

### Wie sieht der Zeitplan für die kommende Ausgabe aus?

Der Einsendeschluss für Eingaben für die Ausgabe 2015 ist am 2. Mai 2014. Alle weiteren Informationen zur anschließenden Recherche finden Sie in den Richtlinien für Eingaben.

### Wann werden die Kontaktdaten der Redakteure für die erste Ausgabe bekannt gegeben?

Wir veröffentlichen Kontaktdaten sowie die Zuständigkeitsbereiche aller Redakteure nach dem Verstreichen des Einsendeschlusses für Eingaben auf unserer Internetseite unter ([www.legal500.de/pages/de\\_research](http://www.legal500.de/pages/de_research)).

### Wir glauben wir verdienen eine Erwähnung im redaktionellen Teil. Wie gehen wir vor?

Die Recherche der Redaktion basiert einerseits auf der schriftlichen Eingabe der Kanzlei, andererseits auf den darauffolgenden Interviews mit Kanzleien sowie deren Referenzkontakten. Der erste Schritt ist daher, uns eine schriftliche Eingabe zu senden. Falls der Einsendeschluss dafür bereits verstrichen ist, verfahren Sie bitte wie untenstehend (späte Eingabe) erläutert.

Hinsichtlich der von uns benötigten Informationen orientieren Sie sich bitte an den Richtlinien für Eingaben. Bitte senden Sie uns eine gesonderte Eingabe für jeden Praxisbereich, in dem die Kanzlei Ihrer Meinung nach empfohlen werden sollte.

### Was ist der Unterschied zwischen Redaktion und Anzeigenabteilung?

Es ist die Aufgabe der Redaktion, den Markt in jedem einzelnen Praxisbereich zu recherchieren, Praxen einzelner Kanzleien darauf basierend einzustufen sowie einen begleitenden redaktionellen Text zu verfassen. Dies sowie die Einsendung einer schriftlichen Eingabe ist mit keinerlei Kosten verbunden.

Die Anzeigenabteilung von The Legal 500 ist für die kostenpflichtigen Kanzlei- und Partnerprofile zuständig. Kanzleiprofile erscheinen im zweiten Teil der Printausgabe; Kanzlei- und Partnerprofile erscheinen ebenfalls online. Der Inhalt der Profile wird von den Kanzleien verfasst, nicht von The Legal 500.

Redaktion und Anzeigenabteilung sind voneinander unabhängig. Einige Kanzleien erwerben Profile, sind jedoch im redaktionellen Teil nicht erwähnt. Andere werden redaktionell empfohlen, entscheiden sich jedoch, kein Profil zu erwerben.

Bei weiteren Fragen rund um Anzeigen wenden Sie sich bitte an Andrew Lloyd: [andrew.lloyd@legal500.com](mailto:andrew.lloyd@legal500.com)

### Muss eine Praxis eine gewisse Größe haben, bevor sie eine redaktionelle Empfehlung verdient?

Nein, auch wenn die Größe und breite Aufstellung des Teams Kriterien sind, die von den Redakteuren bei der Beurteilung einer Praxis im Vergleich zu Wettbewerbern in Betracht gezogen werden. Weitere Grundlagen der Bewertung sind die Qualität der geleisteten Arbeit sowie die Zusammensetzung des Mandantenportfolios, das Feedback der Referenzen, sowie der Ruf einzelner Anwälte.

### Müssen wir eine gesonderte schriftliche redaktionelle Eingabe machen, auch wenn wir Kanzlei- und Partnerprofile senden?

Ja. Redakteure haben keinen Zugang zu Profilen und die Recherche ist unabhängig vom Erwerb von Profilen.

### Gibt es eine schriftliche Vorlage für die redaktionelle Eingabe?

Die redaktionelle Eingabe sollte die in den Richtlinien aufgeführten Informationen enthalten. Wir stellen momentan keine Vorlage zur Verfügung.

### **Wir schaffen es nicht, die Frist einzuhalten. Werden späte Eingaben akzeptiert?**

Die The Legal 500 Series erhält jedes Jahr tausende von Eingaben und Redakteure müssen bei der Recherche einzelner Praxisbereiche strikte Fristen einhalten. Es ist von Vorteil für Kanzleien, dem Redakteur die Gelegenheit zu geben, ihre Eingabe im Rahmen der Recherche umfassend zu begutachten. Unser vorrangiges Ziel ist es, einen redaktionellen Teil zu verfassen, der so akkurat wie nur möglich ist. Kanzleien sollten bedenken, dass zu spät eingesendete Unterlagen möglicherweise nicht im gleichen Umfang berücksichtigt werden können wie jene, die uns pünktlich erreichen.

### **Führen Redakteure Gespräche mit allen Kanzleien, die für einen bestimmten Praxisbereich Unterlagen eingereicht haben? Müssen wir etwas tun, um ein anschließendes Interview zu organisieren?**

Wir tun unser Bestes, um dem Leser ein faires und akkurates Bild des Marktes zu verschaffen, allerdings sprechen wir nicht mit allen Kanzleien gesondert zu jedem einzelnen Bereich, in dem eine Eingabe vorliegt. In einigen Fällen kann der Redakteur den schriftlichen Unterlagen sowie den Antworten der Referenzkontakte ausreichende Informationen entnehmen. Sollte dies nicht der Fall sein wird der Redakteur sich mit der Kanzlei in Verbindung setzen, um ein Interview zu vereinbaren. Wenn Sie glauben, dass ein Folgeinterview notwendig ist, teilen Sie dies dem Redakteur bitte per Email mit, sobald der Einsendeschluss für Eingaben verstrichen ist.

### **Wie kann ich sicherstellen, dass meine Eingabe empfangen wurde?**

Auf alle Eingaben die uns per Email erreichen wir automatisch eine Eingangsbestätigung versandt. Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an Laura Brown ([laura.brown@legal500.com](mailto:laura.brown@legal500.com)).

### **Wie geht die Recherche mit Referenzkontakten vor sich?**

Zunächst senden wir eine standardisierte Email an Referenzkontakte. Diese identifiziert die Kanzlei, die uns den Kontakt zur Verfügung gestellt hat sowie den relevanten Praxisbereich, und bittet um Feedback bezüglich der Erfahrung mit der Kanzlei in diesem bestimmten Bereich. Wir geben hier auch Gelegenheit, die Arbeit anderer Kanzleien zu kommentieren und der Email kann zudem ein Telefongespräch folgen. Alle Kommentare werden auf vertraulicher und anonymer Basis gegeben. Ein Referenzkontakt kann ein Mandant sein, jedoch auch ein Vermittler, Referrer oder Counsel. Kanzleien sind aufgefordert, dies zu spezifizieren, so dass wir unsere Anfrage entsprechend formulieren und anpassen können.

### **Welche Fragen werden den Referenzkontakten gestellt?**

- 1) Wie lange arbeiten Sie bereits mit der Kanzlei in diesem Bereich zusammen und um welche Art/welches Volumen an Arbeit handelt es sich?
- 2) Wie bewerten Sie das Servicelevel insgesamt? (Faktoren sind beispielsweise Bearbeitungszeiten, Geschäftssinn, Branchenkenntnis, Angemessenheit der Beratung, Teamstärke und Breite/Umfang der Kenntnisse des Teams, Preis-Leistungs-Verhältnis).
- 3) Welche Anwälte würden Sie als besonders gut hervorheben? Was sind deren Stärken und Qualitätsmerkmale?
- 4) Wie bewerten Sie die Kanzlei im Vergleich zu anderen, mit denen Sie bereits gearbeitet haben? Würden Sie andere Kanzleien oder Anwälte empfehlen?
- 5) Haben Sie noch weitere Kommentare?

### **Akzeptieren Sie spätere Aktualisierungen zu Eingaben?**

Redakteure aktualisieren den redaktionellen Teil hauptsächlich basierend auf einem Jahresrückblick der Praxis, welcher das vergangene Jahr bis zum Einsendeschluss für Eingaben umfasst. Dennoch bitten wir Kanzleien, uns laufend über bedeutende Neuerungen und Änderungen wie Fusionen und Quereinsteiger zu informieren, um den redaktionellen Teil so aktuell und akkurat wie nur möglich zu gestalten.

**Wir sind in einem Bereich tätig, der zurzeit keine Legal 500-Kategorie ist. Sollen wir dennoch eine Eingabe machen?**

Nein. Die Liste der Kategorien für die Edition 2014 wurde bereits finalisiert. Zusätzliche Kategorien werden nicht hinzugefügt, ohne alle potentiell betroffenen Kanzleien davon zu benachrichtigen. Wir bitten Kanzleien, die relevanten Informationen als Teil der Eingabe für die dem Bereich am nächsten stehende Kategorie einzubeziehen.

**Wir glauben, dass eine neue Kategorie eingeführt werden sollte. Werden Vorschläge akzeptiert und wenn ja, an wen wenden wir uns?**

Wir wollen den redaktionellen Teil so gestalten, dass er den Markt abbildet, und Kategorien werden demzufolge laufend überprüft. Die Liste der Kategorien für die Edition 2015 wurde finalisiert, falls Sie jedoch Anregungen für zukünftige Ausgaben haben, wenden Sie sich bitte an Andrea Leber unter [editorial@legal500.com](mailto:editorial@legal500.com); die Liste der Kategorien für die Edition 2016 wird im Januar 2015 finalisiert.

**An wen wenden wir uns, falls wir weitere Informationen benötigen?**

Bitte senden Sie eine Email an [editorial@legal500.com](mailto:editorial@legal500.com)