

C. Hommerich

Laudatio anlässlich der Verleihung des Kanzlei-Gründerpreises auf dem 52. Deutschen Anwaltstag am 25. Mai 2001 in Bremen

Das eigene berufliche Schicksal selbst in die Hand zu nehmen, agieren statt reagieren, Chancen zu suchen, statt auf sie zu warten, kreative Energien in Unternehmensmodelle zu verwandeln, dies alles kennzeichnet Gründer. Sie entdecken bereits Vorhandenes und überführen es in unternehmerische Konzepte, sie bürsten die Realität gegen den Strich und sie schaffen es immer wieder, Leistungen neu zu kombinieren, um sie erfolgreich am Markt durchsetzen zu können. Solche Gründer können Vorbilder sein, Vorbilder für diejenigen, die ihnen nachrücken und sich anstecken lassen, aber auch Antreiber für Etablierte, die sich in ihrem Erfolg niemals zu sicher sein sollten.

Erfolgreiche Gründer herauszufinden und zu belobigen ist das Ziel des Kanzlei-Gründerpreises, der in diesem Jahr zum ersten Mal verliehen wird. Es fanden sich Partner, denen dieses Anliegen wichtig ist: Der Deutsche Anwaltverein und das DAV-Forum junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte sicherten institutionelle Unterstützung zu. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung verstärkte die Öffentlichkeit des Preises. Die Hans-Soldan-GmbH und die MLP Finanzdienstleistungen AG trugen durch kräftige materielle Unterstützung nachhaltig zur Attraktivität des Preises bei und schließlich wirkte die Bundesrechtsanwaltskammer durch ihren Präsidenten an der Arbeit der Jury mit.

Der Preis stieß auf außerordentlich hohe Resonanz, was in der Bewerberzahl von insgesamt 200 Bewerbungen sichtbar wird. Viel Auswahlarbeit für die Jury, bestehend aus dem Präsidenten des Deutschen Anwaltvereins, Herrn Dr. Michael Streck, dem Präsidenten der Bundesrechtsanwaltskammer, Herrn Dr. Bernhard Dombeck, Herrn René Dreske, dem Geschäftsführer der Hans-Soldan-GmbH, Herrn Ingo Schadwinkel, Mitglied des Vorstands der MLP AG, Herrn Dr. Joachim Jahn, Redakteur der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, und Tanja Irion, der Vorsitzenden des DAV-Forums junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Und hier sind sie nun, die Preisträgerinnen und Preisträger:

Die Sozietät Hatzfeld & Schlüchen, Berlin, erhält den 3. Preis in Höhe von 5.000 DM einschließlich einer ALexIS-Recherche in Höhe von 2.000 DM. Eva Hatzfeld und Jahn Schlüchen, beide 31 Jahre alt, haben nicht nur Jura studiert, sondern systematischen Kompetenzaufbau betrieben. Banklehre, Praktika bei Unternehmen, Mitarbeit in Anwaltskanzleien, Auslandsstation und vor allem Fortbildung bereits unmittelbar nach Abschluss des Examens in Form der Absolvierung von Fachanwaltslehrgängen für Steuerrecht. All dies sind wichtige Meilensteine auf dem Weg zu einer planmäßig betriebenen Gründung. Dem entspricht ein Business-Plan, der die strategische Konzeption einer wirtschaftsberatenden Kanzlei erkennen lässt, die auf Rechtsberatung in den Bereichen Internet, Informationstechnologie, Medien- und Telekommunikationsrecht fokussiert ist. Abgrenzungen der Zielgruppen, eine gut fundierte Marktanalyse, ein kompletter Marketingplan und nicht zuletzt ein Investitionsplan, der verdeutlicht, dass die Gründer es ernst meinen und an ihren Erfolg glauben. Jede strategische Grundentscheidung wird begründet. Die Jury prämiiert ein „rundes“ Konzept, das mehr signalisiert als nur eine Hoffnung auf Erfolg, sondern im wahrsten Sinne des Wortes Erfolg verspricht.

Rechtsanwältin Martina Mainz-Kwasniok weiß, was es heißt, konkurrierende Lebensziele erfolgreich auszubalancieren. „Zufriedenheit mit dem Inhalt meiner Arbeit, persönliche Zufriedenheit als berufstätige Mutter (mit drei Kindern), Sättigung der finanziellen Bedürfnisse“. Ein Spannungsfeld ist vorprogrammiert. Diese Spannung wird aufgegriffen: „Ich will selbstständig arbeiten, ich brauche eine Nische, ich brauche ein festes Grundeinkommen, Corporate Identity oder zu Deutsch, nicht kleckern ... aber professionell“. So waren vor drei Jahren die Eckpfeiler gestellt und das Ergebnis ist eine profitable Kanzlei mit konsequentem und ideenreichem Marketing und der Feststellung: „Seit Dezember 2000 passt auch noch ein drittes Kind in mein Konzept“. Den 2. Preis in Höhe von 8.000 DM, darin enthalten 3.000 DM für die Einrichtung einer Internet-Homepage durch die Soldan-GmbH, erhält Martina Mainz-Kwasniok.

Sabine Sobola und Helmut Loibl firmieren in Regensburg unter „Sobola & Loibl Rechtsanwälte“. Noch keine 30 Jahre alt, aber mit der Fähigkeit ausgestattet, Klarheit zu schaffen, wofür man steht und wohin man will. Das Gründungskonzept eröffnet Johann Wolfgang von Goethe „Es ist nicht genug zu wissen, man muss auch anwenden; es ist nicht genug zu wollen, man muss auch tun.“ Die beiden Gründer machen hiermit Ernst: Sich durch Spezialisierung auf Zukunftsfelder anwaltlicher Tätigkeit von der Masse der Anwälte abheben, den Standort aus Mandantensicht auswählen, Dienstleister sein und ein entsprechendes Qualitätsmanagement einrichten, die Kanzlei als Wirtschaftsunternehmen führen, Management einschließlich Controlling als

Daueraufgabe und nicht als lästige Pflicht begreifen, professionelles Marketing begreifen.

Die Schwerpunkte der Kanzlei liegen im Verwaltungsrecht, Umweltrecht, Energierecht und im öffentlichen Baurecht bei „ihm“ und im IT-Recht, Multimediarecht, Internetrecht, Telekommunikations- und Markenrecht bei „ihr“. Erkennbar ist auch hier: Am Anfang steht vor allem der Aufbau von Kompetenz. Fortbildung beginnt mit dem ersten Arbeitstag als Anwalt.

Eine Rechtsanwältin und ein Rechtsanwalt legen ein schlüssiges Konzept vor und überreichen es der Jury mit dem Hinweis auf die „Hoffnung, dass unser Konzept wettbewerbsfähig ist“. Die Jury ist entschieden dieser Meinung, nicht weil sie das Konzept für spektakulär hält, sondern weil es ein gut durchdachtes, begründetes und in Ansätzen auch bereits umgesetztes Konzept ist, dessen zukünftiger Erfolg mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartet werden darf. Den 1. Preis in Höhe von 12.000 DM, davon 5.000 DM für die Gestaltung einer Kanzleibroschüre durch die Hans-Soldan-GmbH, erhalten Sabine Sobola und Helmut Loibl.

Die Jury war nicht in Geberlaune, sondern in einem Entscheidungskonflikt. Da ist ein Einzelanwalt in Grünwald bei München, der seine Kanzlei 1998 gegründet hatte und der auch ohne seine Bewerbung der Jury bereits aus der Presse bekannt war. Zwei Maximen haben diese Gründung geleitet: Ich fokussiere mich auf eine Zielgruppe, die Wertpapieranleger, und ich mache dies bekannt. Nicht nur eine üppige Pressemappe, sondern vor allem auch der Erfolg dieser Kanzlei, der sich in Mandaten, aber auch in Umsätzen ausdrückt, sind Zeichen dafür, dass diese Ziele erreicht worden sind. Die Jury verleiht einen Sonderpreis für die erfolgreiche (öffentliche) Durchsetzung einer Nischenkanzlei an Rechtsanwalt Klaus Rotter.