

Entscheidungen:

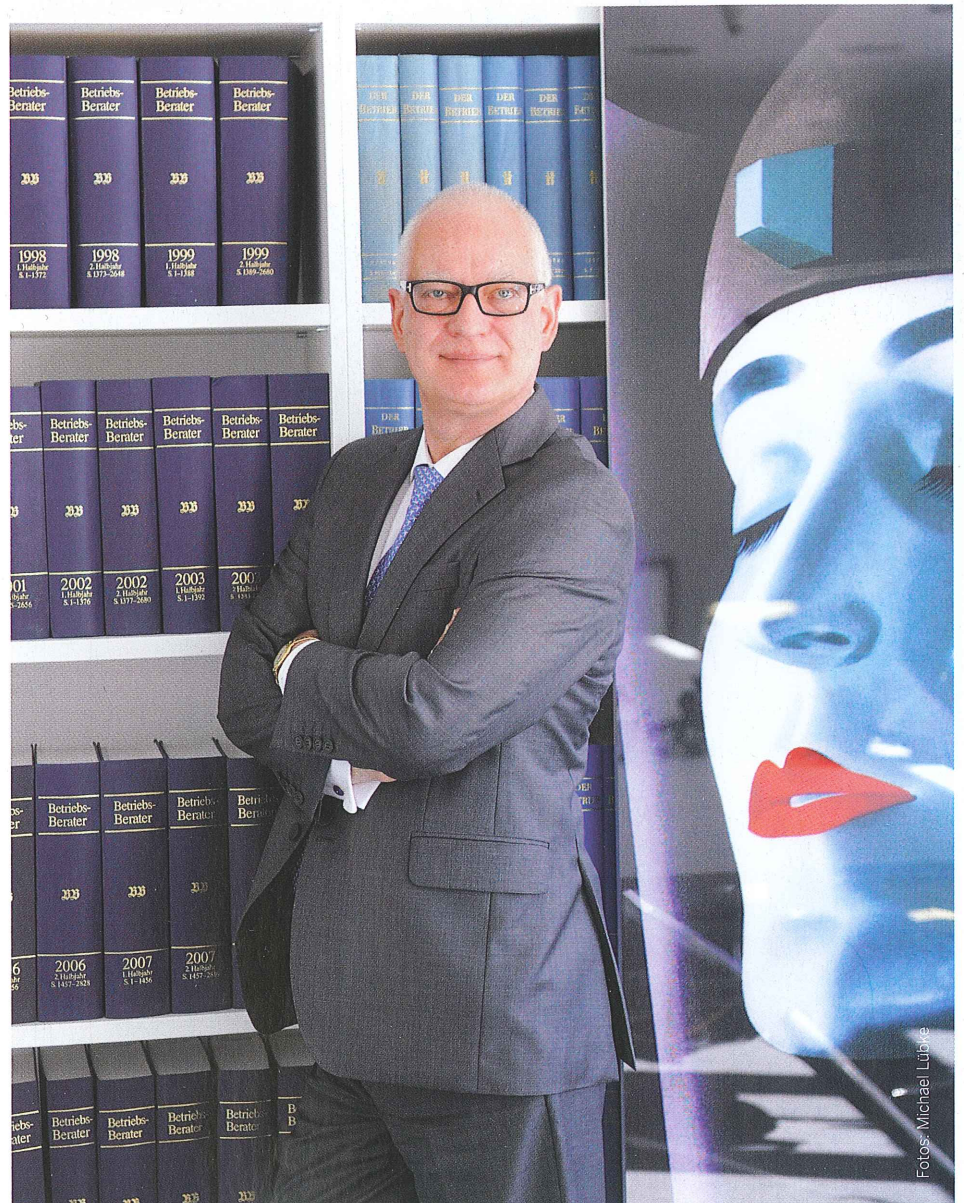
Die, die sagen, wie es geht

D

Die vier Anwälte waren früher ein Team und sind es auch noch heute. Nach vielen gemeinsamen Jahren bei internationalen Großkanzleien haben die allesamt auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Juristen Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger, Dr. Erbo Heinrich und Dr. Sorika Pluskat den Schritt in die eigene Sozietät vollzogen. Seit November vergangenen Jahres beraten sie unter dem Namen Austmann & Partner ihre Mandanten in allen Fragen rund um Gesellschaftsrecht, Transaktionen, Zivilrechtsstreitigkeiten, Nachfolgeplanung und Compliance. „Wir haben einen fliegenden Start hingelegt, da unsere früheren Mandanten mit in unsere neue Sozietät gewechselt sind“, sagt Thomas Austmann.

Das hat natürlich nicht nur viele Vorteile für Austmann & Partner, die sich ohne vorherige Akquise damit direkt in die Beratung stürzen konnten. Das Partnerteam um Thomas Austmann, der als einer der führenden Wirtschaftsanwälte Deutschlands geführt wird, ist ohnehin am Markt bestens bekannt. Dies zeigt auch, dass für viele Mandanten aus der Wirtschaft das „Branding“, also der Firmenname und das damit verbundene Image, nur eine untergeordnete Rolle spielt. „Mandate hängen an Köpfen. Es geht um das Vertrauensverhältnis zwischen Anwalt und Mandant“, betont Nina Böttger. Dieses Verhältnis, das Sorika Pluskat als

Die junge Sozietät Austmann & Partner ist auf Gesellschaftsrecht und Transaktionen spezialisiert und richtet sich an international tätige Konzerne und inhabergeführte Familienunternehmen.



Thomas Austmann



Nach vielen gemeinsamen Jahren bei internationalen Großkanzleien haben die allesamt auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Juristen Thomas Austmann (2. von rechts), Dr. Nina Böttger (rechts), Dr. Erbo Heinrich (2. von links) und Dr. Sorika Pluskat (links) den Schritt in die eigene Sozietät vollzogen.

„vernünftige und vertraute Arbeitsbeziehung“ bezeichnet, könne nicht durch eine reine Marke aufgebaut werden, sondern nur durch eine langfristige Beziehung auf hohem Qualitätsniveau. Das sei eben nur über die Anwälte an sich zu erreichen.

Bestimmte Köpfe bringen zwangsläufig eine bestimmte Arbeitsweise mit sich. Bei Austmann & Partner ist das die Arbeitsweise, die die vier heutigen Partner schon früher im Team ihrer Großkanzlei gepflegt haben – nämlich eine enge Bindung der Partner an den Mandanten ohne eine Vielzahl von angestellten Rechtsanwältinnen (Associates) im Schlepptau. Das hat zwei Vorteile für die Unternehmen: Auf der einen Seite erhalten sie die für sie notwendige Rechtsberatung von einem Partner der Kanzlei, der den ganzen Prozess sehr eng begleitet und in alle Vorgänge involviert ist. Auf der anderen Seite sind die Kosten niedriger, da weniger Anwälte mit einer Sache befasst sind. „Wir sind zwar kleiner, aber dafür auch effizienter und effektiver“, fasst Nina Böttger zusammen.

Bei Austmann & Partner sichten die Partner beispielsweise selbst Unterlagen in Datenräumen, bei anderen Kanzleien machen das oftmals ganz überwiegend Associates. „Wir wissen, auf welche Inhalte es ankommt. Insofern sind die Kosten trotz des hohen Partneranteils bei uns keineswegs höher.“

Dazu kommt: „Unsere Beratung und Begleitung ist unternehmerisch ausgerichtet“, sagt Thomas Austmann, der selbst gelernter Bankkaufmann und Ökonom ist, einen MBA-Abschluss besitzt und lange Zeit in der Finanzindustrie als Chefsyndikus gearbeitet hat. „Wir müssen wissen, wie Wirtschaft funktioniert, um Unternehmer auf Augenhöhe beraten zu können. Das ist ein klarer Schwerpunkt bei uns.“

Und dieser wirtschaftliche Sachverstand kommt Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger, Dr. Erbo Heinrich und Dr. Sorika Pluskat durchaus entgegen – sind doch vor allem die Entscheidungsträger der von ihnen beratenen Unternehmen ihre Zielgruppe. „Wir sprechen mit den Entscheidern in den Unternehmen und helfen ihnen direkt bei ihren unternehmerischen Entscheidungen. Diese Verantwortung macht einfach Spaß“, sagen die vier Partner unisono. Und Nina Böttger erzählt eine Anekdote von einem Mandanten, der enttäuscht von einer anderen Kanzlei zu ihr kam: „Nun weiß ich, wie es nicht geht. Sagen Sie mir, wie es geht!“

Austmann & Partner bezeichnet sich selbst als Boutique, also als kleine, spezialisierte Kanzlei. Für die Anwälte ist das das Konzept der Zukunft – für Anwälte und Mandanten. Kleinere Einheiten

könnten viel kostendeckender arbeiten als die Großen, die jederzeit viel Personal Kapazität vorhalten müssten und zudem Geschäft machen, das für die Konkurrenz mit mehreren hundert Anwälten schlicht nicht lohnt.

Zum anderen geht es den Gründern auch um die Qualitätssicherung und den Teamgedanken. „In unseren Beratungsfeldern liefern wir dieselbe Qualität wie eine Großkanzlei, schließlich waren wir viele Jahre bei international führenden Großkanzleien tätig“, sagt Erbo Heinrich. „Wir haben kein internationales Management-Board, das Entscheidungen anstelle der dem Mandanten näheren Partner trifft. Wir unterliegen keinem wirtschaftlichen Zwang zum Cross-Selling eines internationalen Netzwerkes. Jeder weiß, an was der andere gerade arbeitet. Wir sind ein Team, keine Einzelspieler“, ergänzt Austmann.

Auf mehr als 20 Anwälte wollen die Partner auf Dauer gar nicht wachsen – es sei dann nicht möglich, eine dauerhaft hohe und gleiche Qualität zu gewährleisten. Insofern ist Wachstum zwar langfristiges Unternehmensziel, aber nur dann, wenn es sich anbietet. Ausgebaut werden soll aber in jedem Fall der Bereich Steuerrecht. Das ist für die Partner ein wesentliches Element in vielen Beratungen.

Patrick Peters