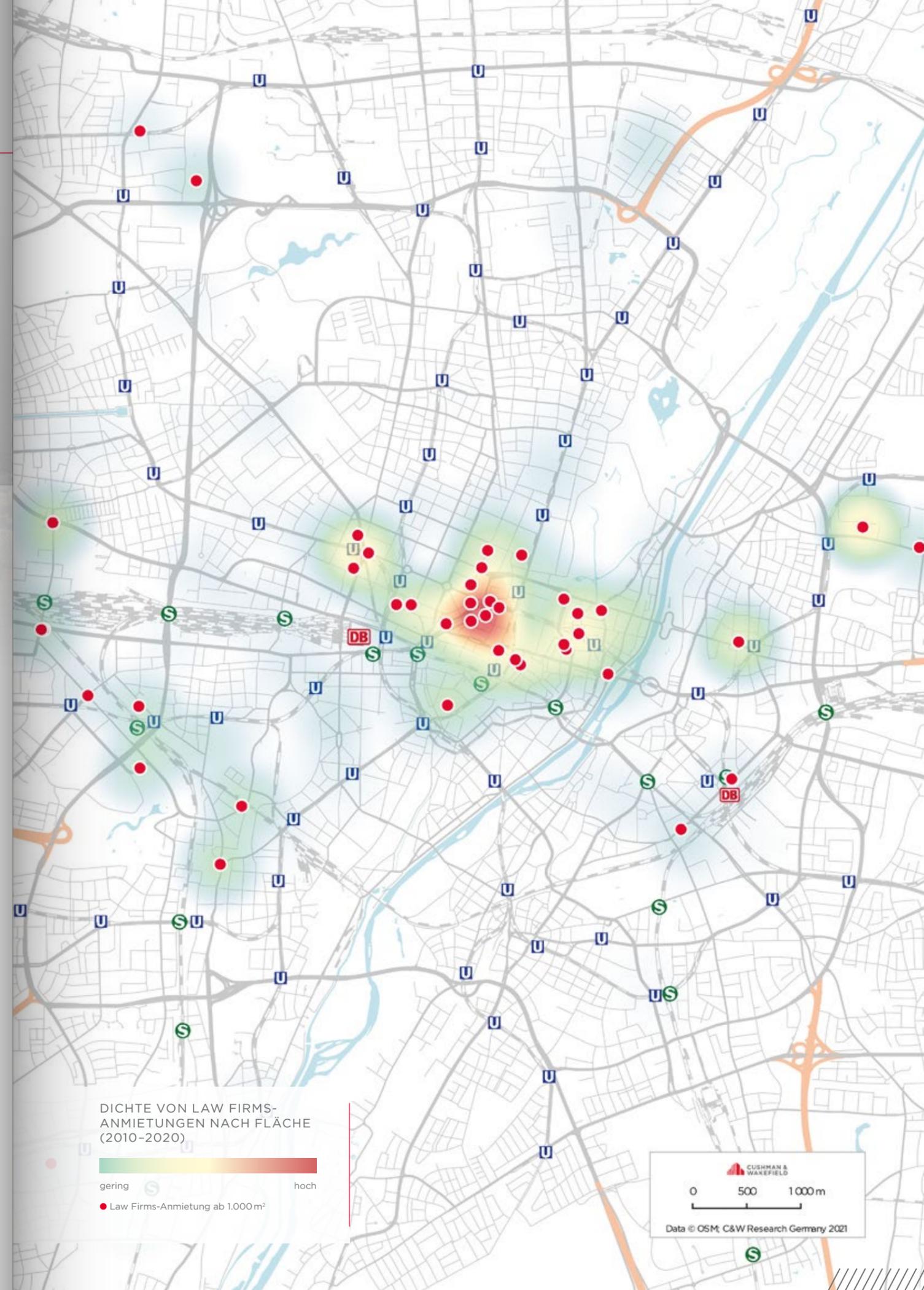
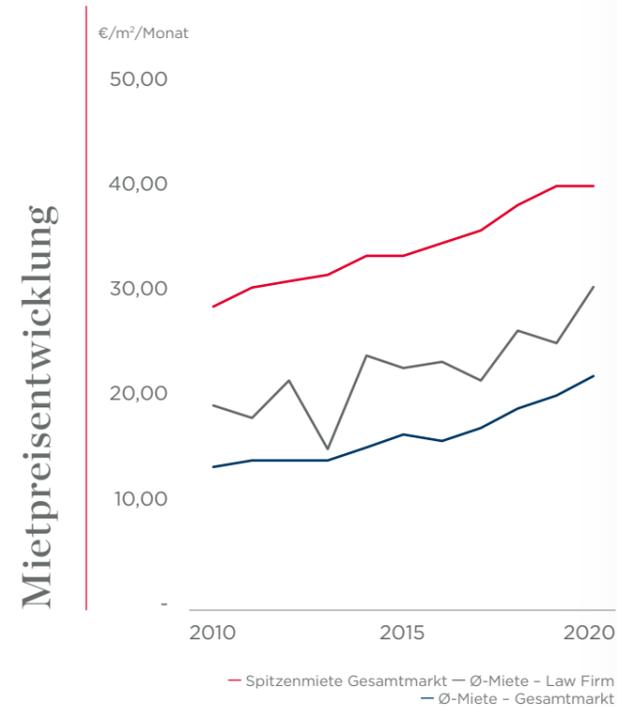
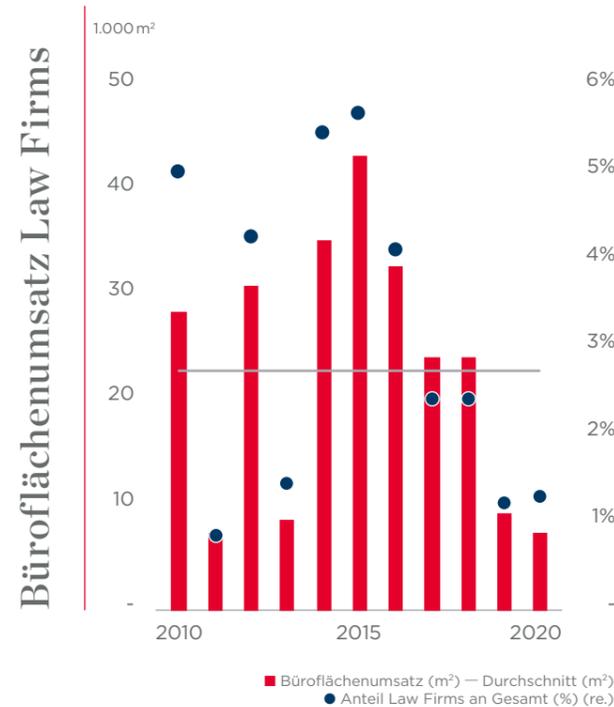


Ø-Miete Law Firms***
30,25 €

* Law Firms, 2010-2020; ** Gesamtmarkt, Q4 2020; *** Law Firms, Q1-4 2020

BESONDERHEITEN AM MARKT

- » Anmietungsschwerpunkte im nordwestlichen Altstadtring sowie am Stiglmaierplatz und im Lehel
- » Münchens LMU-Universität gehört zu den besten Jura-Fakultäten Deutschlands
- » Knapp 22.000 zugelassene Rechtsanwälte sind in München angesiedelt – höchster Wert Deutschlands



THE FUTURE

ARBEITS-
WELTEN:
WAS
KOMMT
MORGEN?

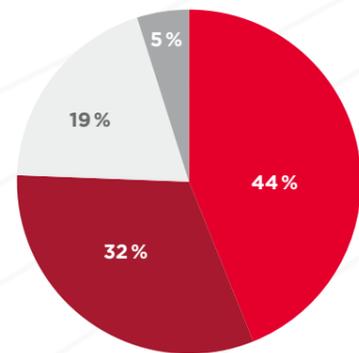
ARBEITSWELTEN: WAS KOMMT MORGEN?

1. ZURÜCK INS (EINZEL-)BÜRO?

Auch wenn die Law Firm-Branche eher konservativ und traditionell geprägt ist, nimmt sie die aktuellen Veränderungen in der Bürowelt wahr. Eine große Gruppe möchte dennoch ihre bisherigen Strukturen beibehalten.

Fordern Kanzleien künftig flexiblere Mietverträge? Die Branche ist gespalten: Die Mehrheit verneint dies und lediglich ein Drittel wünscht sich künftig Mietvertragslaufzeiten, die eine flexiblere Planung erlauben. Ein Fünftel ist noch unentschieden.

Umfrage: Werden sich durch Corona Ihre Anforderungen an die Flexibilität von Mietvertragslaufzeiten verändern?



- Nein
- Ja, wir wollen kurzfristiger entscheiden - Mietverträge müssen dies widerspiegeln
- Noch unentschieden
- Weiß nicht

UMFRAGE: DIE BRANCHE HAT GEANTWORTET

Für einen Einblick in die Arbeitswelt der Kanzleien sowie für eine Einschätzung der mittel- und langfristigen Beeinflussung durch die Corona-Pandemie, haben wir die Branche in einer Onlineumfrage im Februar 2021 befragt. Die Teilnehmer bilden die Breite der Branche ab – von internationalen Großkanzleien, über mittelständische bis zu kleineren Kanzleien.

Der Großteil der Kanzleien arbeitet in traditionellen, zellenartigen Büros. Der Grund: Ruhiges und vertrauliches Arbeiten in Privatsphäre sowie Einzelbüros gelten als Statussymbol für erfahrene Anwälte. Gerade im War for Talents ist das Einzelbüro für Partner ein relevanter Entscheidungsfaktor. Und nicht zuletzt hat es sich während der Corona-Pandemie bewährt.

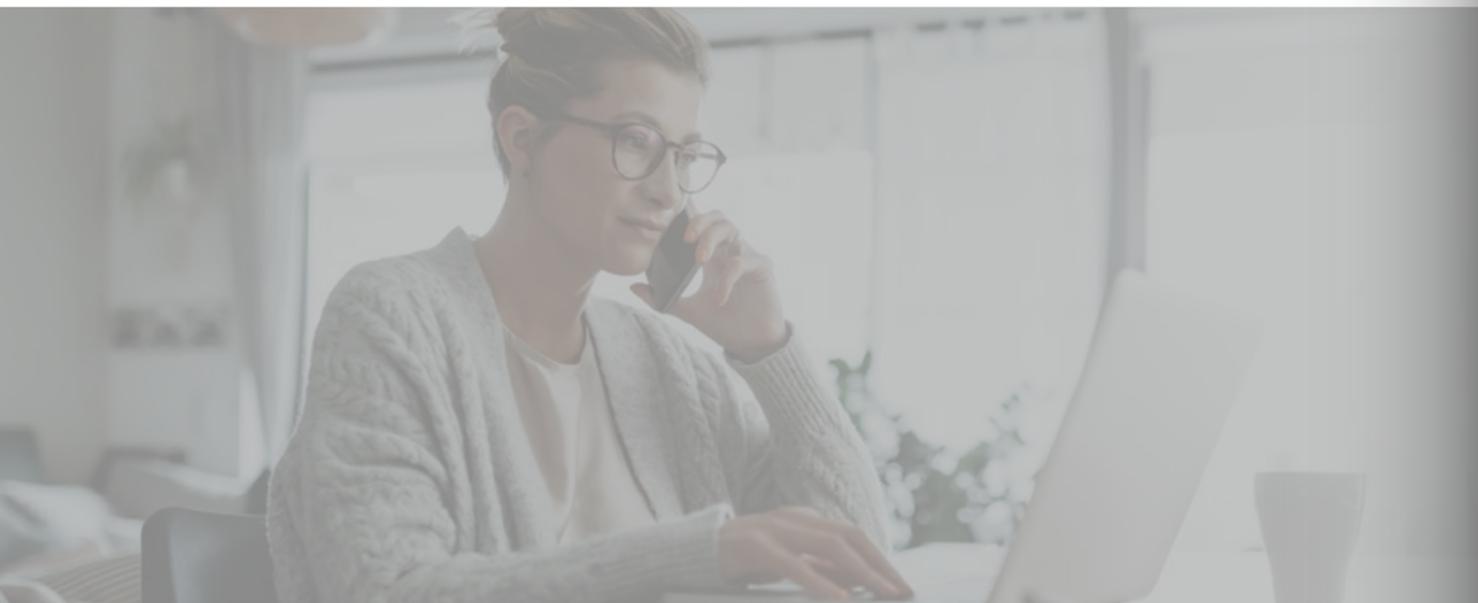
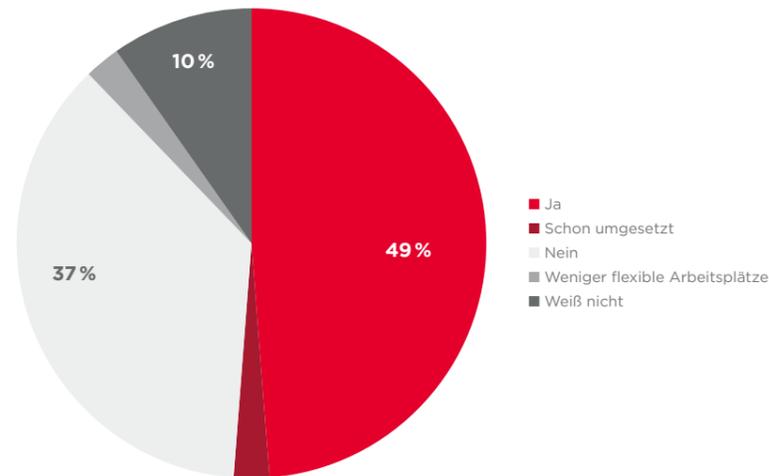
MEHR ALS VIER FÜNFTTEL DER KANZLEIEN SETZEN ÜBERWIEGEND EINZEL- UND DOPPELBÜROS UM.

ARBEITSWELTEN: WAS KOMMT MORGEN?

EIN BISSCHEN OFFENHEIT, ABER NICHT ZU VIEL

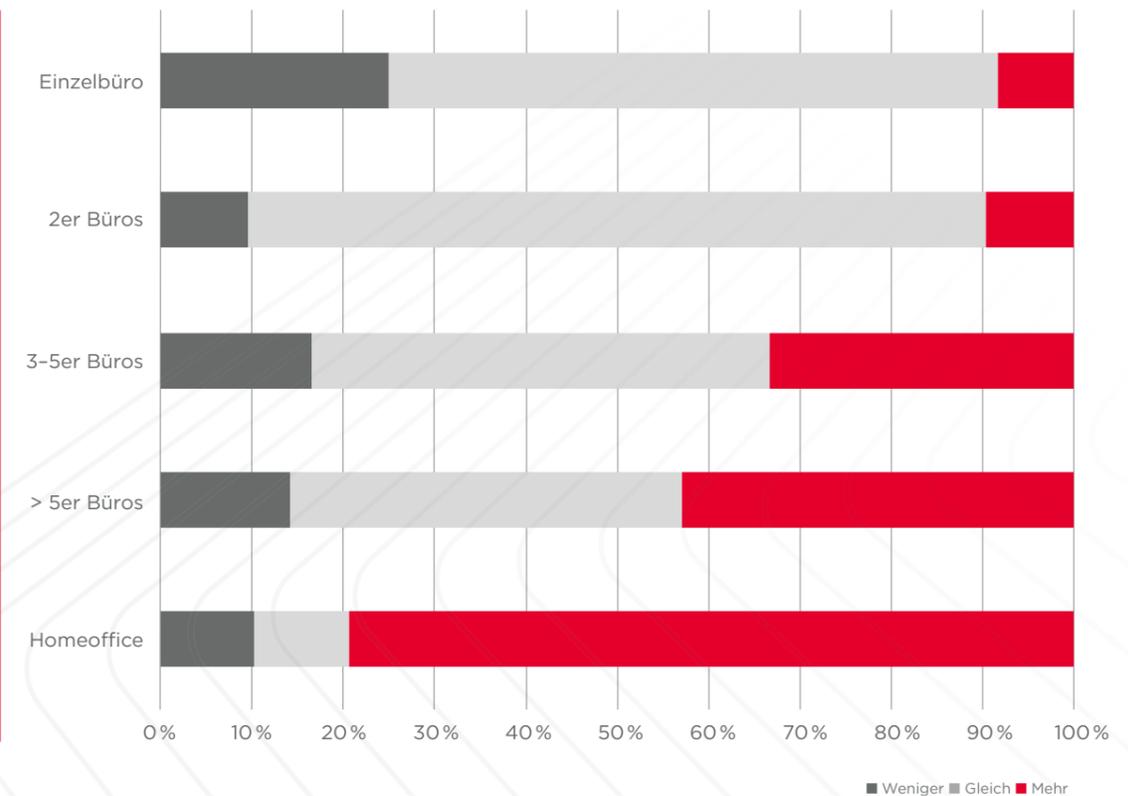
Flexible Arbeitsplatzstrukturen und mehr Kommunikationsflächen sind jedoch für viele Kanzleien zunehmend wichtig. Gut die Hälfte beabsichtigt, diesen Flächen und Arbeitsweisen mehr Raum zu geben. Mehr als ein Drittel beabsichtigt das jedoch nicht.

Umfrage: Beabsichtigen Sie, in Ihren aktuellen Büroflächen flexible Arbeitsplätze und mehr Kommunikationsflächen einzuführen?



Auch für die Zeit nach Corona bleiben Einzel- und Doppelbüros also eine Konstante in der Bürowelt der Kanzleien, insbesondere für Anwälte. Der überwiegende Teil plant hier keine Veränderungen. Lediglich ein Viertel möchte den Anteil der Einzelbüros reduzieren. Mehrpersonenbüros werden dann häufiger. Das betrifft jedoch vorrangig die Support- und wissenschaftlichen Abteilungen.

Umfrage: Welche Bürostruktur planen Sie nach Corona im Vergleich zur aktuellen Situation?



80 PROZENT DER KANZLEIEN PLANEN MEHR HOMEOFFICE NACH CORONA.

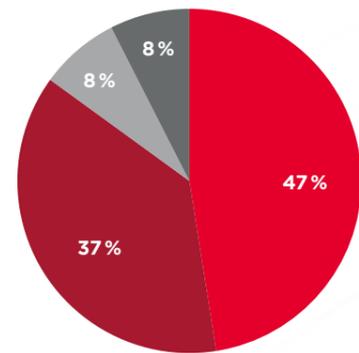
ARBEITSWELTEN: WAS KOMMT MORGEN?

2. COMMUNICATION IS KEY

Mehr Homeoffice – auch nach Corona: Das plant die Mehrheit der Law Firms. Mit klaren Auswirkungen auf die Bürostruktur. Denn mehr Homeoffice könnte ein geringerer Bedarf an Fläche bedeuten. Solche Reduktionen sind aber nur möglich, wenn feste Arbeitsplätze aufgegeben und geteilt werden. Und wenn die freien Flächen nicht als Kommunikationsbereiche eingeplant werden. Ein Mehr an Kommunikation ist jedoch ein wichtiger Erfolgsfaktor in hybriden Arbeitsplatzstrukturen mit einer Kombination aus klassischem Büro, Homeoffice und Desk Sharing.

Den persönlichen Arbeitsplatz aufzugeben – damit tut sich die Hälfte der Branche jedoch schwer. Sie plant zwar mit mehr Homeoffice, behält aber gleichzeitig feste Arbeitsplätze bei. Und setzt so auf einen flexibleren Arbeitsort, ohne die bisherige Bürostruktur aufzugeben. Mut zu Neuem zeigt etwa ein Drittel: mit Homeoffice und hybriden Bürostrukturen, die Desk Sharing integrieren.

Umfrage: Was planen Sie hinsichtlich Ihres Bürokonzeptes für die Zeit nach Corona?



- Mehr Homeoffice, aber Mitarbeiter behalten ihre festen Arbeitsplätze im Büro
- Mehr Homeoffice, hybride Bürostrukturen werden fester Bestandteil für einen Teil bzw. die gesamte Belegschaft
- Homeoffice wird keine größere Rolle als vor Corona einnehmen
- Hybride Arbeitsformen waren bereits vor Corona Bestandteil des Büros. Der Anteil wird sich nach Corona ggf. weiter erhöhen

“

**MUT ZU NEUEM
ZEIGT ETWA EIN
DRITTEL: MIT
HOMEOFFICE UND
HYBRIDEN
BÜROSTRUKTUREN,
DIE DESK SHARING
INTEGRIEREN.**

ARBEITSWELTEN: WAS KOMMT MORGEN?

3. GETEILTER TISCH IST DOPPELTER TISCH

Desk Sharing wird für immer mehr Kanzleien ein Thema, insbesondere für die Support- und wissenschaftlichen Abteilungen. Auch für Partner ist das Modell eine Option, gerade weil selten alle Partner gleichzeitig im Büro sind. Die Bedeutung des Einzelbüros als Statussymbol ist jedoch häufig ein Gegenargument. Dennoch planen mehr Kanzleien als bisher Desk Sharing nach Corona. Kanzleien, die bereits hybride Modelle umsetzen oder es planen, rechnen mit einem größeren Anteil flexibler Plätze – mit 10 Prozent vor der Krise und 30 Prozent danach.

Umfrage: Anteil der Arbeitsplätze im Büro mit Desk-Sharing

10 %
VOR CORONA



30 %
NACH CORONA

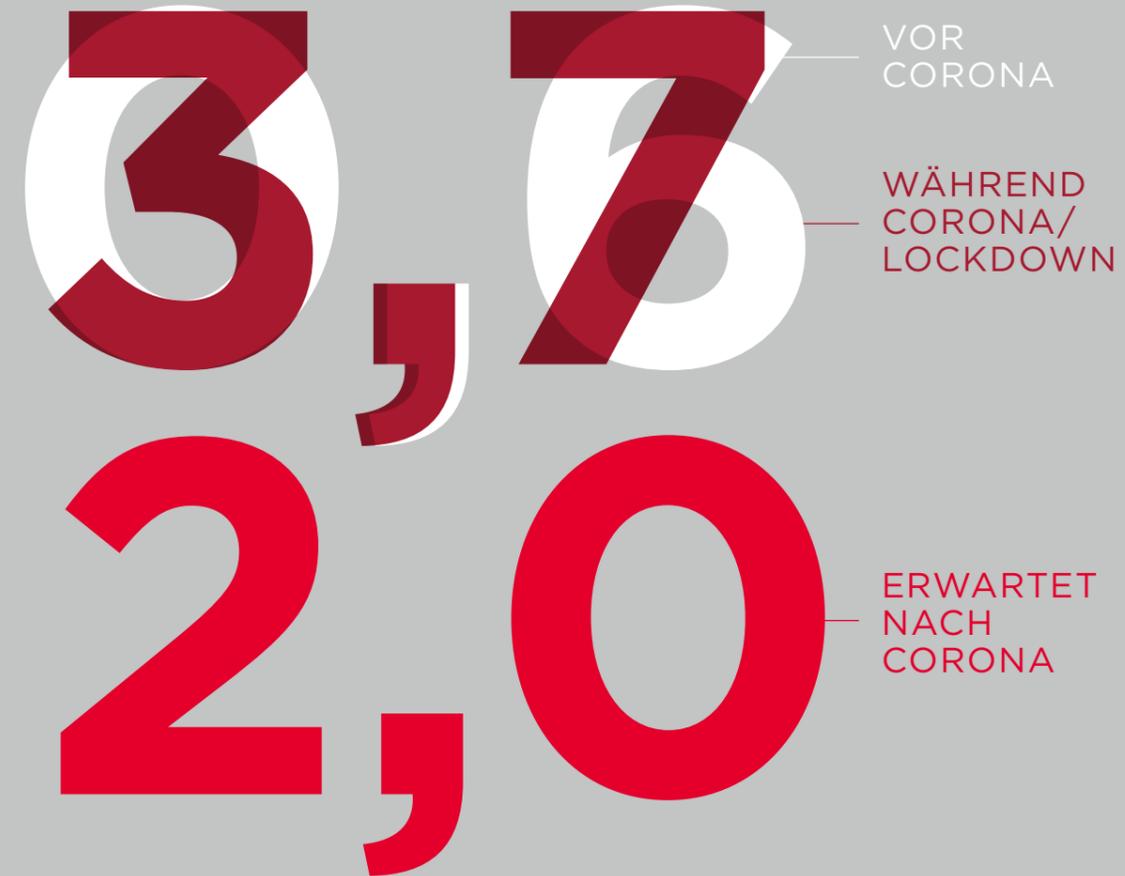
4. HOMEOFFICE - MIT PLAN

Deutlich mehr Kanzlei-Mitarbeiter arbeiten durch die Pandemie im Homeoffice. Vor Corona lag der Wert im Durchschnitt bei einem halben Tag pro Woche, in der Krise stieg er auf fast vier Tage wöchentlich. Und er wird auch nicht wieder auf das ursprüngliche Niveau absinken: Für die Zeit nach der Pandemie werden im Durchschnitt zwei Tage pro Woche erwartet. Dieser Trend entspricht der Entwicklung in vielen anderen Branchen.

Homeoffice während Corona ist jedoch nicht mit einer vorrausschauend geplanten und gut durchdachten Homeoffice-Strategie gleichzusetzen. Sondern aus einer Notsituation geboren, in der es das Ziel war, möglichst viele Mitarbeiter ins Homeoffice zu schicken. Die Erfahrungen aus dieser Phase können jedoch in künftige Planungen einfließen und flexiblere Arbeitsplatzstrukturen begünstigen.

Umfrage: Wie hoch ist die Homeoffice-Nutzung bei Ihnen im Unternehmen?

in Ø Anzahl Tage



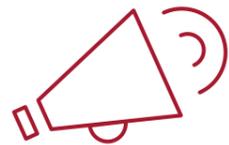
ARBEITSWELTEN: WAS KOMMT MORGEN?

5. VIRTUELL HERAUSFORDEND

Vertraulichkeit, Kommunikation, Produktivität – vor welchen Herausforderungen stehen Kanzleien und ihre Mitarbeiter durch flexible Arbeitsmodelle? Herausforderungen bereitet in erster Linie eine schnelle und lückenlose Kommunikation. Das gilt sowohl aus Unternehmens- als auch aus Belegschaftssicht gleichermaßen. Der virtuelle Kontakt muss Vor-Ort-Meetings ersetzen und Teams zusammenhalten.

Aus Unternehmenssicht folgen an zweiter und dritter Stelle die Produktivität und die Unternehmenskultur. Eine adäquate technische Ausstattung und die Work-Life-Balance stehen für die Mitarbeiter auf den Plätzen zwei und drei. Jenseits der Top 3 sind aus Sicht der Unternehmensführung Vertraulichkeits- und Datenschutzthemen beim Arbeiten außerhalb der Kanzleiräume eine Hürde.

Aus Sicht der Belegschaft



Kommunikation
im Team

1.



adäquate technische
Ausstattung

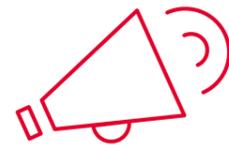
2.



Work Life
Balance

3.

Aus Sicht des Unternehmens



Kommunikation
im Team



gewohnte
Arbeitsproduktivität



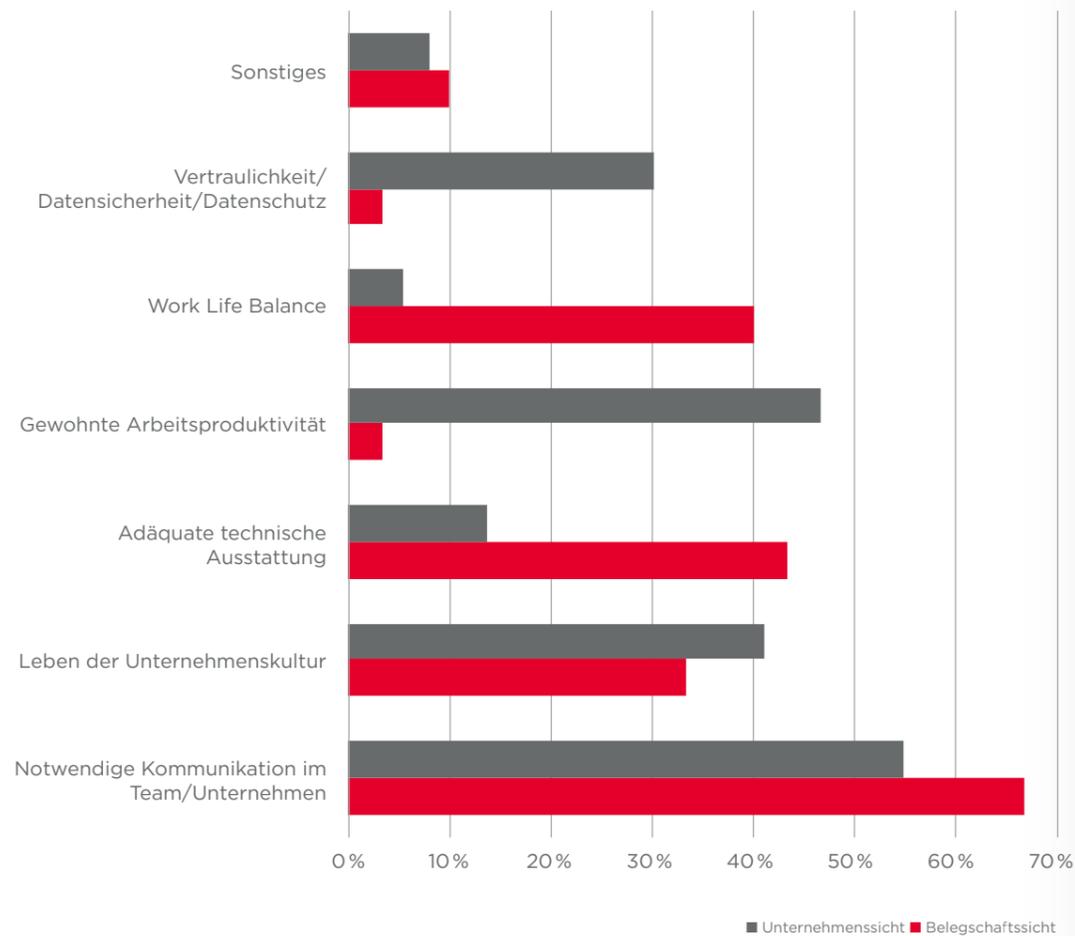
Leben der
Unternehmenskultur

Umfrage: Top 3-Herausforderungen durch Homeoffice

GANZ KLAR:
DIE GRÖSSTE
HERAUSFORDERUNG
DURCH REMOTE
WORKING IST DIE
KOMMUNIKATION
MIT DEM TEAM –
DER AUSTAUSCH
OHNE REIBUNGS-
VERLUSTE.

ARBEITSWELTEN: WAS KOMMT MORGEN?

Umfrage: Welches sind die größten Herausforderungen im Homeoffice (Doppelnennungen möglich)?



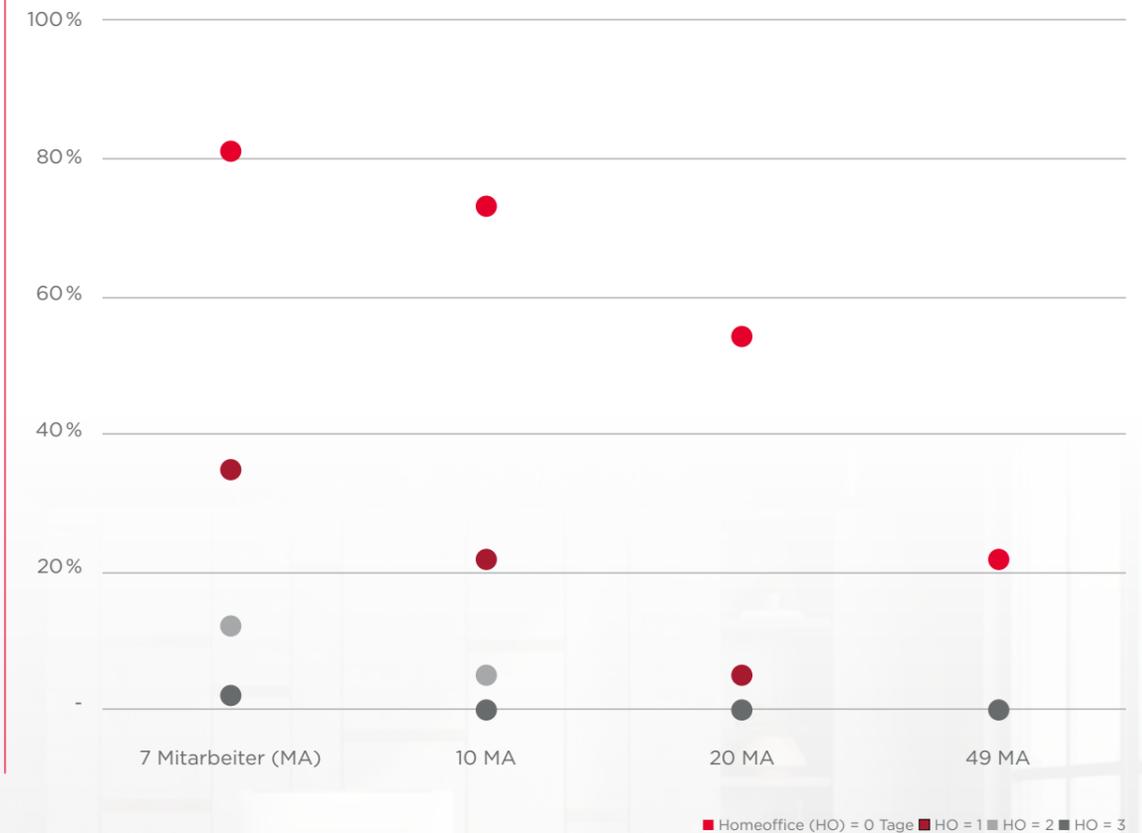
Für die längerfristige strategische Planung in Sachen flexible Arbeitswelt – auch jenseits der Corona-Pandemie – sollten Kanzleien genau diese Parameter betrachten und entsprechend gegensteuern. Auch Themen wie die Arbeitsstättenrichtlinien und eine eventuelle Möblierung der Homeoffice-Arbeitsplätze können in diese Analyse einfließen.

Die Kommunikation aufrechtzuerhalten, ist zentral für den Unternehmenserfolg. Teamzusammenhalt, erfolgreiche Arbeitsprozesse und die gelebte Unternehmenskultur hängen maßgeblich von einem guten Austausch und transparentem Miteinander ab.

RECHENBEISPIEL: „WIE HÄUFIG SEHEN SICH KOLLEGEN - BEI MEHR UND WENIGER HOMEOFFICE?“

Wie wahrscheinlich es ist, dass sich an einem beliebigen Tag die Hälfte eines Teams sieht? Je größer das Team ist und je häufiger die Mitarbeiter von anderen Orten arbeiten, desto seltener treffen sie sich. Und umso wichtiger ist eine gute, auch virtuelle oder hybride Kommunikation.

Wahrscheinlichkeit, dass an einem Tag die Hälfte des Teams gemeinsam im Büro ist



STORIES

FAZIT & AUSBLICK

FAZIT & AUSBLICK

RECHTSANWALTSKANZLEIEN



Beschäftigen sich aktiv mit der Arbeitswelt von morgen



Bleiben bei Einzel- und Zweierbüros für die Berufsträger



Nutzen die Erfahrungen aus der Corona-Zeit für die Planung neuer Arbeitsmodelle



Setzen künftig verstärkt auf Homeoffice

„**Die Anforderungen an Büroflächen von Kanzleien ändern sich durch diese Entwicklung:** Hybride Arbeitsplatzstrukturen benötigen mehr Kommunikationsbereiche. Das sollten Kanzleien bei der Umgestaltung ihrer Flächen und bei Neuanmietungen berücksichtigen.

Kanzleien reagieren auf die aktuellen Herausforderungen durch die Corona-Krise, Fachkräftemangel und einen zunehmenden Innovationsdruck. Digitales Nachrüsten, Nachwuchsförderung, Angebot unterschiedlicher Arbeitszeitmodelle und Anpassung der Büros an moderne Arbeitswelten sind die Antwort. Das alles ist mit Investitionen verbunden und zielt darauf, die jeweilige Position im Wettbewerb um Mandanten und Mitarbeiter zu verbessern. Langfristig gilt es außerdem, dem demografischen Wandel und der rückläufigen Zahl hiesiger Nachwuchsjuristen mit Hilfe einer reformierten und praxisnahen Juristenausbildung sowie stärkerer Zuwanderung qualifizierter Fachkräfte entgegenzuwirken.

Die Wahl des Standorts und die Flächenausstattung bleiben bei der Büroanmietung eher konstant. Aber: Für viele Kanzleien wird sich die künftige Bürostruktur ändern. Ob die aktuellen Büros für eine Umgestaltung geeignet sind, müssen Unternehmen genau prüfen. Klar ist jedoch, dass Büroflächen eine immer größere Bedeutung haben werden – als Unternehmenszentralen und vielseitige Orte des Lernens, des Wissenstransfers und der Kollaboration. Und um ein Gefühl der Zugehörigkeit zu einem Unternehmen und einer Marke zu schaffen. Entscheidend beim Blick auf die Kanzlei von morgen ist die Frage nach dem Wo, Wie und Wieviel.

Homeoffice oder ortsungebundenes Arbeiten wird im Kanzleialltag an Bedeutung gewinnen. Die prozessorientierte und eher ruhige Arbeitsweise von Anwälten eignet sich gut für das Homeoffice. Gleichzeitig ist der direkte Austausch mit Kollegen und Mandanten relevant für die juristische Arbeit. Hybride Arbeitsformen mit einer Mischung aus Arbeit im Büro und Arbeit im Homeoffice gewinnen zunehmendes Interesse in der Branche. Neue Bürokonzepte müssen dies berücksichtigen und werden traditionelle Bürostrukturen herausfordern. Unternehmen sollten Teamarbeit aktiv fördern, wenn der Anteil an Homeoffice steigt, und ausreichend Kommunikationsflächen dafür zur Verfügung stellen.

Ob feste Arbeitsplätze gegen flexible, non-territoriale Plätze getauscht werden, können Unternehmen in diesem Zuge abwägen. Die Einzelbüros insbesondere für Partner werden – auch als Statussymbol – für die meisten Kanzleien Bestand haben. Zusätzliche Rückzugsmöglichkeiten und ein Raumbuchungssystem für die Partner könnten hier jedoch eine Alternative sein.

Die Kanzlei-Büros von morgen sind vielseitiger und flexibler als in der Vergangenheit – eine Mischung verschiedener Arbeitsplätze und -orte. Hybrid also. Und der Erfolg steht und fällt mit einer guten Kommunikation. Ein wesentlicher Faktor nicht nur für die Rechtsanwaltsbranche.



KONTAKT

Office Agency

Christian Lanfer

Head of
Office Agency Germany

+49 69 50 60 73 320
christian.lanfer@cushwake.com

Hubert Keyl

Head of
Office Agency München

+49 89 24 21 43 350
hubert.keyl@cushwake.com

Christian Lanfer

Head of
Office Agency Berlin

+49 69 50 60 73 320
christian.lanfer@cushwake.com

Luisa Rotthaus

Head of
Office Agency Düsseldorf

+49 211 54 08 98 11
luisa.rotthaus@cushwake.com

Pierre Nolte

Head of
Office Agency Frankfurt

+49 69 50 60 73 328
pierre.nolte@cushwake.com

Tobias Scharf

Head of
Office Agency Hamburg

+49 40 30 08 81 144
tobias.scharf@cushwake.com

Helge Zahrnt | MRICS

Head of
Research & Insight Germany

+49 40 300 88 11 50
helge.zahrnt@cushwake.com

Andreas Slupik

Senior
Research Analyst

+49 211 54 08 98 70
andreas.slupik@cushwake.com

Verena Saskia Bauer

Head of Marketing &
Communications Germany

+49 69 50 60 73 360
verena.bauer@cushwake.com

Research
& Communications



Diese Informationen („Informationen“) sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort, wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet, als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.