

### Abspaltung von der Großkanzlei – Über das Gelingen eines Spin-offs

Trotz attraktiver Großkanzleigehälter sind Spin-offs von Associates längst keine Seltenheit mehr. Damit der Weg in die Selbstständigkeit aber nicht in der Sackgasse endet, brauchen junge Kanzleigründer neben juristischer Kompetenz eine detaillierte Planung und eine gehörige Portion organisatorisches Geschick. Denn eine Kanzleineugründung ist kein Selbstläufer, weiß **Dr. Malte Jaguttis**. Er hat zusammen mit Partner **Dr. Simeon Held** zum Jahreswechsel eine Kanzlei für Öffentliches Wirtschaftsrecht in Köln gegründet. Zuvor waren beide viele Jahre Associates bei Hengeler Mueller. Die NJW hat sich mit ihnen über ihren Weg in die Selbstständigkeit unterhalten.

**NJW:** Ihre Kanzlei besteht nun seit gut zwei Monaten. Ist mittlerweile schon so etwas wie ein Kanzleialltag eingelebt?

**Jaguttis:** Die ersten Wochen waren schon sehr aufreibend. Inzwischen sind wir wieder bei inhaltlichen Themen angekommen und haben verschiedene interessante Projekte auf dem Schreibtisch. Einiges ist wie früher, in anderen Dingen unterscheidet sich eine kleinere Einheit natürlich deutlich von der Rundumbetreuung der Anwälte in einer Großkanzlei. Die Möglichkeit, den Kanzleialltag durch eigene Schwerpunkte und Ziele selbst zu bestimmen, war einer der wesentlichen Gründe für unseren Spin-off.

**NJW:** Wie lange hat es gedauert, bis die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, gefallen war?

**Held:** Mit dem Gedanken hatten wir schon länger gespielt. Irgendwann ergab sich daraus eine gewisse Eigendynamik, die dann recht schnell in den endgültigen Entschluss mündete, wohl auch, weil wir beide schon über viele Jahre in öffentlich-rechtlichen Projekten zusammengearbeitet haben und uns sehr gut kennen.

**NJW:** Was waren die wesentlichen organisatorischen Fragen, denen Sie sich stellen mussten?

**Jaguttis:** Die wesentlichen Themen waren die Gründung der Partnerschaft, das Anmieten geeigneter Büroräume, die Gestaltung des IT-Systems und der Webseite und die Einrichtung von Räumen und Bibliothek.

**NJW:** Wie bewältigt man eine Kanzleigründung neben einem Fulltimejob in einer Großkanzlei?

**Held:** Neben der Anwaltstätigkeit bei Hengeler Mueller eine Kanzlei zu gründen, ist unmöglich. Vorüberlegungen haben wir an Wochenenden getroffen, gegen Ende unserer Tätigkeit hatten wir noch einige freie Tage, um wichtige organisatorische Themen in die Wege zu leiten.

**NJW:** Irgendwann mussten Sie Ihren Arbeitgeber informieren. Gibt es dafür den perfekten Zeitpunkt?

**Jaguttis:** Wir haben mit unseren ehemaligen Chefs über viele Jahre eng zusammengearbeitet und schätzen uns persönlich und fachlich sehr. Für uns war es deshalb wichtig, die Entscheidung unmittelbar zu kommunizieren, nachdem wir sie getroffen hatten.

**NJW:** Was sollte man bei einem solchen Gespräch beachten, damit man sich hinterher noch in die Augen schauen kann?

**Held:** Das Gespräch haben wir sehr offen geführt und die Motivation für unser Vorhaben genau erklärt, nämlich, dass wir Mandanten in einer kleineren, spezialisierten Einheit zur Verfügung stehen möchten und bestimmte öffentlich-rechtliche Themen selbstständig fokussieren und besetzen wollen. Uns ist natürlich klar, dass wir diesen Schritt ohne die langjährigen Erfahrungen in einer international ausgerichteten, führenden Großkanzlei nicht gemacht hätten. Über den positiven Umgang unserer ehemaligen Chefs mit der Entscheidung haben wir uns gefreut – wir haben weiterhin ein ausgezeichnetes Verhältnis zueinander.

**NJW:** Gab es Probleme bei der Aufteilung der Mandate, insbesondere bei den gemeinsam bearbeiteten?

**Jaguttis:** Uns war wichtig, den Schritt in die Selbstständigkeit im Einvernehmen zu gehen und gewachsene Mandatsstrukturen zu respektieren. Wir freuen uns natürlich umso mehr, dass wir vom Markt gleich positiv aufgenommen wurden. Der Einstieg ist für uns sehr gut gelaufen – aktuell beraten wir Unternehmen zu verschiedenen europarechtlichen Themen. Die erste größere Unternehmenstransaktion, bei der wir die öffentlich-rechtlichen Bereiche abdecken, läuft auch schon. Daneben können wir darüber entscheiden, wo wir uns pro bono engagieren – momentan beraten wir eine gemeinnützige Initiative in Berlin zu einer verfassungsrechtlichen Frage.

**NJW:** Stichwort Mandanteninformation: Wie haben Sie dieses sensible Thema gehandhabt?

**Held:** Zu den einzelnen Mandaten haben wir uns mit unserem Arbeitgeber abgesprochen und die jeweiligen Mandanten wurden dann entsprechend informiert.

**NJW:** Was raten Sie jungen Kollegen, die einen Spin-off planen, damit dieser gelingt?

**Jaguttis:** Von zentraler Bedeutung bei der Überlegung, ob und wie man den Schritt in die Selbstständigkeit geht, waren für uns eine Analyse des Marktumfelds und eine genaue strategische Positionierung. Für unseren Bereich hat sich gezeigt, dass es bei Unternehmen, Verbänden und Behörden einen Bedarf an Beratung zu öffentlich-rechtlichen Fragen gibt, die auf einem guten Verständnis der Schnittstellen zum Europarecht und einem breiten wirtschaftsrechtlichen Hintergrund beruht. Ein zweites wichtiges Element ist aus unserer Sicht ein belastbares Netzwerk mit Spezialisten anderer Rechtsgebiete. Mit ihnen arbeiten wir bei fachübergreifenden Projekten – wie etwa Unternehmenskäufen – eng zusammen. ■