Perspektiven für Juristen

Das Expertenbuch zum Einstieg

Berufsbilder, Bewerbung, Karrierewege, Expertentipps

Fokus: Wirtschaftskanzlei

inkl. E-Book

2015

e-fellows.net
wissen

Dr. Carsten Wettich

Rechtsanwalt und Partner im Bereich Gesellschaftsrecht/Corporate
Berner Fleck Wettich Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

Unter eigener Flagge segeln – als Spin-off einer Großkanzlei

Der Berufseinstieg

Nach Studium in Köln und Lausanne, Promotion zu einem aktienrechtlichen Thema und Referendariat in Düsseldorf, Hamburg, San Francisco und London habe ich als Rechtsanwalt bei Hengeler Mueller in Düsseldorf angefangen. Dort habe ich mehr als fünf Jahre gearbeitet, war in dieser Zeit auch im Münchener Büro tätig und habe ein Secondment bei der befreundeten englischen Kanzlei Slaughter and May in London verbracht. Für mich war dies der richtige Berufseinstieg: Ich habe an spannenden Mandaten mitgearbeitet, viele Menschen kennengelernt und konnte von erfahrenen Anwälten lernen. Dies hat mir das notwendige Rüstzeug für meine heutige Tätigkeit gegeben.

Die Entscheidung zur Gründung einer eigenen Kanzlei

Auch wenn es bei Hengeler Mueller eine gute Zeit war, habe ich irgendwann gemerkt, dass ich etwas anderes machen möchte. Nach längeren Überlegungen fiel der Entschluss, gemeinsam mit zwei Kollegen etwas Eigenes aufzubauen. Wir haben Anfang 2014 die auf den Bereich Gesellschaftsrecht/Corporate spezialisierte Sozietät Berner Fleck Wettich in Düsseldorf gegründet. Da alle drei Gründungspartner eine gemeinsame Vergangenheit bei Hengeler Mueller haben, wird unsere Kanzlei als Spin-off einer Großkanzlei bezeichnet.

Tätigkeitsbereich, Beratungsansatz und Anforderungsprofil

Wir beraten Unternehmen, deren Organe sowie Unternehmer zum Kapital- und Personengesellschaftsrecht, zu Fragen der Organhaftung, zu Transaktionen/M&A, Unternehmensumstrukturierungen, gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten etc. Das heißt, wir haben mit Gesellschaftern, Geschäftsführern, Vorständen und Aufsichtsräten, aber auch mit Rechtsabteilungen oder einem Justiziar zu tun. Dabei verstehen wir uns als persönliche Berater des Mandanten. Unser Ziel ist es nicht allein, die rechtliche Frage zu prüfen, sondern dem Mandanten eine Lösung anzubieten, die auf die konkrete Situation zugeschnitten ist und auch die wirtschaftlichen und strategischen Interessen berücksichtigt. Dies umschreibt auch das Anforderungsprofil für eine solche Tätigkeit: Erforderlich für die Tätigkeit als Wirtschaftsanwalt – gleichgültig ob in einer kleinen hoch spezialisierten Einheit oder in einer Großkanzlei – sind neben den juristischen Kenntnissen ein Verständnis für wirtschaftli-

che Zusammenhänge und ein Gespür dafür, was der Mandant erwartet, nämlich eine pragmatische, ergebnisorientierte Herangehensweise. Als Partner einer kleinen Einheit haben wir zudem jeden Tag Entscheidungen zu treffen; hiermit sollte man umgehen können.

Unterschiede gegenüber meiner früheren Tätigkeit in einer Großkanzlei

Inhaltlich hat sich gegenüber meiner früheren Tätigkeit in einer Großkanzlei wenig geändert. Hinzugekommen sind allerdings vielfältige Aufgaben, mit denen ich früher nur am Rande zu tun hatte: dies fängt an bei der Festlegung des Corporate Designs oder der Website, betrifft aber auch die Außenkommunikation einschließlich Pressearbeit oder die Positionierung der Kanzlei am Markt. Das ist viel Arbeit, bedeutet aber auch größere Entscheidungsfreiheit. In unserer kleinen Einheit sind die Wege zudem kürzer, und wir sind dadurch in vielen Dingen flexibler.

Anders als eine Großkanzlei, die in der Regel alle wirtschaftsrechtlichen Bereiche abdeckt, ist unsere Kanzlei auf den Bereich Corporate/Gesellschaftsrecht spezialisiert. Wir arbeiten daher häufig mit spezialisierten Kanzleien in anderen Rechtsgebieten zusammen (z. B. Arbeitsrecht oder Steuerrecht). Zudem ergeben sich Schnittmengen mit anderen Beratern des Mandanten. Hier ist es erforderlich, über ein gutes Netzwerk zu verfügen und dieses ständig zu pflegen, um den Mandanten umfassend und effektiv beraten zu können.

Der Reiz der Eigenständigkeit

Der besondere Reiz einer kleinen, spezialisierten Einheit liegt in der größeren unternehmerischen Freiheit. Einerseits bin ich für viele Mandate allein verantwortlich und kann daher meine Vorstellungen so umsetzen, wie ich es für richtig halte. Anderseits habe ich Kollegen, mit denen ich größere Mandate gemeinsam bearbeite und die ich um Rat fragen kann. In einer Großkanzlei profitiert man von dem großen Netzwerk der Kanzlei und den guten Kontakten insbesondere der älteren Partner. In einer Kanzlei, die noch relativ jung am Markt ist, haben hingegen der Auf- und Ausbau des Mandantenstamms und die Mandatsakquise besondere Bedeutung. Für uns macht dies allerdings gerade den Reiz unserer Tätigkeit aus. Zudem profitieren wir nicht nur von der Erfahrung, sondern auch von den Kontakten aus unserer Zeit in Großkanzleien.

Das notwendige Rüstzeug

Neben den fachlichen Qualifikationen sollte man speziell für die Gründung einer eigenen Kanzlei ausreichende Berufserfahrung mitbringen (idealerweise aus einer Großkanzlei), sich auf einen bestimmten Bereich fokussieren und Spaß daran haben, selbstbestimmt zu arbeiten, aber auch Verantwortung für Bereiche abseits der Kerntätigkeit zu übernehmen. Ein solches Projekt benötigt zudem ausreichend Vorbereitung. Schließlich braucht man Kollegen, die diesen Schritt mitgehen, um sich abzustimmen und auch größere Mandate bearbeiten zu können. Dies ist gerade im Gesellschaftsrecht wichtig; und gemeinsam macht es natürlich auch mehr Spaß. Ich jedenfalls bin glücklich mit meiner Entscheidung und kann diesen Schritt jedem empfehlen, der sich mit dem Gedanken der Gründung einer eigenen Kanzlei beschäftigt.