

**PROF. DR. BENNO HEUSSEN**  
**RECHTSANWALT**

*Honorary Professor at the Leibniz-University of Hanover*

Prof. Dr. Benno Heussen  
Rauchstraße 11  
10787 Berlin

Prof. Dr. Benno Heussen  
Tel.: +49 (0)30 25358083  
Fax: +49 (0)30 25358084  
Mobile: 01 70 / 2 25 22 21  
benno.heussen@heussen-law.de

Sekretariat: Marita Grabosch  
Mobile: 01 72/6 04 27 61  
marita.grabosch@heussen-law.de



## **CURRICULUM VITAE**

### **VERÖFFENTLICHUNGEN ZUM ANWALTSMANAGEMENT**

06/2008

## Prof. Dr. Benno Heussen

- seit **2008** Beratung von Anwaltsunternehmen in strategischen Managementfragen
- seit **2004** Of-Counsel der HEUSSEN Rechtsanwaltsgesellschaft mbH; Tätigkeitsschwerpunkt: Beratung beim Konfliktmanagement für Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Freiberufler
- seit **2003** Honorarprofessor an der Leibniz Universität Hannover
- 2002** Geschäftsführender Rechtsanwalt der Niederlassung Berlin
- 2000** Partner bei der PricewaterhouseCoopers Deutsche Revision AG
- 1999** Gründung der Arbeitsgemeinschaften Informationstechnologie und Anwaltsmanagement im Deutschen Anwaltverein
- 1999 - 2007** Mitglied im Vorstand des Deutschen Anwaltvereins
- 1991** Gründung und Führung des Berliner Büros von HEUSSEN BRAUN von KESSEL mit dem Schwerpunkt Recht der Informationstechnologie
- seit **1990** Mitglied in der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit. Seither Tätigkeit als Anwalt und Richter in Schiedsverfahren, vor allem auf dem Gebiet der Informationstechnologie
- 1973** Zulassung als Rechtsanwalt in München, Mitbegründer der Sozietät HEUSSEN BRAUN von KESSEL
- 1972** Promotion zum Dr. jur. an der Ludwig Maximilians Universität München (m. c. l.)

## I. Monographien

- 2007** Machiavelli für Streithammel,  
Frankfurt am Main, Frankfurter Allgemeine Buchverlag.
- 2001** Akquisition und Mandatsentwicklung,  
Luchterhand.
- 1999** Anwalt und Mandant – Ein Insider-Report.  
Darstellung rechtlicher und tatsächlicher Beziehungen zwischen  
Anwalt und Mandant, Köln, Otto Schmidt.
- 1995** Umgang mit Anwälten - Der Ratgeber für kritische Mandanten,  
Heyne Business
- 1982** So gewinnt man Prozesse, Heyne

## II. Herausgebertätigkeit

- 2007** Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement,  
Köln, Dr. Otto Schmidt, 3. neu überarbeitete Aufl. seit 1997.
- 2007** Beck'sches Rechtsanwalts Handbuch,  
mit Ulrich Büchting,  
München, C.H. Beck, 9. Aufl. seit 1989.

## III. Beiträge in Zeitschriften und Sammelwerken

- 2008** Gewinnverteilung - Strategie - Unternehmenskultur  
Ein Gesamtkonzept; Anwaltsrevue De L'Avocat,  
Helbing Lichtenhahn Verlag, Zürich, 04/2008, 166 - 171
- 2008** Wen machen wir zum Partner?  
Anwaltsblatt, Deutscher AnwaltVerlag, 02/2008, 77 f.
- 2007** Demnächst: Fachanwalt für Rechtsdurchsetzung?  
Anwaltsblatt, Deutscher AnwaltVerlag, 11/2007, 766.
- 2007** „Gewinnverteilung - Strategie - Unternehmenskultur“,  
Anwaltsblatt 03/2007, S. 169 ff.
- 2006** „Das Management von Wissen und Erfahrung“,  
Anwaltsblatt 11/2006, S. 699-702.
- 2006** „Die Anwaltsdichte in der Schweiz, Österreich und Deutschland  
im Verhältnis zu anderen Staaten – ein internationaler

- Vergleich“, Schweiz: Anwaltsrevue de L’Avocat, Helbing & Lichtenhahn, 10/06, S. 392-396.
- 2006** „Der ideale Sozietätsvertrag, Modularer Aufbau des Vertragswerks für wachsende Anwaltsgesellschaften“, Anwaltsblatt 5/2006, S. 293-298.
- 2006** „Checkliste für den idealen Sozietätsvertrag“, Anwaltsblatt 5/2006, S. 298-303
- 2005** „Managementwerkzeuge für die Anwaltskanzlei - Die Balanced Scorecard“, Schweiz: Anwaltsrevue 5/2005, S. 211.
- 2004** „Time Management für Rechtsanwälte - Wie man als Anwalt 30% mehr Freizeit gewinnt“, Schweiz: Anwaltsrevue, 9/2004, S. 319-321
- 2003** "Umgang mit Mandanten" in: "Die Anwaltsstation nach neuem Recht", zusammen mit Römermann und Paulus (Hrsg.), München, C. H. Beck.
- 2002** „Spezialisierung, Internationalisierung und die Faszination der großen Zahlen - Trends und Entwicklungen im europäischen Anwaltsberuf“, The European Legal Forum 2-2002, eng. edition, 101
- 2001** „Interessenkonflikte zwischen Amt und Mandat bei Aufsichtsräten“, Neue Juristische Wochenzeitschrift - aktuell 2001, S. 708.
- 2000** „Struktur der Anwaltschaft in Deutschland und USA“, Anwaltsblatt 2000, 385 ff
- 2000** „Tätigkeit und Berufschancen junger Anwälte in internationalen Anwaltskanzleien“, Anwaltsblatt 2000, 145 ff
- 1999** „Das Internet: Wie es die anwaltliche Praxis schon jetzt beeinflusst und demnächst verändern wird“, Anwaltsblatt 1999, S. 461.
- 1998** „Stärken und Schwächen der Anwaltschaft – Analyse, Kritik, Prognosen“, Anwaltsblatt 11/98, S. 551.

#### IV. Rezensionen

- 2006** Prof. Fredmund Malik: „Management ist Handwerk“
1. „Management - das A und O des Handwerks“, Frankfurter Allgemeine Buch, 2006, 277 Seiten, 39,90 €
  2. „Führen, Leisten, Leben“, Campus Verlag, 2006, 400 Seiten, 24,90 € (zuvor 16 Auflagen bei DVA)
  3. „Gefährliche Managementwörter - und warum man sie vermeiden sollte“, Frankfurter Allgemeine Buch, 2004, 198 Seiten, 17,50 €
- Review in: Anwaltsblatt 11/2006, XXVIII