

# Interview Dr. Weiler: „Keine Angst vor großen Aufgaben“

INTERVIEW



CAROLINE CAPOUSEK | BERATUNG | caroline.capousek@fvjus.at

Rechtsanwalt Dr. Maximilian Weiler im Gespräch über Kanzleigründungen, wiederkehrende Abspaltungswellen und die nötige Freude am Beruf.

**Sie haben einen der mutigsten und interessantesten Wege im Leben eines/einer Juristen/Juristin gewählt: die Neugründung einer eigenen Kanzlei. Was war Ihre Motivation hinter diesem Projekt?**

Mein Kanzleipartner Andreas Jank und ich haben davor eine lange Zeit in Großkanzleien gearbeitet. Wir waren dann beide Junior Partner in einer Großkanzlei und kamen irgendwann an einem Punkt an, an dem wir wussten, dass wir niemanden mehr benötigten, der uns unsere Aufgaben erklärt oder uns überprüft. Die einzige Frage war noch: Können wir selbst Akquirieren? Diese Frage wird man jedoch nicht beantworten können, wenn man es nicht selbst ausprobiert. Für uns war wesentlich, dass wir wissen, was und wohin wir wollen. Die größte Motivation war für uns die unternehmerische Selbstständigkeit und selbst Entscheidungen zu treffen. Viele andere starten den Weg in die Selbstständigkeit mit einem kleinen Büro oder von Zuhause aus. Das kam für uns nicht in Frage. Wir wollten auch im Hinblick auf unseren Tätigkeitsbereich und unsere Mandanten gleich eine Kanzlei im 1. Bezirk mit einem Team von gut ausgebildeten, motivierten jungen Mitarbeitern.

**Welche anfänglichen wirtschaftlichen und organisatorischen Schwierigkeiten gab es zu bewältigen?**

Mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten waren wir erfreulicherweise nicht konfrontiert. Wir haben natürlich einen Businessplan erstellt und durchkalkuliert, wie lange wir zuwarten können, bis wir wirklich mit unserer Kanzlei Geld verdienen. Solch eine realistische Deadline ist wichtig, um

sich im Fall des Falles auch eingestehen zu können, dass die eigene Kanzlei doch nicht funktioniert. Auf der organisatorischen Ebene standen wir allerdings vielen Aufgabenstellungen gegenüber. Es sind teilweise auch die einfachsten Dinge, über die man sich früher keine Gedanken gemacht hat: Wer geht wann zur Post? Bis zu welcher Uhrzeit brauchen wir ein besetztes Sekretariat? Diese allererste Phase ist allerdings auch unheimlich spannend. Man übernimmt bekannte Strukturen, die sich bewährt haben, andere Ablaufprozesse hinterfragt man aber auf ihre Sinnhaftigkeit und somit entsteht eine eigene Organisation, so wie man sie selbst für am effizientesten und besten erachtet. Es war auch eine besondere Zeit, in der wir uns anfänglich fast jeden Tag an vielen kleinen Fortschritten erfreuen konnten: die eigene Website geht online, ein neues Mandat kommt, usw.

**Gab es einen „Plan B“ für den Fall, dass sich die Gründung nicht zu einem Erfolg entwickelt hätte?**

Für den Fall, dass die eigene Kanzlei nicht funktioniert hätte, wären wir wohl wieder zurück in eine Großkanzlei gegangen. In diesem Fall wäre man dann in der Anfangszeit vielleicht „der, der die Selbstständigkeit nicht geschafft hat“. Ich denke aber langfristig steigert, auch im Falle eines Scheiterns, der Ausflug in die Selbstständigkeit trotzdem eher den Marktwert, da man gegenüber den anderen Substituten in Großkanzleien, die das nie probiert haben, einen Erfahrungsvorsprung hat. Grundsätzlich ist meiner Meinung nach das Wichtigste, dass man an die Sache glaubt und jemanden als Partner wählt, dem man hundertprozentig vertrauen kann und der ebenfalls an sich und den Anderen glaubt. Das Selbstvertrauen bemerken natürlich dann auch die Mandanten.

**Wie heben Sie sich von anderen Jungkanzleien ab, bestehen Vorteile bezüglich Ihres niedrigen Altersdurchschnitts? Was zeichnet Sie besonders aus?**

Unsere Mandanten kommen zu uns, weil sie uns als dynamisches junges, kompetentes Team schätzen. Wir können in unseren Bereichen im Wesentlichen das, was Großkanzleien können – bezogen auf Qualität und Geschwindigkeit – bieten allerdings aufgrund unserer kleineren Struktur eine persönlichere Betreuung an. Es gibt natürlich Bereiche, in denen wir aufgrund unseres kleineren Teams eine Großkanzlei nicht ersetzen können – etwa bei großen Due Diligence Prüfungen – dafür ist bei uns derjenige, dessen Name am Ende eines Briefes aufscheint, auch derjenige, der die Angelegenheit tatsächlich inhaltlich betreut. Es gibt einige jüngere Kanzleien, die sich in allen möglichen Feldern betätigen. Wir haben eine fokussierte Ausrichtung auf Corporate/M&A, Banking & Finance, Real Estate und Litigation.

**Wie erklären Sie sich die Abspaltungswelle, die zu immer mehr Kanzlei-Neugründungen führt? Besteht schon eine gewisse Konkurrenzsituation am Markt?**

Ich würde grundsätzlich sagen, dass die neuen technischen Errungenschaften mittlerweile auch in unserer Branche – zwar nicht immer, aber doch oft – ein Arbeiten von nahezu überall in räumlicher und zeitlicher Flexibilität ermöglichen und dieser „neue“ Zugang zum Arbeiten im Umfeld eines Substituten in einer Großkanzlei oft nicht gelebt wird. Die Arbeitszeit als Substitut ist zu einem hohen Maße fremdbestimmt und mit zeitlich vorgegebener Arbeit örtlich in der Kanzlei gekoppelt. Ich denke, dass deshalb und aufgrund anderer gegenläufiger Interessen viele Abspaltungen entstehen. Allerdings sehe ich

derzeit keine außergewöhnliche Welle an Abspaltungen, die eine unüblich große Konkurrenzsituation entstehen lässt. Es ist aus meiner Sicht eher ein permanenter Zyklus. Womöglich sind die Neuen heutzutage einfach medial präsenter, weil sie verstanden haben wie mit Medien ganz allgemein gearbeitet werden kann oder auch muss.

### Was waren die wichtigsten Erfahrungen und Fähigkeiten die Sie davor bei Fellner Wratzfeld gesammelt haben?

Die wichtigste Erfahrung, die mich auch für meine heutige Tätigkeit am meisten geprägt hat, ist – abgesehen von inhaltlichem Wissen – keine Angst vor großen Aufgaben zu haben. Die Zahl, die letztlich unter einem Kaufvertrag steht, ändert nicht das Rechtsproblem, das der Sache zugrunde liegt. Ein Kaufvertrag über 50.000,- oder über 50 Millionen bleibt – wenn sich die Angelegenheit nur im Kaufpreis unterscheidet – ein Kaufvertrag mit denselben rechtlichen Fragestellungen. Den Umgang mit Rechtsproblemen in wirklich großen Causen – im Sinne von Causen, bei denen es um sehr viel Geld geht – lernt man eher in Großkanzleien. Manche Kollegen, die aus kleineren Kanzleien kommen, trauen sich dann in der Selbstständigkeit, wenn sie selbst verantwortlich sind, nicht bei Transaktionen mit großem Umfang zu beraten.

### Wie überzeugen Sie MandantInnen ohne VorzeigeklientInnen anfangs davon, dass Ihre Kanzlei die gleiche Leistung erbringt wie Großkanzleien?

Letztlich funktioniert dies ähnlich wie mit anderen Dingen. Man sucht z.B. einen neuen Zahnarzt, informiert sich, hört sich um, aber restlos überzeugt ist man erst, nachdem man den Arzt selbst aufgesucht hat und zufrieden ist. Auch als Rechtsanwalt läuft das nicht grundlegend anders. Da unser Beruf stark persönlichkeitsbezogen ist, ist es auch eine Frage der Sympathie und des Vertrauens. Am wichtigsten ist letztlich die persönliche Beziehung in einem Vier-Augen-Gespräch aufzubauen.

### Gibt es bei AnwältInnen erfolgreicher Kanzleien tatsächlich so etwas wie „Work Life Balance“?

Ich finde den Begriff „Work-Life-Balance“ nicht richtig. Er suggeriert, dass „Work“ und „Life“ zwei unterschiedliche Dinge sind, man lebt oder man arbeitet. Ich bevorzuge eher den Begriff

„Work-Friends-Balance“ oder „Work-Family-Balance“. Tatsächlich ist die Arbeit aber – bei allen – ein Teil des Lebens und sollte meiner Meinung nach auch so verstanden werden. Wenn man Freude an seinem Beruf hat, dann ist die Arbeit ein schöner Teil des Lebens. Ich persönlich arbeite lieber 50-60 Stunden für etwas, das mich interessiert, als 40 Stunden für etwas, das mich unglücklich macht, und ich letztlich nur darauf warte, dass die Arbeitszeit – und damit auch mein Leben – möglichst schnell vergeht.



Dr. Maximilian Weiler hat Rechtswissenschaften am Juridicum in Wien studiert, seit Jänner 2010 ist er Rechtsanwalt. 2004-2006 tätig in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei, 2007 bei Bichler Zrzavy Rechtsanwälte und von 2007-2011 bei Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte, 2011 Gründung der Kanzlei Jank Weiler Rechtsanwälte, nunmehr Jank Weiler Operenji Rechtsanwälte ([www.jankweiler.at](http://www.jankweiler.at)).

Dr. Weiler ist Lektor für Gesellschaftsrecht an der FH IMC Krems und an der FH Burgenland. Seine Spezialgebiete sind Corporate/ M & A, Banking & Finance, Real Estate, Private Clients.

### Können Sie etwas über ihre juristischen Tätigkeiten abseits der Kanzlei erzählen, Stichwort Fachhochschule?

Dr. Jank und ich lehren als Lektoren an der FH Burgenland sowie an der IMC Krems. An der FH Burgenland halten wir eine englischsprachige Vorlesung und in Krems eine Vorlesung über Gesellschaftsrecht. Mir macht die Vortrags-tätigkeit unheimlich viel Spaß und ich finde es toll jungen Menschen meine Erfahrungen und Überlegungen weiterzugeben und mit ihnen zusammen zu arbeiten. Es gibt einem nicht nur selbst das Gefühl, jünger zu sein, sondern der Kontakt zu den Studenten und vor allem die Diskussionen während den Einheiten eröffnen einem immer wieder neue Blickwinkel.

### Welche Gemeinsamkeiten bestehen zwischen den Bereichen Wirtschaftsberatung

### und Juristerei?

Es gibt viele Parallelen zwischen diesen beiden Bereichen. Ganz allgemein ist ein gegenseitiges, inhaltliches Verständnis für den jeweils anderen Bereich notwendig. Oft arbeiten wir als Wirtschaftsanwälte Schulter an Schulter mit einem Steuerberater, um den Mandanten bestmöglich beraten zu können. Ich selbst habe anfangs zwei Jahre in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei gearbeitet. Als Rechtsanwalt ist man oft nicht reiner Rechtsberater, sondern auch Strategieberater und, wenn das Vertrauensverhältnis passt, weitet sich das manchmal auch auf andere Bereiche aus. Auch aus diesem Grund ist ein umfassendes wirtschaftliches Verständnis wichtig. Wenn man Wirtschaftsanwalt werden möchte, ist es aus meiner Sicht nicht unbedingt notwendig, sofort in einer Anwaltskanzlei zu beginnen. Es kann durchaus auch von Vorteil sein, z.B.: in einer Steuerberatungskanzlei anzufangen, da einen dies einerseits abhebt und andererseits das so erworbene Wissen später sicherlich auch gebraucht werden kann.

### Können StudentInnen der Rechtswissenschaften noch mit KollegInnen des Wirtschaftsrechts oder FH Studiums konkurrieren?

Was wir speziell als Kanzlei suchen und erwarten, wird glaube ich am Juridicum besser vermittelt. Der Grund liegt wohl darin, dass das Lernbeziehungsweise Prüfungsniveau in rechtlichen Fächern auf einer Fachhochschule naturgemäß viel geringer ist als am Juridicum. So vermitteln wir bei unseren Vorträgen an der Fachhochschule den Stoff praxisnah und in Grundzügen, gehen aber nicht so sehr in die Tiefe. Die Ausbildung am Juridicum empfinde ich grundsätzlich als eine sehr gute. Damit sie allerdings auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt, sollte mehr Wert auf Englisch und wirtschaftliche Fächer gelegt werden. Besonders hervorzuheben sind im Rechtsanwaltsberuf auch die Fähigkeiten von Auftritt und Argumentation. Dies erlernt man sicher eher bei mündlichen Prüfungen, die im Jus-Studium eindeutig überwiegen, als bei schriftlichen Prüfungen. In diesem Bereich haben Juridicum-Absolventen sicherlich einen Vorsprung gegenüber WU-Absolventen.

### Sollten sich angehende JuristInnen schon während dem Studium spezialisieren oder erst später im Berufsleben?

Zwangsläufig führt die Verpflichtung zur Absolvierung von Wahlfächern während des Studiums zu einer gewissen Spezialisierung und diese sollte schon in Hinblick auf den späteren Berufswunsch erfolgen. Eine zu starke Spezialisierung während des Studiums halte ich allerdings nicht für nötig, da meiner Meinung nach nicht erwartet werden kann, dass Berufsanfänger Dinge, die sie in Zukunft machen werden, jetzt schon zu können. Wichtiger ist meiner Meinung nach, dass man die Studienzeit auch nutzen sollte, um seine Persönlichkeit – sei es durch spannende Reisen oder sonstige private Interessen – weiterzuentwickeln. Leider übersehen dies viele Studenten und messen einem schnellen Studienabschluss mehr Bedeutung zu.

**„Großartig statt groß“, wird sich an Ihrem Leitgedanken in den nächsten Jahren etwas ändern?**

Naja, diesen Spruch haben wir damals am Beginn vor vier Jahren genommen und er ist wohl ein bisschen großspurig. Wir wollten aber gleich von Anfang an signalisieren, dass wir mit vollem Einsatz dabei sind und es „ernst meinen“. Natürlich sind wir mittlerweile größer geworden. Allerdings haben wir immer versucht, „großartig“ zu sein und es bleibt dabei, dass das auch weiterhin unser Maßstab ist. Aber ob wir nun tatsächlich „großartig“ oder gut oder nicht gut sind, das sollen wohl besser unsere Mandanten beurteilen.

Wir bedanken uns sehr herzlich für das spannende Interview.