

Seite 4

Aktuell

Kanzlei-Gründerpreis-Sieger SZK ist Grundsätzen des Kanzleikonzepts treu geblieben

Weiteren Standort im letzten Jahr in Darmstadt eröffnet

Im Jahr 2008 hat die Wiesbadener Anwaltskanzlei Rechtsanwälte SZK - Stapelfeldt Zweschper Krumb Partnerschaft den Soldan Kanzlei-Gründerpreis gewonnen. JURNAL wollte wissen, wie es der Kanzlei in der Zwischenzeit ergangen ist und hat mit Rechtsanwalt Dr. Alfred Stapelfeldt, einem der Gründer der Kanzlei, gesprochen.

JURNAL: Wie hat sich Ihre Kanzlei seit 2008 entwickelt?

Dr. Stapelfeldt: Die Kanzlei hat sich sehr positiv entwickelt. Die Zielgruppe "Kommunen" -Städte, Gemeinden, Kreise - konnte entsprechend unserem Gründungskonzept deutlich ausgebaut werden. Mittlerweile beraten und vertreten wir allein in Hessen regelmäßig ca. 25 Kommunen und kommunale Gesellschaften. Ergänzt wird diese Fokussierung auf die Öffentliche Hand in den letzten Jahren durch die Beratung und Vertretung von Landesverwaltungen und Landesbetrieben. Stark gewachsen ist auch die Tätigkeit für Unternehmen und gewerbliche Investoren in unseren Spezialgebieten, während die Vertretung von Privatpersonen entsprechend unseren Zielvorgaben deutlich zurück gegangen ist. Diese positive Entwicklung hat unter anderem dazu geführt, dass wir im letzten Jahr einen weiteren Standort in der Landeshauptstadt eröffnet haben, der sich – soweit wir das nach gut einem halben Jahr beurteilen können – ebenfalls sehr gut entwickelt.

JURNAL: "Konsequente Spezialisierung, kompromisslose betriebswirtschaftliche Ausrichtung des Kanzleimanagements, neue Servicequalität und zuletzt fortschrittliche Methoden der Akquise und Mandantenbindung" waren damals nach eigenen Angaben die tragenden Säulen Ihres Konzeptes. Hat sich daran etwas geändert?

Dr. Stapelfeldt: Natürlich wurde das Kanzleikonzept regelmäßig angepasst. Bei den von Ihnen genannten Grundsätzen ist es aber geblieben. Die Spezialisierung wurde weiter ausgebaut, d. h. wir haben z. B. innerhalb unserer Spezialgebiete einzelne Teilgebiete, die sich als nicht hinreichend wirtschaftlich erwiesen haben oder bei denen die Nachfrage ausblieb, nicht weiterverfolgt. Auch die streng betriebswirtschaftliche Ausrichtung ist uns weiterhin wichtig. Zwar konnten wir erwartungsgemäß die sehr geringe Kostenquote aus den Gründerjahren nicht halten, mit ca. 35 Prozent liegt diese aber immer noch in einem vergleichsweise günstigen Bereich. Bei Akquise und Mandantenbindung bauen wir unter anderem auch weiterhin und mit zunehmendem Erfolg auf Vortragsveranstaltungen für unsere Zielgruppen und Veröffentlichungen in den einschlägigen Zeitschriften. Eine immer wichtigere Rolle spielt auch die Präsenz im Internet und den sozialen Netzwerken.