

### 3. SPEZIALISIEREN UND KOMMUNIZIEREN



Katri Lyck



Jens Pätzold

B & L-Rechtsanwälte ist als junge hochspezialisierte Kanzlei schwerpunktmäßig im Medizin- und Wirtschaftsrecht tätig. Früh erkannte man, wie wichtig es ist, die Marke der Kanzlei nach außen zu kommunizieren und die Kanzlei im Markt zu positionieren. B & L nahm dies zum Anlass, um mit Frau Katri Lyck und Herrn Jens Pätzold über die Anforderungen an junge Anwälte und Unternehmer zu sprechen.

**B & L:** Herr Rechtsanwalt Pätzold, Sie sind nun seit vier Jahren als Rechtsanwältin tätig und haben es geschafft, in kurzer Zeit sich als Marke im Rechtsberatungsmarkt zu etablieren. Ihre Kanzlei hat sich dabei auf die Beratung medizinischer Leistungserbringer im Bereich „Medizin- und Wirtschaftsrecht“ spezialisiert. Halten Sie Spezialisierung für eine sinnvolle Strategie? Warum?

**RA Pätzold:** Als wir unsere Kanzlei im Jahr 2002 gegründet haben, war uns von Anfang an klar, dass wir uns von der Vielzahl der Mitbewerber differenzieren wollen und müssen. Denn natürlich ist der Rechtsberatungsmarkt in den vergange-

schneider, sicherer und damit wirtschaftlicher bearbeitet werden. Hinzu kommt, dass einem nur die Arbeit Spaß machen kann, die man auch beherrscht. Und erfolgreich kann man wiederum nur sein, wenn man mit Freude bei der Arbeit ist. Durch unsere Spezialisierung haben wir sichergestellt, dass wir unsere Arbeit mit Freude verrichten. Wir arbeiten mit interessanten Menschen zusammen und erarbeiten für sie Lösungen in einem spannenden und wachsenden Markt. Dass wir hierbei erfolgreich sind, ist dann die logische Konsequenz.

**B & L:** Vertreten Sie denn auch Patienten?

**RA Pätzold:** Nein. Zu Beginn unserer Tätigkeit haben wir das getan. Wir haben uns dann aber schnell entschlossen, dass man sich gerade im Medizinrecht für die Seite der Ärzte oder die der Patienten entscheiden muss. Vertritt man beide Seiten, gerät man leicht in einen Interessenskonflikt, dem wir uns nicht aussetzen möchten.

**B & L:** Halten Sie das Internet für eine sinnvolle Möglichkeit, Ihre Kompetenz darzustellen?

**RA Pätzold:** Unbedingt. Das Internet dient uns aber nicht nur zur reinen Unternehmenspräsentation. Vielmehr setzen wir es auch – neben vielen anderen Vertriebswegen – aktiv dafür ein, neue Mandanten zu gewinnen. Dies ist im heutigen Anwaltsmarkt, der für den potenziellen

Mandanten zum Teil sehr undurchschaubar ist, sehr wichtig. Früher reichte es, einfach gut zu sein. Heute muss man es kommunizieren.

**B & L:** Ihr Internetauftritt unter [www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de) wirkt weniger wie der einer „typischen“ Anwaltskanzlei. Welche Überlegungen haben Sie der Konzeption zugrunde gelegt?

**RA Pätzold:** Der Erfolg im Internet ist das Ergebnis eines perfekten Zusammenspiels von ansprechendem Webdesign, eingesetzter Technik und angewandtem Marketing. Bei unserem Internetauftritt geht es in erster Linie um diejenigen, die potenziell Interesse an unserer Dienstleistung haben, nämlich medizinische Leistungserbringer. Hierbei war es uns wichtig, den Nutzen zu kommunizieren, den Ärzte, die unsere Beratungsleistung in Anspruch nehmen, erfahren. Unsere Mandanten sollen wissen, sie sprechen mit einem unternehmerisch denkenden Gegenüber, der lösungsorientiert denkt und sich von einem problemorientierten Advokaten deutlich unterscheidet.

**B & L:** Wie würden Sie den USP Ihrer Kanzlei definieren?

**RA Pätzold:** Bundesweite Rechts- und Praxisberatung auf höchstem Niveau für medizinische Leistungserbringer.

**B & L:** Frau Lyck, für wie wichtig halten Sie einen einheitlichen Stil bei allen Kommunikationsformen, von der Kanz-

**Der Erfolg im Internet ist das Ergebnis eines perfekten Zusammenspiels von ansprechendem Webdesign, eingesetzter Technik und angewandtem Marketing.**

nen zehn Jahren enger geworden. Aber nach wie vor bietet er auch großartige Möglichkeiten und Chancen, wenn man sich seine Nische sucht. Nur in der Nische kann ein Anwalt meiner Meinung nach auch gewinnbringend arbeiten. Denn die Mitarbeiter unserer Kanzlei brauchen sich nicht bei jeder Fragestellung eines niedergelassenen Arztes oder Zahnarztes neu in die Materie einarbeiten – die Fälle können auf diese Weise

# strategy



leienrichtung über das Briefpapier bis hin zu der Art, wie Telefonate angenommen werden?

**RAin Lyck:** Für extrem wichtig. Eine Corporate Identity ist im weitesten Sinne mit Unternehmens- und Praxiskultur gleichzusetzen. Sie ist die unverwechselbare Identität, mit der sich sowohl Mitarbeiter als auch Mandanten identifizieren. Für uns ist es auch wichtig, weil wir niedergelassene Ärzte auch in der Entwicklung zukunftsicherer Praxisstrategien beraten. Um hierbei mit gutem Beispiel voran

zu gehen, müssen wir unsere eigene Unternehmensvision kennen und mittels eines professionellen CIs nach außen darstellen.

**B & L:** Was machen Sie, wenn der niedergelassene Arzt sich mit einem nicht praxisbezogenen Problem an Sie wendet?

**RA Pätzold:** Wenn wir in unserer Kanzlei für das jeweilige Rechtsproblem keine Kompetenz anbieten können, empfehlen wir ihn an einen entsprechend spezialisierten Anwalt.

**B & L:** Frau Lyck, Sie waren vor Ihrer Anwaltskarriere in der Privatwirtschaft tätig und Geschäftsführungsassistentin eines international agierenden Unternehmens. Wie haben die berufliche Ausbildung und Tätigkeit Ihre Sichtweise auf den Anwaltsberuf und die Bedürfnisse der Mandanten verändert?

**RAin Lyck:** Ich habe in dieser Tätigkeit einen guten Einblick in wirtschaftliche Zusammenhänge bekommen, sowohl im privaten wie im geschäftlichen Bereich. Ich war in meiner Tätigkeit ganz eng in



© www.shutterstock.com

die Aufgaben der Unternehmensführung eingebunden. Insofern war mein bisheriger Berufsweg die optimale Voraussetzung für das, was ich jetzt mache.

**B & L:** Was hat Sie gereizt, nach Ihrer betrieblichen Tätigkeit Anwalt zu werden?  
**RAin Lyck:** Im Anwaltsberuf, so wie wir ihn ausüben, sind die Themen Recht und Wirtschaft in einem Maß miteinander verknüpft, wie ich es mir anderswo kaum vorstellen kann. Gleichzeitig können Sie im Anwaltsberuf Ihrer Kreativität

freien Lauf lassen, um auf diese Weise Problemlösungen zum Nutzen der Mandanten zu entwickeln. Mein Schwerpunkt liegt in der Strategieberatung niedergelassener Ärzte. Wo steht die Praxis heute? Welches Potenzial hat sie? Wie kann dieses Potenzial in der Zukunft nutzbar gemacht werden? All dies sind Fragen, die wirtschaftliches Verständnis voraussetzen, aber auch rechtliche Kompetenz verlangen. Wer beispielsweise die entstehenden arbeitsrechtlichen, berufsrechtlichen oder vertragsarztrechtlichen Fragestellungen, die automatisch bei der Umstrukturierung einer Arztpraxis entstehen, nicht beantworten kann, ist dem Arzt keine wirkliche Hilfe.

**B & L:** Wie sehen Sie die weitere Entwicklung Ihrer eigenen Kanzlei – wie stellen Sie sich Ihre Kanzlei in zehn Jahren vor?

**RAin Lyck:** Gesundheitsmarkt oder Gesundheitswirtschaft sind Begriffe, die immer häufiger verwendet werden. Schon heute setzt die Branche an jedem Tag mehr um als alle deutschen Automobilhersteller oder Energiekonzerne zusammen. Gleichzeitig wird der Wettbewerb zwischen den medizinischen Leistungserbringern nicht weniger werden. Unser Ziel ist es, dass B&L hierbei auch langfristig ein Beratungskonzept anbietet, das mit Branchen- und Fachkenntnis auf dem medizinischen Beratungsmarkt unübertroffen ist.

**B & L:** Wie stehen Sie zur Fachanwaltsbezeichnung, auch unter Marketinggesichtspunkten?

**RAin Lyck:** Alle bei uns tätigen Rechtsanwälte verfügen über den Fachanwaltstitel oder haben die Ausbildung zum Fachanwalt zumindest abgeschlossen. Denn die beste Strategie und die nach außen dargestellte Spezialisierung ist nicht viel wert, wenn sie nicht durch Kompetenz in der Sache untermauert wird. Nur so können wir langfristig den an uns gestellten Anforderungen gerecht werden. Dies ist Voraussetzung dafür, dass ich dem potenziellen Mandanten glaubwürdig vermitteln kann, warum er sich durch unsere Kanzlei vertreten lassen sollte.

**B & L:** Herr Pätzold, wir wissen, dass ih-

re Kanzlei stark expandiert. Wie finden Sie Ihre Mitarbeiter?

**RA Pätzold:** Ein sehr wichtiges Feld ist die Rekrutierung eigenen Nachwuchses. Wir sind sehr stark daran interessiert, möglichst frühzeitig Kontakte zu jungen Juristinnen und Juristen zu pflegen, um diese an unsere Spezialisierungsfelder neben der Ausbildung heranzuführen. So beschäftigen wir regelmäßig Referendare, die spätestens nach dem 1. Staatsexamen beginnen, ihre medizinrechtliche Spezialisierung zu begründen und auszubauen.

**B & L:** Als Kenner des Gesundheitsmarktes, wie bewerten Sie denn die jüngste Gesundheitsreform?

**RA Pätzold:** Was soll man dazu sagen? Die Gesundheitskosten sollten von den Lohnkosten entkoppelt werden. Das war das ausgerufen Ziel und nun haben die Beratungen der großen Koalition zu Erhöhungen der Beitragssätze geführt. Wir reden nun seit mehr als 20 Jahren über die Kostenexplosion im Gesundheitswesen und eine daher notwendige Gesundheitsreform. Ich bin sicher, dass auch die jetzigen Reformen diese Diskussionen nicht beenden werden. Das glauben ja nicht einmal die beteiligten Politiker selbst. Dabei sind die Ideen für eine wirksame Umstrukturierung seit langem bekannt. Insbesondere der Ruf nach mehr Wettbewerb wird immer lauter. Vielleicht muss aber auch über ganz andere Wege nachgedacht werden. Hierzu empfehle ich jedem das Buch „Gesundheitswirtschaft – Die Zukunft für Deutschland“ von Prof. Dietrich Grönemeyer, der sehr anschaulich darstellt, dass Gesundheit als Wirtschaftsfaktor zu verstehen ist. Das Konzept „Sparen durch Kostensenken“ ist in den vergangenen Jahren regelmäßig gescheitert. Prof. Grönemeyer vertritt die These, dass massiv in bessere medizinische Versorgung investiert werden müsse, um letztlich sparen zu können. Ein interessanter Ansatz, der aber Mut und die Fähigkeit zum Umdenken bei Politikern und den Funktionären im Gesundheitswesen erfordert.

**B & L:** Frau Lyck, Herr Pätzold, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

