

## Kanzlei-Handbücher, Submissions und Rankings optimal bedienen

---

**Jede Wirtschafts-, Steuer- und Patentkanzlei sollte in den für ihren Markt wichtigen Handbüchern und Rankinglisten gut vertreten sein. Triller Communication übernimmt die Abwicklung, Organisation und Optimierung dieser Submissions.**

---



Juve, Chambers, Legal500, Kanzleien in Deutschland, Managing IP, Tax Directors Handbook - für Geschäfte im In- und Ausland sind solche Rankings und Handbücher für viele Kanzleien unverzichtbar.

Die nötigen Submissions sind jedoch ein organisatorischer Kraftakt. Und es genügt nicht nur, den Fragebogen zeitgerecht auszufüllen. Es gilt auch, die Fakten für das Kanzleiportrait und das Ranking gezielt auszuwählen und passend aufzubereiten.

TRILLER COMMUNICATION unterstützt Kanzleien dabei, die Submissions zeitgerecht und in enger Abstimmung mit den Handbuch-Redaktionen zielgerichtet aufzubereiten.

Wir entwerfen die Beiträge und Texte, übernehmen die Organisation, Abwicklung sowie die interne und externe Abstimmung Ihrer Submissions und begleiten Sie bei Kontakten mit den Redaktionen.

---

## Juve Handbuch Wirtschaftskanzleien

Das Juve Handbuch Wirtschaftskanzleien ist im deutschen Markt sicherlich das bekannteste Nachschlagewerk. Für das Juve Handbuch analysiert eine 22-köpfige Redaktion jedes Jahr zum November die Marktposition von über 800 Wirtschaftskanzleien, die sich in den erstellten Rankings spiegelt.

Ziel der Redaktion ist nicht nur, Mandanten eine Hilfe zur Auswahl von geeigneten Rechtsberatern und Kanzleien an die Hand zu geben. Sie möchte auch den Kanzleien den Blick auf deren eigene Stärken und Schwächen(!) ermöglichen.

Die Redaktion versucht daher, jede dieser 800 Kanzleien individuell zu beschreiben und in ihrer Marktposition zu bewerten. Neben den Rankings spielen die Kurzportraits im Ergebnis eine entscheidende Rolle.

Juve geht davon aus, dass sich Kanzleien von Jahr zu Jahr weiter entwickeln (oder auch Rückschläge hinnehmen müssen). Die Redaktion möchte diese kurzfristige Entwicklung beschreiben.

Wesentliche Informationsquellen der Redaktion sind die Auskünfte im Fragebogen, Erkenntnisse aus der Befragung der Referenzmandanten, bisherige Nachrichten und Dealmeldungen der Kanzlei sowie das abschließende persönliche Interview mit dem Managing Partner oder der Kanzlei-Leitung.

Eine konsistent präsentierte und aktualisierte Story hilft, Mißverständnisse und falsche Gewichtungen zu vermeiden und kann der Redaktion die Einschätzung der Stärken und Schwächen jeder Kanzlei erleichtern.

## Chambers

Bereits seit 1990 listet der britische Fachverlag Chambers and Partners die führenden Anwälte und Rechtsanwaltskanzleien in 175 Ländern. 130 Redakteure führen nach eigenen Angaben jährlich tausende Interviews mit Anwälten und Mandanten durch, um die besten Sozietäten und Anwälte zu ermitteln.

Den britischen und amerikanischen Kanzleimarkt kennen die Redakteure von Chambers sehr gut. Andere nationale Märkte, darunter auch der deutsche, spielen dagegen eher eine Nebenrolle. Dagegen ist Chambers für deutsche Wirtschaftskanzleien wichtig. Die Mehrheit von ihnen sucht Kontakte zu Mandanten, Unternehmen und Partnerkanzleien im Ausland. Sie kommen daher an Chambers nicht vorbei.

Chambers stützt sich mehr noch als Juve auf die Angaben im Fragebogen sowie das abschließende Telefoninterview mit einem Repräsentanten der Kanzlei.

Eine zielgerichtete und gut aufbereitete Auswahl von Informationen, Referenzmandaten und Referenzmandanten hilft der Redaktion, ein zutreffendes Bild von der Kanzlei zu gewinnen. Wichtig ist auch, dass sich die Gesprächspartner der Kanzlei gut auf das abschließende und vergleichsweise kurze Interview vorbereiten. Ein native speaker oder ein Partner, der besonders gute Kenntnisse im umgangssprachigen Englisch mitbringt, kann hier von Vorteil sein. Die gesamte Submission erfordert schließlich ein Gespür für die kulturellen Besonderheiten in Großbritannien und den USA. Die klassische deutsche Zurückhaltung bei der Präsentation eigener Kompetenzen und Leistungen ist mitunter fehl am Platz.

---

## Legal500

Legal500 ist das Flaggschiff des britischen Dienstleisters für juristische Fachinformationen Legalease. Das Rankingwerk ist seit 1997 am Markt und im Internet komplett einsehbar. Mit dem Wettbewerber Chambers steht man in harter Konkurrenz. Legal500 setzt vor allem auf Breite und liefert Kanzleiportraits und Rankings von Albanien bis Zimbabwe. Selbst Myanmar ist mit sechs Kanzleien vertreten. Für den deutschen Markt gibt es inzwischen eine eigene Webadresse.

Mit der Positionierung als Nachschlage- und Rankingwerk für alle Länder der Welt hat sich die Redaktion viel vorgenommen. Ihr können Kanzleien mit guter Vorbereitung die Arbeit deutlich erleichtern.

Der Fragebogen von Legal500 ist vergleichsweise knapp gehalten und erfordert vom Bearbeiter eine sehr gezielte Informationsauswahl. Auch bei Referenzmandanten möchte Legal500 eher Klasse als Masse sehen.

Bei den Rankings scheint Legal500 die Kanzleien zu bevorzugen, die dank namhafter Mandanten auch die entsprechenden Referenzen mitbringen können. Zudem erscheint das Ranking mehr statisch - Kanzleien, die eine gute Position erreicht haben, verlieren diese offenbar nur schwer. Dennoch gibt es auch hier Spielraum für Kanzleien, der Redaktion mit einer zielgerichteten Story die Interpretation des Fragebogens einfacher zu machen. Das abschließende Interview wird auf deutsch geführt.

## Kanzleien in Deutschland

Seinem Untertitel "Eine Auswahl deutscher Wirtschaftsanwälte" folgend präsentiert die Redaktion die aus ihrer Sicht über 500 führenden Kanzleien und Rechtsanwälte Deutschlands mit einer ausgeprägten Kompetenz im Wirtschaftsrecht.

Aus Sicht der Redaktion ist es unmöglich, die Aussage zu treffen, eine Kanzlei sei in einem bestimmten Gebiet "die beste". In den ausführlichen Kanzleiprofilen will die Redaktion daher profunde Informationen über Geschichte, Philosophie, Kernkompetenzen und Mandate der Sozietäten liefern.

Im Gegensatz zu Juve zeigt die "Kanzleien in Deutschland" mehr Sinn für die Tradition und die langfristige Entwicklung jeder Kanzlei.

Die Redaktion stützt sich auf die Auskünfte im Fragebogen, Erkenntnisse aus der Befragung der Referenzmandanten, bisherige Nachrichten und Dealmeldungen der Kanzlei sowie das abschließende persönliche Interview mit dem Managing Partner oder der Kanzlei-Leitung. Auch hier gilt: Kanzleien, die eine in sich stimmige und überzeugende Story präsentieren, können Mißverständnisse und Ungenauigkeiten bei ihrem Kanzleiportrait vermeiden und der Redaktion die Arbeit erleichtern.

---

**Wir unterstützen Sie mit: Konzeption Ihrer Kanzleistory und Ihrer Submission nach journalistischen Kriterien für die Handbuch-Redaktionen, termingerechte Bearbeitung der Fragebögen und Freitexte sowie Vorbereitung auf und Training für das Interview.**

---