

Prof. Dr. Christoph Hommerich

Vorstandsvorsitzender des Soldan Instituts für Anwaltmanagement e. V.

Laudatio zur Verleihung des 3. Soldan Kanzlei-Gründerpreises am 3.2.2006

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zum dritten Mal verleihen wir heute den Soldan Kanzlei-Gründerpreis. Ein Netzwerk kooperierender Partner macht diesen Preis möglich. Der Deutsche Anwaltverein und mit ihm das Forum Junge Anwaltschaft, die Bundesrechtsanwaltskammer, die Frankfurter Allgemeine Zeitung und nicht zuletzt die Hans Soldan GmbH, die als Dienstleister für Anwälte Sachpreise im Wert von 10.000 € (5000€ für den ersten, 3000€ für den zweiten und 2000€ für den dritten Preisträger) ausgelobt hat. Das Soldan Institut für Anwaltmanagement hat in diesem Netzwerk die Aufgabe übernommen, die Unterlagen der sich um den Preis bewerbenden Kanzleien zu sichten und die Arbeit der Jury zu koordinieren. Die Jury bestand aus dem Präsidenten des Deutschen Anwaltvereins, Herr RA Hartmut Kilger, dem Präsidenten der Bundesrechtsanwaltskammer, Herr RA Dr. Bernhard Dombek, dem Geschäftsführer der Soldan GmbH, Herrn René Dreske, Herrn Dr. Joachim Jahn, Redakteur der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, Herrn RA Martin Lang, Vorsitzender des Forums Junge Anwaltschaft und mir als Vorstandsvorsitzendem des Soldan Instituts für Anwaltmanagement.

Mit dem Soldan Gründerpreis verfolgen wir ein klares Ziel: Wir wollen an positiven Beispielen Erfolgsfaktoren für die Gründung von Anwaltskanzleien identifizieren und zugleich die Leistung derer würdigen, die erfolgreiche Konzepte für Anwaltskanzleien entwickeln und im Wettbewerb durchsetzen. Dieser Wettbewerb ist in den letzten Jahren immer intensiver geworden. Das bedeutet für all diejenigen, die Kanzleigründungen planen, ein hohes Risiko. Risikobereitschaft wiederum ist eine wichtige Antriebskraft im Kampf um den Erfolg und die Erschließung von Chancen. Allerdings muss das Risiko begrenzt werden, nicht durch Ängstlichkeit und zögerliches Verhalten, sondern durch überzeugende Konzepte und vor allem durch Konsequenz im Handeln verbunden mit der Bereitschaft, sich auf einen Langstreckenlauf einzulassen.

Wir wissen aus der Kanzleigründungsforschung des Soldan Instituts für Anwaltmanagement, dass Anwaltskanzleien immer öfter aus purer Verlegenheit gegründet werden, weil schlicht und einfach Arbeitsplätze für junge Juristinnen fehlen. Wir wissen aller-

dings auch, dass Verlegenheit kein ausreichendes Gründungsmotiv ist und wir sind ehrlich gestanden sehr irritiert darüber, dass immer mehr Gründungen ohne einen klaren Gründungsplan erfolgen. Um so höher schätzen wir den Mut derer, die bereit waren, ihren Gründungsplan einem neutralen Gremium zur Bewertung vorzulegen und verbinden dies mit dem Dank für die Mühe, die sie bei Ihren Bewerbungen auf sich genommen haben.

Sie werden, meine Damen und Herren, verstehen, dass es kein leichtes Unterfangen ist, aus Dutzenden von Bewerbungen Preisträger herauszufiltern. Preisträger, die nach Ansicht der Jury die Schlüsselfragen einer Gründung besonders überzeugend beantwortet haben. Allesamt haben sie eine klare Antwort auf die strategische Frage "Wofür soll diese zu gründende Kanzlei stehen?", allesamt haben sie ein klares Kompetenzprofil im Sinne eines festen Fundamentes, auf das die Kanzlei gebaut ist, allesamt verbinden sie klare Ziele und Kompetenz mit der Fähigkeit zur Kommunikation nach außen, ohne die ein Markt nun einmal nicht erschlossen werden kann.

Die Jury hatte zu entscheiden, auch darüber, ob Gründer zwingend "jung" sein müssen. Wie jung kann eigentlich eine Gründerin sein, die eine Ausbildung zur Auslandskorrespondentin absolvierte, Meisterin der städtischen Hauswirtschaft wurde, die Jura studierte, heiratete, drei Kinder bekam, nach einer Kinderpause von 13 Jahren die Funktion einer Justiziarin und stellvertretenden Geschäftsführern eines Verbandes übernahm und dann erst ihre eigene Kanzlei gründete? Die Jury hat entschieden: Das Alter ist kein Hinderungsgrund für die Bewerbung um den Soldan Gründerpreis. Es kommt auf eine originäre Gründung an.

Caren Hons heißt die Anwältin mit dem beschriebenen beruflichen Werdegang. Sie war Mitte 40, als sie in Bürogemeinschaft mit zwei Wirtschaftsprüfern eine Kanzlei gründete, deren Schwerpunkt die rechtliche Beratung und Vertretung von Heim- und Pflegeeinrichtungen ist. Wir reden also einmal nicht über die Beratung von Wirtschaftsunternehmen, sondern über soziale Einrichtungen, über Heim- und Heimvertragsrecht, Krankenversicherungs- und Pflegeversicherungsrecht, Pflegevergütungsrecht, Behindertenrecht, Sozialhilferecht, Betreuungsrecht und natürlich auch über Gesellschaftsrecht. Mit einem Wort: Wir reden über Rechtsgebiete, welche von jungen Juristen oft gemieden werden, weil sie vermeiden wollen, als „Sozialromantiker“, nicht aber als Anwälte wahrgenommen zu werden.

So kann man sich irren! Caren Hons hat eine Spezialität entdeckt, wir könnten auch sagen, sie hat frühzeitig einen Zukunftsmarkt erschlossen, in dem sich nur wenige Anwälte bewegen. Und damit sind wir schon beim Kern dieser erfolgreichen Gründung.

Man identifiziere einen Zukunftsmarkt mit den dazugehörigen Zielgruppen, setze sich mit den Problemen dieser Zielgruppen auseinander, man baue Kompetenz auf, um die Probleme dieser Zielgruppen lösen zu können, man suche aktiv die Vernetzung mit wichtigen Akteuren, man bilde ein Netzwerk Gleichgesinnter, die sich gut ergänzen (in diesem Fall in Form der Vernetzung einer Anwältin mit Wirtschaftsprüfern) und schließlich, man spreche eine klare Sprache und vermeide jedes Kauderwelsch sei es nun juristisch oder betriebswirtschaftlich angehaucht. In der Broschüre von Frau Hons heißt es nach einer ausführlichen Beschreibung ihres Leistungsprogramms: "Meinen Mandanten stehe ich dann zur Verfügung, wenn diese mich brauchen" und weiter: "Im Mittelpunkt stehen für mich der enge persönliche Kontakt zu meinen Mandanten, die Identifizierung mit ihren Interessen und das Vertrauen der Mandanten in meiner Arbeit. Mein Ziel ist es dieses Vertrauen durch Fachwissen, Erfahrung und hohen persönlichen Einsatz zu gewinnen und zu bestätigen."

So einfach kann das sein, so klar, aber auch so entschlossen. Der Erfolg gibt der Anwältin recht. Sie hat ihr Konzept in vier Jahren durchgesetzt und steht dabei für den Erfolg strategischer Kanzleiplanung gegründet auf vorherige Berufserfahrung, für die Erschließung einer „Nische“ und nicht zuletzt auch für den gelungenen Wiedereinstieg einer Mutter in den Beruf. Die Jury verleiht Frau Rechtsanwältin Caren Hons den dritten Preis. (Den Preis verleiht **ergänzen!!**)

Im Zusammenhang mit dem zweiten Preis beschäftigte die Jury zunächst ein Widerspruch. In den Bewerbungsunterlagen der Preisträger heißt es: "Ein so genannter Business-Plan wurde zur Gründung der Sozietät nicht erstellt". Dies wäre für die Jury ein Anlass gewesen, eine Preisverleihung nicht mehr in Erwägung zu ziehen, hatte sie doch immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Gründungen ohne solche Pläne im Diffusen enden und wenig erfolgreich sind. Das Studium der Bewerbungsunterlagen zeigte allerdings schnell, dass die Gründer ihren Business-Plan fest im Kopf hatten. Von Beginn an erfolgte eine konzeptionelle Ausrichtung der Kanzlei im Sinne einer konsequenten Beschränkung auf den Bereich des Strafrechts. Ich zitiere: „Die Übernahme zivilrechtlicher oder öffentlichrechtlicher Mandate wird explizit ausgeschlossen.“ Und weiter: „Für komplementäre, das Kernleistungsprogramm der Kanzlei ergänzende Rechtsgebiete wird keine eigene Kompetenz aufgebaut, sondern ein Netzwerk von Spezialisten“. Und es heißt weiter: "Dieses Netzwerk gewährleistet, dass für jedes Rechtsgebiet und jedes Mandat ein qualifizierter Kollege empfohlen werden kann. Die konsequente Konzentration der Mandatsbearbeitung auf strafrechtliche Mandate führt zu einer intensiven Kooperation mit einer Vielzahl von hoch qualifizierten Fachkollegen aus anderen Rechtsgebieten". Man höre und staune: Hier geben junge Anwälte Man-

date ab, wenn sie sich nicht kompetent fühlen oder bewusst solche Kompetenz aus strategischen Gründen nicht aufbauen wollen.

Die Rede ist von einer "Strafrechtsboutique", der Kanzlei Dierlamm & Traut, gegründet 2002 von Dr. Alfred Dierlamm und Marcus Traut. Keine ad hoc-Gründung aus dem Stand, sondern eine wohl überlegte. Die Gründer hatten zunächst Erfahrungen in gut etablierten Kanzleien mit hoher Reputation gesammelt. Diese Erfahrungen waren ohne Zweifel eine gute Voraussetzung dafür, eine Kanzlei zu gründen, deren strategisches Programm von Beginn an auf dem Prinzip der Selbstbeschränkung basierte. Eben nicht beginnen und darauf warten, "was so an Mandaten kommt". Die Gründer betonen in Ihrer Bewerbung nicht nur die Bereitschaft zum Verzicht um des eigenen klaren „Boutique-Konzeptes“ willen. Sie beschreiben auch sehr prägnant ihr „Marketingprogramm“. So heißt es in der Bewerbung: "Kostenintensive Werbeauftritte werden ebenso vermieden wie Verlautbarungen medienwirksamer Mandaten in der Presse. Die beste Werbung ist eine ebenso qualifizierte wie diskrete Mandatsbearbeitung. Die von der Sozietät beratenen Unternehmen erwarten ein hohes Maß an Diskretion und öffentlicher Zurückhaltung".

Man höre genau zu: Gespielt werden die leisen Töne, nicht die lauten. Die Gründer setzen auf Kompetenz, nicht zuletzt dokumentiert durch zahlreiche Veröffentlichungen. Sie setzen nicht auf den nachhaltigen Hall der Werbetrommel, weil sie wohl zu Recht erkannt haben, dass anwaltliches Vertrauensmarketing Diskretion zur zwingenden Voraussetzung hat.

Der Erfolg gibt ihnen recht. Sie haben sich in relativ kurzer Zeit das erworben, was man gemeinhin Reputation nennt, also die wiederholte Empfehlung durch Dritte, die nach einem „guten Anwalt“, in diesem Fall nach guten Strafrechtsanwälten, gefragt werden. Die Jury verleiht den Rechtsanwälten Dr. Alfred Dierlamm und Marcus Traut den zweiten Preis. (Er wird verliehen von **ergänzen!!**)

Meine Damen und Herren, wir haben nun zwei Kanzleien prämiert, deren Gründungserfolg vor allem von der Beherrschung der Kunst der Selbstbeschränkung abhängig war. Dies ist ein wichtiges Signal. In einem äußerst wettbewerbsintensiven Markt kann man sich ganz offensichtlich nur abheben, wenn man sich zugleich selbst beschränkt. Solche Selbstbeschränkung aber verlangt die Fähigkeit und den Willen zum Verzicht. Wer sich abheben will, kann nicht jedes Mandat annehmen, weil dies mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit nicht zur Profilbildung sondern zum Profilverlust führt. Gründungen der Zukunft werden vor allem davon abhängig sein, ob es Gründern gelingt, sich von der

Masse abzuheben. Die Marketingexperten nennen dies die Fähigkeit zur Distinktion. Einfacher gesagt: Es lebe der Unterschied!

Es ist daher kein Zufall, dass auch die Gewinner des ersten Preises ihrer Gründung ein klar fokussiertes strategisches Konzept zu Grunde legten. Sie hatten von Beginn an im Sinn - ich zitiere aus den Bewerbungsunterlagen - eine spezialisierte Kanzlei mit Boutique-Charakter zu gründen, wobei der Schwerpunkt auf Beratungsleistungen für Unternehmen der Pharmaindustrie zu Fragen des Pharmarechts und angrenzenden Rechtsgebieten gelegt werden sollte.

Wir sprechen über Brixius & Schneider, genauer über Rechtsanwältin Dr. Kerstin Brixius und Rechtsanwalt Dr. Ingo Schneider, beide Mitte 30, die im Jahr 2004 ihre Kanzlei gründeten. Hier haben sich zwei Anwälte zusammengetan, die selbstbewusst von sich behaupten: "Wir sind durch unsere bisherigen praktischen Erfahrungen als juristische Referenten... sowie unsere Autoren- und Lehrtätigkeit ausgewiesene Experten im Pharmarecht."

Die Leser dieses Satzes erkennen sofort, dass hier nicht einfach "auf die Sahne gehauen" wird. Alle diese Aussagen sind unterlegt mit Nachweisen einschlägiger Tätigkeiten einschließlich einer Reihe entsprechender Publikationen. Es wird deutlich, dass sich hier eine Anwältin und ein Anwalt auf den Weg gemacht haben, eine Branche mit Expertenrat zu begleiten, wohl wissend, dass diese Branche nicht auf behauptete Kompetenz reagieren wird, sondern nur auf Kompetenz, die durch einschlägige Arbeit unterlegt wird. Hier treten junge Anwälte in dem sicheren Wissen an, dass sie innerhalb der Anwaltschaft viele Wettbewerber haben, kleine und vor allem große Kanzleien, die sich ebenfalls um den Pharmamarkt kümmern. Doch es schreckt sie nicht, weil sie sich ihrer eigenen Kompetenz, untermauert durch wissenschaftliche Tätigkeit und Referententätigkeit, sicher sein können.

Diese Gründung ist im besten Sinne strategisch: Klare Ziele, klar definierte Wege dorthin einschließlich eines zielgenauen Marketingkonzeptes mit den Eckpfeilern Direktmarketing, Seminartätigkeit, Vortrags- und Referententätigkeit, aktive Mitwirkung in einschlägigen Verbänden, Veröffentlichungen, professionelle Gestaltung des Außenauftritts. Im Marketing setzen die Gründer zudem auf die (durchaus berechnete) Erwartung, dass die Kanzlei aufgrund ihrer besonderen Beratungsqualität durch die Mandanten weiter empfohlen werde. Es wird also erkannt, dass Mandanten Außendienstmitarbeiter einer Kanzlei sind, aber immer nur dann, wenn die Kanzlei beste Qualität abliefern kann.

Die Jury würdigt einen präzisen Geschäftsplan, der in jeder Zeile ausdrückt, dass hier Gründer am Werk sind, die ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen wollen und dabei nichts dem Zufall überlassen. "To take our own destiny" ist wohl die heimliche Maxime dieser beiden Partner, denen bereits ihr bisheriger Erfolg, der sich schon kurz nach Gründung einstellte, Recht gibt. Die Jury vergibt den ersten Preis an Rechtsanwältin Dr. Kerstin Brixius und Rechtsanwalt Dr. Ingo Schneider, der nun von (**ergänzen**) vergeben wird.