

Prof. Dr. Christoph Hommerich, Direktor des Soldan Instituts für Anwaltmanagement

Laudatio zum Soldan Kanzlei-Gründerpreis 2010, Düsseldorf 5. 11. 2010

Der Soldan Kanzlei-Gründerpreis wurde erstmalig im Jahr 2001 durch die Hans Soldan GmbH ausgelobt. Er wird heute zum fünften Mal verliehen. Der Preis wird unterstützt durch den Deutschen Anwaltverein, die Bundesrechtsanwaltskammer und die Frankfurter Allgemeine Zeitung. Die organisatorische Durchführung liegt beim Soldan Institut für Anwaltmanagement e.V.

Prämiert werden Gründungen, die planvoll ausgerichtet sind, also auf ausformulierten strategischen Konzepten basieren, und die anhand nachgewiesener positiver Geschäftsergebnisse als wirtschaftlich erfolgreich und aussichtsreich bewertet werden können.

Ziel des Preises ist es, Transparenz über vorbildliche Gründungen herzustellen, Erfolgsfaktoren für Neugründungen herauszuarbeiten und potenzielle Kanzlei-Gründer anzuregen, ihre Gründungsvorhaben an hohen Standards zu orientieren. Der Preis ist insgesamt mit 10.000 € dotiert, wobei 5.000 € auf den ersten, 3.000 € auf den zweiten und 2.000 € auf den dritten Preis entfallen.

Mitglieder der Jury waren in diesem Jahr der Präsident des Deutschen Anwaltvereins, Herr Prof. Dr. Wolfgang Ewer, der Vizepräsident der Bundesrechtsanwaltskammer, Herr Rechtsanwalt Hansjörg Staehle, Rechtsanwältin Silke Waterschek, Vorsitzende des Forums junge Anwaltschaft, Herr Dr. Joachim Jahn, bei der Frankfurter Allgemeinen Zeitung zuständig für Rechtspolitik und die einschlägige FAZ-Seite „Recht und Steuern“, Herr René Dreske, Geschäftsführer der Soldan GmbH, die den Preis auslobt, und Prof. Dr. Christoph Hommerich, Direktor des Soldan Instituts für Anwaltmanagement. Die Jury tagte am 8. Oktober 2010 in Berlin und kam nach einer intensiven Diskussion zu einer einvernehmlichen Auswahl der Preisträger.

Meine Damen und Herren, in einem Rechtsstaat muss der Zugang zum Recht für alle offen gehalten werden. Hierzu gibt es Instrumente, so zum Beispiel die Prozesskosten- und Beratungshilfe oder auch ein Vergütungsgesetz für Rechtsanwälte, welches eine Quersubventionierung schwächer dotierter durch gut dotierte Mandate vorsieht. Diese Instrumente blieben allerdings stumpf, wenn es nicht auch Anwältinnen und Anwälte gäbe, die als Zugangspunkte zum Recht bewusst auch das weniger betuchte rechtsuchende Publikum betreuen. Das Arbeitsrecht ist ein Rechtsgebiet, bei dem Anwälte immer wieder diskutieren, ob es strategisch sinnvoll sei, sich auf „eine Seite zu schlagen“. Die Kanzlei „AfA“ hat sich entschieden. AfA heißt hier „Arbeitsrecht für Arbeitnehmer“, ist also nicht das Kürzel für „Absetzung für Abnutzung“. „Wir vertreten ausschließlich Arbeitnehmer, Betriebsräte und Gewerkschaften, sind eine full service agentur für Betriebsräte“. (Sie sehen, der Management-Slang hat die Gewerkschaften und ihre Anwälte ebenfalls längst erreicht).

Es ist nicht so sehr der Umstand dieser strategischen Grundentscheidung, die ja Mut verlangt, weil sie ein ganzes Marktsegment ausklammert; es ist vielmehr die Konsequenz und Professionalität, mit der das Kanzleikonzept durch den Gründer Marc-Oliver Schulze und sein Team umgesetzt wurde. Dies zeigt sich nicht nur in einer beachtlichen Umsatzdynamik, sondern auch in einem breiten Spektrum sinnvoller, zielgenauer, intensiver und nicht zuletzt auch vielfältiger Kommunikationsmaßnahmen. Um im Slang zu bleiben: „multi-channel-Kommunikaton“ vom Internetauftritt über Seminare bis hin zur gut besuchten bundesweiten Sommertagung. Intensive Kommunikation mit dem Markt wird ergänzt durch die Einbindung der Kanzlei in landesweite Netzwerke von Arbeitnehmeranwälten und in Beraternetzwerke von Experten. Begleitet wird dies alles durch unbedingte Serviceorientierung; ausgedrückt zum Beispiel in langen Öffnungszeiten der Kanzlei (auch am Samstag!).

Wer erfolgreich eine Kanzlei gründen will, kann hier vor allem eins lernen: Gründungserfolge der Anwälte basieren immer auf hoher fachlicher Kompetenz und darüber hinaus auf Fleiß, Fleiß, Fleiß, denn Kommunikation auf allen Kanälen verlangt hohe Präsenz und intensiven zeitlichen Einsatz. Geradezu detailbesessen hat AfA solche Präsenz hergestellt, inzwischen an drei Standorten, in Nürnberg, Bamberg und Rostock. Diese Kanzlei hat Zukunft und junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die am Fall lernen wollen, sollten hier genau hinschauen. Herzlichen Glückwunsch an Marc-Oliver Schulze und sein ganzes Team zum dritten Preis, den jetzt Herr RA Jürgen Widder, Vorstand des Vereins Deutsche Anwaltakademie, übergeben wird.

Hinter einer klaren Botschaft verbirgt sich ein anspruchsvolles Ziel. Zunächst die Botschaft: „Sie sind betroffen und haben Probleme mit Hartz IV? Die Wahrnehmung ihrer Rechte sollte nicht an finanziellen Gründen scheitern.“

Wie reagiert man eigentlich auf eine solche Botschaft, die auf einer einfachen gedruckten Postkarte Rechtsanwältin Corinna Unger aus Gera sendet? „Die wäre wohl besser Sozialarbeiterin geworden!“, „Viel Arbeit, wenig Brot!“, „Kanzleiinsolvenz vorprogrammiert!“

Würde die Botschaft lauten: „Sie sind Prinzessin und haben Probleme mit Paparazzi. Die Wahrnehmung ihrer Rechte sollte nicht an finanziellen Gründen scheitern“, wären andere Reaktionen zu erwarten. „Pfiifige Idee“, „endlich mal ein kundengetriebenes strategisches Konzept für eine anspruchsvolle homogene Zielgruppe mit hoher Binnenkommunikation“.

So verschieden können Wahrnehmungen sein. Corinna Unger weiß, wofür sie steht und auch diese Botschaft teilt sie äußerst einfach, geradezu minimalistisch mit: „Der Rechtsanwalt ist der berufene unabhängige Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten“ (§ 3 Bundesrechtsanwaltsordnung), heißt es zur Begrüßung auf ihrer Internetseite.

Die Kommunikationsexperten würden sagen: Nicht schlecht, denn es gilt die alte Regel „Keep it simple and stupid!“. Ich halte dagegen und sage: „Simple, not stupid!“. Ein Konzept, das ebenso ambitioniert wie ethisch fundiert ist. Corinna Unger hat nicht nur eine Botschaft, sondern ein anspruchsvolles Ziel, keine kleine Münze. Es lautet: „Beste Rechtsanwaltskanzlei rund um SGB II im Großraum Gera“. Sie betreibt mit einfachen Mitteln zielgruppenorientiertes Marketing, kümmert sich um ihre Mandanten, engagiert sich im öffentlichen Raum, steigert ihren Umsatz, viel Arbeit,... aber auch Brot. Die Jury bekundet großen Respekt und gratuliert herzlich zu einem der zweiten Plätze. Den Preis übergibt Silke Waterschek.

Sie haben richtig gehört: einen der zweiten Plätze. Die Jury konnte, nein, wollte sich nicht entscheiden und die Soldan GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer Herrn Dreske, machte es möglich: Zwei zweite Plätze, gleich hoch dotiert. Carola Sieling hat sich dem IT-Recht verschrieben. An welchem Ort? In Paderborn! Sie denken an Bischöfe oder an Schlaftablette, an hoch geklappte Bürgersteige und sture Westfalen? Aber sie sollten denken an die Wincor-Nixdorf AG, an die Universität Paderborn und das Internet, Ausdruck nahezu unbegrenzter Universalität.

Zwei Bekenntnisse von Carola Sieling fallen auf: „Als sehr technikaffiner und für Trends in Sachen Technik und Internet sehr aufgeschlossener Mensch haben mich bereits in meinem Studium wirtschaftliche Themen sowie IT-Rechtsthemen sehr interessiert...“. „Die IT-Firmendichte war in 2006 aufgrund der technischen Ausrichtung der Universität Paderborn im Verhältnis zur Einwohnerzahl sehr hoch und es gab noch keinen „wirklich“ auf das IT-Recht spezialisierten Fachanwalt. Bis heute bin ich noch die einzige Fachanwältin für IT-Recht.“

Am Anfang war also die Idee, am Anfang stand eine gewisse Besessenheit von einem Thema, aber im Anfang war auch Konsequenz im Handeln. Ausbau der Kanzlei durch eine Zweigstelle in Hamburg, Einbindung verwandter Rechtsgebiete, intensive Kommunikation am Markt, Vernetzung mit Communities, klare Sprache und Ansprache der definierten Zielgruppen. Das Ergebnis: wachsende Umsätze. Übrigens: Wir reden nicht über einen männlichen Computerfreak, sondern über eine Frau, Fachanwältin für IT-Recht, zweiter Platz beim Soldan Gründerpreis, den der Vizepräsident der BRAK, Hansjörg Staehle, jetzt überreicht.

Sie müssten heute eigentlich in einer Raumkapsel einfliegen, die smarten Gründer von „BHO Legal“, Dr. Baumann, Dr. Heinrich, Dr. Ortner, Köln und München.

Wieso?, werden sie fragen. Weil wir über eine Kanzlei sprechen, die das Ziel hat, eine „europaweit bekannte Kanzlei für das Raumfahrtrecht sowie speziell für die Bereiche Satellitenkommunikation, Satellitennavigation und Geoinformation“ zu werden. Damit nicht genug: Auch eine „deutschlandweit bekannte Boutique für das Vergaberecht, spezielle Ausschreibungen im Sicherheits- und Verteidigungsbereich, IT, Forschungsprojekte sowie im Medizintechnologiebereich.“

Wie bei manchen Nischen kommt auch hier leichte Verblüffung auf. „Darauf muss man erstmal kommen!“, „Tolle Idee“, sagen die Wohlmeinenden; und die Nörgler: „So was haben wir in der Juristenausbildung aber nicht gelernt“. Wohl wahr! Aber es gibt sie, die es gelernt haben!

Wir sprechen über Hochtechnologie und Spitzenforschung in einer globalen Welt und auch darüber, dass Alles eine rechtliche Seite hat. Recht formt auch die neuen Realitäten und folgt ihnen, wenn auch manchmal etwas spät. Aber gerade hierin liegt die Chance!

Überraschenderweise reden wir in unserem Zusammenhang nicht etwa über ein Department in einer internationalen Großkanzlei, sondern über eine mittelständische, weltoffene, international

ausgerichtete Nischengründung. So etwas muss erst einmal im Wettbewerb der Kanzleien gelingen!

Wir reden über hohe fachliche Qualifikation, einen differenzierten Gründungsplan mit klaren Zielen, einen Gründungsplan, der übrigens den inzwischen weit verbreiteten formelhaften Gründungs-Slang weit hinter sich lässt, ein Plan, der in ein operatives, geradezu minutiöses Projektmanagement mündet und über eine sehr professionelle Marketingkommunikation; wir reden darüber hinaus über wirtschaftlichen Erfolg, über Expansion und auch über erkennbare Expansionschancen

... und wir wünschen den kundennah agierenden „Blackberry-Anwälten“, dass sie ihre work-life-balance nicht verlieren, da sie sonst den ersten Preis, den jetzt René Dreske, der Geschäftsführer der Soldan GmbH, überreichen wird, nicht ausreichend genießen könnten.