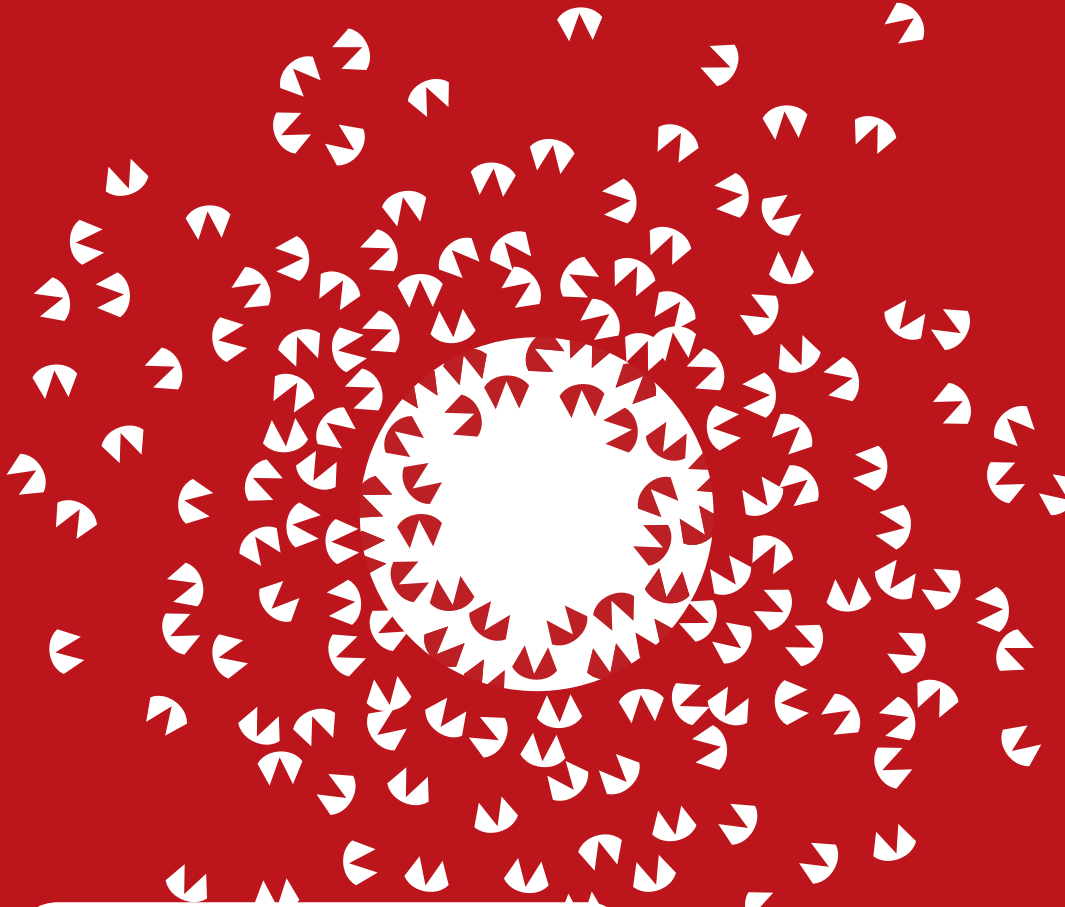


MARTINA ARIOLI

# DER SPRUNG INS HAIFISCHBECKEN



**Separatdruck aus:**

lawandwomen.ch

**JURISTINNEN IN DER SCHWEIZ: ANDERS!**

**FEMMES JURISTES SUISSES : DIFFÉRENTES!**

**GIURISTE SVIZZERE: DIFFERENTI!**

Editions Weblaw, Bern 2014

ISBN 978-3-906230-30-6

 **EDITIONS WEBLAW**

# DER SPRUNG INS HAIFISCHBECKEN

*Martina Arioli*

„Du bist mutig!“

Die Reaktion war ausnahmslos dieselbe. Eine ins Positive verkehrte Äusserung der Überraschung, die, direkter und ehrlicher formuliert, wohl hätte heissen sollen: „Du bist des Wahnsinns!“

Schweizweit praktizieren heute über 9'000 Anwälte, davon allein in Zürich beinahe 3'000. Die renommiertesten Wirtschaftskanzleien der Schweiz sind in Zürich angesiedelt – mit einem schier unerschöpflichen Fundus an Know-How und Ressourcen. Wozu also eine auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Kleinstkanzlei – bestehend einzig aus mir selbst – ausgerechnet in Zürich aufbauen wollen? Alle Energie und Zeit – und insbesondere auch das gesamte Ersparte – auf eine Karte setzen, wenn der Schweizer Markt an Anwaltsdienstleistern gesättigt ist, der Wettbewerb unter Anwälten in den vergangenen Jahren deutlich schärfer geworden ist und Unternehmen ihre Rechtsabteilungen mit hochkarätigen Juristen kontinuierlich ausbauen, um nicht auf externe Anwälte zurückgreifen zu müssen? Im heutigen Umfeld ist die Gründung einer Einzelkanzlei ein Himmelfahrtskommando. Weshalb also dennoch? Nun, es ist und war schon immer mein Traum. Statt im Konjunktiv zu leben, habe ich diesen Traum umgesetzt. Weil mir das „hätti doch“ nicht entspricht. Mein Rucksack von über einem Jahrzehnt Erfahrung, gesammelt in-house und in Kanzleien, konsequent ausgerichtet auf Vertragsrecht v.a. in den Bereichen IT und Urheberrecht, verbunden mit einem weitverzweigten, sorgsam gepflegten Netzwerk, stimmten mich zuversichtlich.

## **Wenn die Beute schon längst verteilt ist**

Selbstverständlich will ein Schritt in die Selbständigkeit gut überlegt sein: Ratgeber empfehlen die Entwicklung von Geschäftsmodellen, Strategien, Marketingkonzepten, Business Plan, Wachstumsszenarien. Das mag sicherlich bei der Selbstanalyse im

Hinblick auf die Überlebenschancen sinnvoll sein, aber bei der Gründung einer Kleinstkanzlei wird dies höchstens eine kreditgebende Bank interessieren.

Entscheidend sind vielmehr folgende Fragen: Was kann ich anbieten? Wie finde ich Klienten und wie finden Klienten mich? Wie positioniere ich mich im Markt? Wer sind meine Mitbewerber und was unterscheidet mich von ihnen?

## **Der entscheidende Unterschied: buntes, dickes Neopren**

Die Spezialisierung und damit auch Beschränkung auf ganz bestimmte Rechtsgebiete oder Zielgruppen ist im Hinblick auf die Kanzleigründung zwingend. Es genügt selbstverständlich nicht, ein Messingschild an eine Mauer anzuschrauben und auf Laufkundschaft zu hoffen.

Das Netzwerk aus vergangenen gemeinsamen Projekten / Aufträgen bildet das Fundament für die erfolgreiche Kanzleigründung. Netzwerkeln ist ein absolutes Muss. Es macht aber nur Sinn, mit denjenigen zusammenzukommen, die einem sympathisch sind. Nicht nur, weil das mehr Spass macht. Sondern weil alles andere zur Qual wird. Für beide Seiten. Die vielzitierte Authentizität ist keine Leerformel: Nichts verkauft sich schlechter als der klägliche Versuch, in eine andere Haut schlüpfen zu wollen.

Networking wird als Frau mit zunehmendem Alter und dem einhergehenden Verlust der optischen Attraktivität einfacher: das Ziel des Treffens ist sogar dem Gegenüber sofort glasklar. Und somit kann das Treffen auch auf ein zeitlich erträgliches Minimum – und ohne allzu grosse Belastung der Leber – beschränkt werden.

Viele Anwälte gehen davon aus, dass Mandanten dann zufrieden sind, wenn sie eine erstklassige juristische Beratung erhalten. Das ist ein Denkfehler: Mandanten setzen eine erstklassige juristische Beratung schlicht voraus. Die Zufriedenheit eines Mandanten misst sich vielmehr an der Art und Weise, wie die erstklassige juristische Beratung erbracht wird: der Verständlichkeit in der Kommunikation, die praktische Umsetzbarkeit der anwaltlichen Empfehlung, die Verfügbarkeit der Ansprechperson und die Response-Zeit.

Schaut man sich die renommiertesten Wirtschaftskanzleien an, so hat sich in den vergangenen Jahren wenig geändert: die Partnerschaft bleibt weitgehend Männern

vorbehalten. Dabei schliessen schon seit geraumer Zeit mehr Frauen ein Jurastudium erfolgreich ab. Statt larmoyant der Frage nachzugehen, wo die Frauen denn geblieben sind, wo die gläserne Decke hängt und wer sie da angebracht hat, gilt es den Umstand zu nutzen, dass sich das Publikum eine Wirtschaftsanzwältin als Partnerin bzw. als One-Woman-Show nicht gewohnt ist. Man darf sich nicht beirren lassen davon, dass frau so gar nicht ins tradierte Bild passen will. In den meisten Vertragsverhandlungen finde ich mich als einzige Frau unter lauter Männern wieder. Dies gilt es zu nutzen: frau kann eigentlich nur positiv überraschen.

Auch wenn hier keineswegs Stereotypen bedient werden sollen, so ist doch zu bemerken, dass sich im männerdominierten Umfeld der Wirtschaftsadvokatur eine moderate Lautstärke als zivilisatorische Errungenschaft noch nicht überall durchgesetzt hat. Die Überhitzung einer testosteronschwangeren Vertragsverhandlung, in welcher die vorherrschende Priorität das vollmundige Markieren eigener Positionen durchaus Ohrensausen verursacht, kommt auch heute noch häufiger vor, als es zielbringend wäre. Hier kann eine mit Charme, Witz und einer Portion Unverfrorenheit vorgetragene, sachliche Aussage Wunder vollbringen und die Überhitzung merklich schnell wohltemperieren. Zudem kann mit (Selbst-)Ironie immer gepunktet werden, selbst wenn das Gegenüber erst mal überrascht in Schweigen verfällt: erstens weil dies von Selbstsicherheit zeugt, zweitens lachen auch Klienten gern, selbst und vor allem auch in einem „todernsten“ Umfeld wie Vertragsverhandlungen.

Aber auch die grösste Charmeoffensive schützt nicht vor den subtilen Sexismen des Berufsalltags. So wurde ich einst als einzige externe Anwältin auf ein Facility Management Outsourcing Projekt abbestellt, neudeutsch für das Auslagern von Putzen im und ums Haus. Ich fühlte mich ob des Auftrags geschmeichelt, aber biss mir die Zähne daran aus, wie die Leistungsbeschreibung und die Bemessungskriterien vertraglich zu definieren seien: Wie sollen die qualitativen Bemessungskriterien umschrieben werden für das Leeren eines Papierkübels, das Reinigen eines Bürotisches, das Putzen einer Fensterscheibe? Ich klagte meinem Vorgesetzten und dem Klienten von meiner vertragstechnischen Überforderung. Leider wüssten sie das auch nicht, gestanden beide lachend, aber sie erwarteten, dass ich als Frau für Putztätigkeiten schon die richtigen Worte fände. Nun, solche Reaktionen erfordern selbstredend einen Neoprenanzug der dicksten Dicke. Im Übrigen habe ich bis heute keine strin-

genten vertraglichen Bemessungskriterien im Facility Management gesehen – unabhängig davon, ob der betreffende Vertrag von einer Anwältin oder einem Anwalt geschrieben wurde.

## **Dem Karpfenteich entweichen**

Die Vorteile einer Kleinstkanzlei sind evident: Weitgehende Autonomie, grösstmögliche Flexibilität, überschaubare Kostenstruktur, Erst- und Letztentscheidungsrecht in absolut allen Belangen. Es gibt keinerlei Peer Pressure oder Präsenzzwang. So kann eine Telefonkonferenz sanktionslos auch mal gemütlich am Küchentisch mit dem ersten Morgenkaffee abgewickelt werden. Der Fokus ist ungetrübt von politischen Strategiespielen, welche in einem grösseren Verbund, sei es in einer Kanzlei oder in der Rechtsabteilung eines Unternehmens, unvermeidlich erscheinen. Sofortiges Feedback ist garantiert: Entweder man spricht dieselbe Sprache wie die Klientschaft, oder eben nicht. Wenn man nicht den richtigen Ton trifft, gibt es eine einzige Sanktion: der Klient ist weg und ein Hintersinnen und Taktieren erübrigt sich.

Die Nachteile gehen mit den Vorteilen einher: Klonen ist bei allen Übungsversuchen ein Ding der Unmöglichkeit. Nichts kann delegiert werden, und somit gibt es keinen Schutz vor gesundheitsschädigender Selbstausbeutung. Sich zu Auszeiten zwingen ist wichtiger als das nächste potentielle Mandat. Immerhin gehen die Klienten nicht davon aus, dass man immer und überall erreichbar ist, denn Peaks und eingeschränkte Verfügbarkeiten gibt es auch in grösseren Kanzleien und die Klienten lassen sich selten mit einem nicht eingearbeiteten Kollegen abspeisen, wenn der Ansprechpartner anderweitig beschäftigt ist.

Es dürfte heute schwieriger geworden sein, als Koi-Karpfen in einem keimfreien Naturschutzteich gehegt und gepflegt zu werden, kaum ein Job garantiert heute noch eine Perspektive auf Lebenszeit. Wer die Herausforderung liebt, über überbordende Dienstleistungsorientierung verfügt – letztlich: wem der gemütliche Teich zu seicht wird, sollte den Sprung ins Haifischbecken unbedingt wagen, denn Selbstbestimmung ist ein zu wertvolles Gut, als dass der Sprung unversucht bleiben sollte.