

## **Trotz Finanz- und Wirtschaftskrisen stabil entwickelt**

### **Kanzlei-Gründerpreis hilft noch heute im Wettbewerb zu großen Kanzleien**

Im Jahr 2010 hat die Kanzlei BHO Legal, zu der sich Ende 2008 die Unternehmer und Rechtsanwälte Dr. Ingo Baumann, Dr. Oliver Heinrich und Dr. Roderic Ortner an den Standorten Köln und München zusammengeschlossen haben, den Soldan Kanzlei-Gründerpreis gewonnen. JURNAL wollte wissen, wie es der Kanzlei in der Zwischenzeit ergangen ist und hat mit Rechtsanwalt Dr. Ingo Baumann gesprochen.

#### **JURNAL: Die Kanzlei BHO Legal hat 2010 den Soldan Kanzlei-Gründerpreis gewonnen. Wie hat sich die Kanzlei seitdem entwickelt?**

Ingo Baumann: Seit 2010 haben wir zwei neue Partner gewonnen mit Schwerpunkten im Außenwirtschafts- und im Gesellschaftsrecht. Wir haben neue und größere Büroräume am Hohenstaufering in Köln bezogen, mit denen wir in den nächsten Jahren weiter expandieren können. Wir suchen derzeit nach weiteren Partnern mit Schwerpunkten im IT-Recht, Datenschutzrecht und Luftrecht.

Trotz der Finanz- und Wirtschaftskrisen haben wir uns stabil entwickeln und unsere Umsätze jedes Jahr steigern können. Ein Grund liegt sicherlich auch darin, dass die Hochtechnologiesektoren in dieser Zeit einen Zuwachs an öffentlichen Fördermitteln verzeichnen konnten, was sich auch in dem Bedarf an Projektberatung niedergeschlagen hat. Wir sehen Potential für weiteres Wachstum in der Zukunft.

#### **JURNAL: Sie hatten das Ziel, eine europaweit bekannte Kanzlei für das Raumfahrtrecht sowie speziell für die Bereiche Satellitenkommunikation, Satellitennavigation und Geoinformation zu werden. Haben Sie Ihr Ziel schon erreicht oder hat sich an der Zielsetzung in den letzten zwei Jahren etwas verändert?**

Ingo Baumann: Die Raumfahrt ist ein kleiner und spezieller Sektor, in dem europaweit nur wenige Anwälte tätig sind. Die meisten Juristen in diesem Bereich arbeiten in öffentlichen Einrichtungen wie der Europäischen Raumfahrtagentur ESA, nationalen Raumfahrtagenturen und Forschungsinstituten oder aber in den großen Unternehmen wie EADS. Für die großen Kanzleien lohnt es sich kaum, für diese Branche ein spezialisiertes Team aufzubauen und zu erhalten. So konnten wir ungewöhnlich schnell Bekanntheit erreichen.

Unser Alleinstellungsmerkmal hat es uns erleichtert, auch weit über den nationalen Bereich hinaus Kontakte aufzubauen und Sichtbarkeit zu erlangen. Allerdings haben wir auch sehr viel Zeit für Marketing und Akquise aufgewendet, etwa für die Organisation von oder Teilnahme an internationalen Konferenzen, die Teilnahme an Ausschreibungen der Europäischen Kommission oder der ESA oder für Veröffentlichungen und Vorträge. Regelmäßig rechnen wir lange Vorlaufzeiten ein, bis zu einem konkreten Projekt auch tatsächlich eine Beauftragung erfolgt.

Mittelfristig erwarten wir aufgrund der zyklischen Entwicklung der Branche, dass der Anteil von Raumfahrtprojekten in unserer Kanzlei etwas zurückgehen wird. Daher

fokussieren wir uns zurzeit stärker auf Projekte in anderen Hochtechnologiebereichen, z.B. Cloud Computing, Big Data, Geoinformation oder E-Health.

In unserem zweiten Hauptschwerpunkt, dem Vergaberecht, haben wir uns ebenfalls schnell und gut entwickeln können. Gerade Universitäten und Forschungseinrichtungen schätzen unseren technischen Background und die Erfahrung im Projektmanagement. In dem speziellen Bereich der EU-Vergaben, also für Ausschreibungen der Kommission und anderer EU-Organe, haben wir auch europaweit Mandate gewinnen können.

**JURNAL: Hatte der Kanzlei-Gründerpreis Auswirkungen auf die Entwicklung Ihrer Kanzlei bzw. Ihrer Motivation?**

Ingo Baumann: Der Kanzlei-Gründerpreis hat uns Sicherheit gegeben, dass wir mit unserer Kanzleigründung und unserem Business-Plan auf dem richtigen Weg waren. Und natürlich hat der Preis uns noch zusätzlich motiviert, auf diesem Weg voranzuschreiten. Unsere Sichtbarkeit ist durch den Preis deutlich gesteigert worden, auch wenn sich dies, entgegen unseren Hoffnungen, kaum unmittelbar in neuen Mandaten niedergeschlagen hat. Aber der Preis hilft uns noch heute im Wettbewerb zu den großen Kanzleien, insbesondere bei Großunternehmen.