

Anwalt sucht Anwalt

Nicht jede Vertretung eines Mandanten vor auswärtigen Gerichten lohnt sich. Inzwischen lässt sich aber sogar kurzfristig ein Vertreter finden – dank des Internetportals Advo-Assist.

Selbst in konservativen Branchen wie der Anwaltschaft verändert die Internetnutzung nachhaltig die Arbeitswelt. Immer mehr Rechtsanwälte machen Gebrauch von Online-Rechtsportalen, Online-Shops für Kanzleibedarf und Online-Vertretung für Gerichtstermine. Das bestätigen Jan Simon Raue und Alexander Kihm, die im vergangenen Frühjahr 600 deutsche Rechtsanwälte im Alter zwischen 30 und 70 Jahren zu ihrer Nutzung des Internets befragten. Das Interesse der beiden promovierten Wirtschaftsingenieure war nicht ganz uneigennützig. Denn der 1983 geborene Raue und sein zwei Jahre jüngerer Kollege Kihm haben zusammen mit dem Volks- und Betriebswirt Markus Veith (geboren 1988) das Berliner Startup Advo-Assist (www.advo-assist.de) gegründet, das über das Internet Terminvertretung und andere Dienstleistungen für Rechtsanwälte anbietet.

Die Geschäftsidee des seit Schulzeiten befreundeten Trios entstand aus einem leidigen Übel: „Anwälte sind bemüht, für auswärtige Gerichtstermine einen Kollegen vor Ort zu finden, um Zeit und Reisekosten zu sparen. Die Suche nach und die Verhandlung mit Terminvertretern aus dem persönlichen Adressbuch ist jedoch zeit- und nervenraubend“, sagt Markus Veith, wie Alexander Kihm Geschäftsführer des Start-ups. Sein Vater Jürgen Veith, Senior Partner einer überregionalen Anwaltssozietät und gemeinsam mit Veiths Onkel, dem Boston-Consulting-Unternehmensberater Christian Veith, Advisor von Advo-Assist in strategischen und rechtlichen Fragen, kannte das Problem aus seinem Kanzleialltag. Schon in den nuller Jahren trieb ihn der Gedanke um, Terminvertretungen über eine Plattform im Internet effizienter zu gestalten und dort auch andere umständliche Arbeitsprozesse aus dem täglichen Anwaltsgeschäft zu vereinfachen.

Der Firmenname Advo-Assist signalisiert dieses Bemühen. Aktiv am Markt aufgetreten ist die im Juli 2007 ins Handelsregister eingetragene Plattform erst im Laufe des Jahres 2011. An Startkapital fehlte es nicht: „Wir haben in die Entwicklung von Advo-Assist bis heute etwa 250 000 Euro investiert, davon 100 000 Euro aus Krediten“, erzählt Markus Veith. Das private Geld kam von den Gründungsgesellschaftern Jürgen und Christian Veith. Ziel sei es gewesen, einen Großteil der Firma mit Eigenkapital und dann den weiteren Verlauf aus dem



Markus Veith (links) und Alexander Kihm

Foto Matthias Lüdecke

Cashflow zu finanzieren. „Das ist uns gelungen“, bestätigt Veith.

Die Mittel flossen hauptsächlich in Vertrieb und Marketing, um rasch die kritische Masse an Mitgliedern für einen funktionierenden Vermittlungsprozess zu erreichen. Das geschah vor allem über Anzeigen in der juristischen Fachpresse sowie Präsenz auf dem alljährlich stattfindenden Deutschen Anwaltstag. Dadurch, dass die meisten Prozesse auf der eigenen Plattform automatisiert ablaufen, komme man ansonsten mit einer schlanken Personalstruktur aus, sagt Veith. Wo nötig, lasse man sich bei Pressearbeit, Design, On-

Die Gründer

line-Marketing und Programmierung von Freiberuflern unterstützen. Das Umfeld ist dafür sicher günstig: Advo-Assist, als risikoaverse GmbH & Co. KG geführt, hat sich in Berlin-Friedrichshain angesiedelt.

Branchenweit Aufsehen erregte das junge Unternehmen gleich zu Beginn, als der 4. Zivilsenat des OLG Karlsruhe die Unterlassungsklage eines Mitbewerbers auch in der Berufungsinstanz als unbegründet zurückweist und der Firma die berufsrechtliche Zulässigkeit ihres Geschäftsmodells bestätigte. Danach ist eine Internetplattform zur Suche nach

Terminvertretern gegen Gebühr nicht wettbewerbswidrig. Veith, Kihm und Raue hatten allerdings ihr Modell sicherheitshalber vor dem Start rechtlich überprüfen lassen. Von der Rechtsanwaltskammer Berlin kam schon im Frühjahr 2011 ein positives Votum.

Seitdem bieten die drei Nichtjuristen mit obergerichtlichem Segen ihre Online-Plattform für Anwälte an. Nicht nur zur Terminvertretung, sondern inzwischen auch zu anderen Arbeitsprozessen können dort angemeldete Anwälte schnell und effektiv zusammenfinden. „Wir vereinfachen mit unseren Services auch den An- und Verkauf von Kanzleien, die Mandatsvermittlung, Schreib- sowie Übersetzungsarbeiten und bieten darüber hinaus über die Kollegenfrage die Möglichkeit zum fachübergreifenden Austausch“, sagt Markus Veith.

Registriert sind mehr als 5000 Berufsträger aus knapp 4000 Kanzleien, vor allem Anwälte aus Sozietäten mit zwei bis 20 Kollegen. Die Anmeldung ist kostenlos. Mitgliedsbeiträge fallen nicht an, Vermittlungshonorare erst nach Leistung, bei Terminvertretung 19 Prozent der frei vereinbarten Summe plus Mehrwertsteuer. Besonders der Kostenvorteil macht Advo-Assist attraktiv. Am umsatzstärksten ist noch immer die Terminvertretung. Ein typischer Auftrag dort sei sehr

schnell abgewickelt, sagt Markus Veith: „Neue Terminausschreibungen werden über sogenannte Push-Benachrichtigungen unserer iOS- und Android-App sowie per E-Mail und über den Mitgliedsbereich bekanntgegeben, nachdem die hauptbevollmächtigte Kanzlei den Auftrag mit den relevanten Eckdaten ins Netzwerk gestellt hat. Meist finden sich innerhalb weniger Minuten Kollegen, die für den Termin die Vertretung übernehmen möchten.“ Vermittelt werden Termine an allen Gerichten und für alle Instanzen, sofern eine Vertretung möglich ist. Es geht dabei häufig um Verkehrsrecht, Versicherungsrecht, Urheberrecht, Familienrecht und Forderungen.

Umsatz, Gewinn und Wachstumzahlen werden nicht genannt. Man versichert aber: „Wir sind mit der aktuellen Situation und der sich abzeichnenden Entwicklung äußerst zufrieden.“ Vor Konkurrenz besteht keine Angst, auch wenn es die mittlerweile reichlich zu geben scheint: „Wir stellen schon jetzt fest, dass die Bereitschaft der Kanzleien, digital zu arbeiten, stark zunimmt.“ Advo-Assist sei auf die Zukunft vorbereitet und wolle Kanzleien in Deutschland und auch in anderen Ländern bei so vielen Prozessen wie möglich als technischer Dienstleister unterstützen. „Unsere Pipeline an Ideen ist für die nächste Zeit gut gefüllt“, versichert Markus Veith. ULLA FÖLSING