

Die Kanzleiperspektive - Dr. Hermann Knott

Wechsel aus einer Großkanzlei in ein mittelständisches Umfeld

Einleitung

Seit Beginn des neuen Jahres ist Hermann Knott als Senior Partner bei KUNZ Rechtsanwälte tätig. Neben seiner Expertise als Transaktionsanwalt für grenzüberschreitende Transaktionen war er Mitgründer anderer Kanzleien und hat umfangreiche Erfahrungen in Fragen des Kanzleimanagements gesammelt. Knott entschied sich für KUNZ wegen der dynamischen und offenen Partnerschaftskultur, die Initiativen wie die weitere internationale Expansion der Kanzlei fördert. Mit den derzeitigen Standorten in Koblenz, Mainz und Köln ist KUNZ bereits über seine Heimatregion im Südwesten Deutschlands hinaus gewachsen und setzt seinen Weg der ausgewogenen und kontinuierlichen Expansion als Full-Service-Wirtschaftskanzlei fort.

Berichten Sie uns von Ihren eigenen Erfahrungen in Kanzleien unterschiedlicher Größe. Was hat Sie dazu bewogen, von einer Großkanzlei zu Kunz zu wechseln?

Der entscheidende Moment für meine Entscheidung, bei KUNZ einzusteigen und die Mitglieder meines Teams zu bitten, es mir gleichzutun, war die erste Gesprächsrunde mit den Partnern von KUNZ. Fast alle Partner nahmen teil, und sie haben mich als überzeugende Persönlichkeiten beeindruckt, die sich mit großem Engagement für eine umfassende Mandantenbetreuung einsetzen und dabei höchste Qualitätsstandards einhalten. Gleichzeitig hören sie sich gegenseitig zu und sind bereit, gut vorbereitete, zukunftsweisende Entscheidungen zu treffen. Dies ist das beste Umfeld für junge Anwälte, um sich zu entwickeln, für erfahrene Anwälte, um an der Erweiterung der Praxis mitzuwirken, und für Mandanten, um die besten und umfassendsten Dienstleistungen zu erhalten. Als ich an diesem Abend nach Hause zurückkehrte, war ich davon überzeugt, dass die Partner bereit waren, den Weg des ausgewogenen Wachstums und weiterer Expansion fortzusetzen.

Eine solche positive Arbeitskultur findet ihren fruchtbarsten Boden in einer Kanzlei, die sich auf einem dynamischen Wachstumspfad befindet und gleichzeitig auch eine persönliche Verbindung unter den Partnern pflegt. In größeren Kanzleien müssen Verfahren institutionalisiert werden. Das schränkt naturgemäß den Einfluss ein, den jeder Partner kraft seinen eigenen Mitteln beitragen kann.

Bei KUNZ ist der Weg von der Entscheidung zur Umsetzung geradlinig - schnell, aber überlegt, und klar, aber ausgewogen. Ein gutes Beispiel ist der Business Guide für Deutschland, den wir beschlossen und schnell fertiggestellt haben. Er dient internationalen Mandanten als praktische Orientierungshilfe beim Eintritt in den deutschen Markt, ist prägnant und basiert auf langjähriger Erfahrung - fokussiert auf das, was ausländische Investoren wirklich wissen müssen, kein abstraktes Papier.

In nicht-institutionalisierten Kanzleien wie KUNZ wirken individuelle Stärken und persönliches Engagement besonders stark. Ich schreibe gerne zu juristischen Themen, halte Vorträge und organisiere sowie moderiere Panels zu M&A, internationaler Schiedsgerichtsbarkeit und Kanzleimanagement. Damit werden die Reputation der Kanzlei insgesamt und die Anerkennung unserer Expertise in einem von Wettbewerb geprägten Umfeld nachhaltig gesteigert.

Wie beurteilen Sie die Position von KUNZ angesichts der auf Basis Ihrer langjährigen Erfahrungen bestehenden Erwartungen ausländischer Mandanten?

Sie ist ausgezeichnet, und zwar sowohl aufgrund des starken, bereits vorhandenen Umfelds, aber auch wegen der Einstellung der Partner und des gesamten Teams. Was im internationalen Kontext zählt, ist neben der fachlichen Exzellenz die Sensibilität für kulturelle Nuancen, die Zusammenarbeit mit exzellenten lokalen Kanzleien im Ausland und die Integration von einzelnen Teilen eines Beratungsprodukts aus verschiedenen Ländern in ein zusammenhängendes einheitliches Ergebnis. KUNZ hat diesen Ansatz bereits bei den vorhandenen international ausgerichteten Kunden unter Beweis gestellt. Diese pragmatische und realistische Einstellung hat es KUNZ ermöglicht, das enorme zusätzliche Potenzial zum Ausbau der internationalen Praxis zu schaffen.

Ihr praktisches Fazit lautet also, dass KUNZ für die internationale Arbeit gut aufgestellt ist?

Oh ja, bestens. Der offene und dynamische Arbeitsstil sowie die Sensibilität für kulturelle Unterschiede, natürlich gepaart mit hoher Qualität und einer effizienten Art der Leistungserbringung, sind die Hauptgründe für meinen Optimismus. Hinzu kommt die Bereitschaft zum Aufbau einer engen Partnerschaft mit lokalen Kanzleien im Ausland, die KUNZ in die Lage versetzt, grenzüberschreitende Projekte integriert und aus einer Hand zu betreuen. Das betrifft sowohl Investitionen aus dem Ausland ins Inland als auch von Deutschland ausgehende Auslandsinvestitionen.

Welchen Rat würden Sie Bewerbern und Quereinsteigern erteilen, die Einstiegspositionen auf den unterschiedlichen Ebenen suchen?

Im heutigen Marktumfeld sollten junge Anwältinnen und Anwälte bei der Wahl der für sie geeigneten Kanzlei einen breiteren Umfang an Kriterien als Maßstab wählen. Die Art und Weise, wie u.a. Technologie bei der effizienten Erbringung von juristischen Dienstleistungen und der Ausbildung eingesetzt wird, spielt neben den stets erforderlichen fachlichen Fähigkeiten eine wichtige Rolle. Fortschrittliche Technologie wird zu einem immer wichtigeren Teil des täglichen Lebens und betrifft Kanzleien aller Größen gleichermaßen.

Bei KUNZ setzen wir uns aktiv für die Ausbildung unserer jungen Juristen ein, indem wir ihnen eine breite Erfahrung in den für einen praktizierenden Anwalt relevanten Grundbereichen bieten und sie sich in einem unserer Kompetenzzentren spezialisieren können. Entsprechend ihrer persönlichen Entwicklung werden sie dann schrittweise in die immer selbstständigere Bearbeitung von Mandantenangelegenheiten eingeführt.

Die Kultur von KUNZ geht über diese Merkmale hinaus und baut auf den gemeinsamen Werten einer integrierten, auf engem Austausch beruhenden Partnerschaft auf, in der jeder exzellente individuelle Leistungen beiträgt. Als ich nur ca. 18 Monate nach der Fusion der Vorgängerkanzleien mein erstes Treffen mit meinen neuen Partnern hatte, konnte ich nicht erkennen, wer zu welcher Altkanzlei gehört hatte - ein starkes Indiz dafür, wie gut sich die Partnerschaft in relativ kurzer Zeit integriert hat. Diese Erfahrung war für mich eine ermutigende Botschaft für meine zukünftige erfolgreiche Zusammenarbeit mit meinen neuen Partnern.