

Anwalt? Unternehmer!

Text: Jochen Brenner, Hamburg



Ja, genau, der aus dem Internet: Mit Youtube-Videos ist der Kölner Rechtsanwalt Christian Solmecke berühmt geworden. Wie kaum ein anderer hat er die Gesetze der Aufmerksamkeitsökonomie im Netz verstanden – und nutzt sie für seinen Job. Freunde macht er sich dabei nicht unbedingt bei allen Kollegen.

Einer spricht – viele hören zu. So war das damals, als der junge Student Christian Solmecke beim WDR die Nachrichten vorlas. „Es ging darum“, sagt er heute über den Job, „jeden Sachverhalt der Welt in fünf Sätzen erklären zu können. Eine perfekte Übung für jeden Juristen.“ Man könne immer alles auch kürzer sagen. „Juristen neigen ja dazu, ausschweifend zu werden, Berufskrankheit.“

Im Grunde macht Christian Solmecke heute immer noch das Gleiche wie vor 15 Jahren. Er spricht, und Hunderttausende hören zu. Seinen Youtube-Kanal der Kanzlei WBS haben fast 500.000 Menschen abonniert. Nicht wenige Influencer träumen von dieser Reichweite. Solmecke hat sie sich mit Ausdauer und Pioniergeist aufgebaut, gegen Widerstände aus den eigenen Reihen, trotz einer stattlichen Zahl von Abmahnungen von Kollegen aus der Branche.

Solmeckes Videos sind rund fünf Minuten lang. Darin behandelt der Anwalt in einem eigens eingerichteten Studio alle Rechtsfragen, die dem Bundesbürger in seinem Leben über den Weg laufen könnten.

„Ticket auf Supermarkt-Parkplatz – Muss ich zahlen?“

„DSGVO-Wahnsinn: So absurd wird es WIRKLICH, wenn man sich dran hält.“

„Darf man Firmenlogos in Videos oder auf Webseiten verwenden?“

Längst ist Christian Solmecke eine Berühmtheit in der Branche und darüber hinaus. Er ist der Mann mit den lustigen Erklärvideos, die er mit der Glaubwürdigkeit seines Berufes und seinen Fähigkeiten als Unterhalter vor der Kamera zu einer Marke gemacht hat. Dann sind da noch die vier- bis fünfhundert TV-Auftritte der vergangenen Jahre, die unzähligen Zitierungen in deutschen Zeitungen und Magazinen. Solmecke ist überall. Längst ist die Ursächlichkeit verschwommen: Hat ihn Youtube zum gefragten Gesprächspartner gemacht – oder haben die Fernseh-Auftritte seinen Youtube-Kanal befeuert?

Warum macht er das alles? Solmecke lacht. Und erzählt, wie er nach dem Referendariat in einer kleinen Kanzlei seiner Heimatstadt Gevelsberg bei Köln seine Karriere begann: „Ich war ein typischer Feld-, Wald- und Wiesenanwalt und habe mir bis Mitternacht die Finger wund getippt und weil ich am Anfang noch Luft hatte, habe ich etwas großspurig angekündigt, nicht in einer Kanzlei arbeiten zu wollen, die keine eigene Website hat.“ Also kümmert sich der junge Anwalt um eine Seite und startet einen Jura-Blog, als das die meisten noch für Spielerei hielten. „Ich wusste, dass ich mir dringend irgendwie ein eigenes Geschäft aufbauen musste.“

In Gevelsberg fängt er an, Mandanten zu sammeln, die einer Branchenbuch-abzocke auf den Leim gegangen waren. „Ich habe im dritten Jahr als Associate dann damit mehr Umsatz gemacht als einer der Partner dort.“ Sein Arbeitsprinzip schon damals: Das Zusammentragen sich gleichender Fälle, deren Atomisierung in einzelne Aufgabenschritte und das quasi industrielle Bearbeiten der Mandate. Eine Art analoges Legal Tech, bevor es den Begriff überhaupt gab.

Sein erster Durchbruch bringt dann die Musik aus dem Netz. „Internationaler Tauschbörsenring zerschlagen“, hört Solmecke als Meldung ausgerechnet im Radio, seinem alten Lieblingsmedium. Es ist die Zeit, in der die Justiz rigide gegen Filesharer vorgeht, mit Anzeigen und vielen Hausdurchsuchungen. „Der 13-jährige Sohn eines wichtigen Mandanten hatte bei Napster Musik runtergeladen“, erzählt er. Solmecke wittert seine Chance. Auf dem von ihm eingerichteten Blog auf der Kanzlei-Website durchleuchtet er den Sachverhalt. Eine eigene Reichweite hatte der zwar noch nicht,



„Es geht darum, jeden Sachverhalt der Welt in fünf Sätzen erklären zu können. Eine perfekte Übung für jeden Juristen.“



Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Bochum und Köln

2001 bis 2002

LL.M. (Master of Laws im Bereich IT-Recht), Zusatzstudium an den Universitäten Hannover und Leuven (Belgien) im Rahmen des European Legal Informatics Study Programme (www.eulisp.com); Spezialisierung im IT-Recht, Medienrecht, Vertragsrecht

2002

Harvard Law School, Cambridge, USA (Seminar IT-Recht)

2002 bis 2004

Referendariat OLG Bezirk Düsseldorf; Stationen: PwC Veltins/Heussen (IT- und Telekommunikationsrecht), Höller Rechtsanwälte (Domainstreitigkeiten, Vertragsrecht), Bezirksregierung Düsseldorf (Sperrung von Internetseiten)

2004 bis 2006

Rechtsanwalt in der Kanzlei Michael Rechtsanwälte und Notare

2006 bis 2009

Rechtsanwalt bei Wilde & Beuger in Köln

Seit 2010

Gesellschafter der Kanzlei Wilde Beuger Solmecke in Köln

Sonstige Tätigkeiten

Bis 2004 freier Journalist und Radiomoderator (u. a. für den Westdeutschen Rundfunk)

aber viele Blogger verlinkten auf den Artikel. Am Nachmittag riefen Redakteure des Heute Journals an, am Abend war Solmecke auf Sendung. „Einmal in den Medien, schon ist man Experte“, sagt Solmecke.

Auf den Zufall verlässt er sich dann aber nicht mehr. Im Business-Netzwerk Xing sucht er nach Kontakten zur Stern TV-Redaktion, schreibt eine Mail und sitzt wenig später Günther Jauch gegenüber. „Da wurden Kinderzimmer durchsucht und Festplatten beschlagnahmt, weil Kinder zwei Robbie Williams-CDs heruntergeladen hatten.“

Von da an ist Solmecke im Spiel. Wenn ein Journalist ein Zitat, eine Einschätzung oder einen Interview-Partner braucht, liefert Solmecke schnell und zuverlässig. Er weiß, was die ehemaligen Kollegen brauchen. Was er sagt, hat Hand und Fuß und klingt auch noch unterhaltsam. „Ich habe mir dann von allen Journalisten ihre E-Mail-Adresse sagen lassen und daraus einen eigenen kleinen Presse-Verteiler aufgebaut, in dem heute 1.200 Journalisten sind, mit denen ich mindestens einmal telefoniert habe“, sagt Solmecke. „Dieser Verteiler ist Gold wert, wenn ich heute eine Botschaft platzieren möchte.“

Kurz bevor Solmecke Partner in der kleinen Kanzlei seines Heimatstädtchens wurde, holte ihn seine heutige Partner-Kollegin Rafaela Wilde zu sich in die Kanzlei. Er läutete den Generationenwechsel ein. Ließ die Aufbauarbeit der ersten Jahre hinter sich und fing wieder neu an. Mit einem neuen Blog und der Suche nach einem neuen Geschäft. Nach drei Jahren in Köln wird Solmecke Partner und der Kanzlei Wilde und Beuger wächst ein S im Namen. Da hat er gerade mit den ersten Youtube-Videos losgelegt. Und nicht immer erschließt sich den neuen Partnern, was der junge Kollege da macht.

Natürlich ist die Gemengelage differenziert zu betrachten. Aber aus acht Mitarbeitern sind bei WBS in den vergangenen Jahren achtzig geworden. Zu ihnen zählen Bürovorsteherinnen, Buchhalterinnen, Pressesprecher, Online-Marketing-Experten und 24 Anwältinnen und Anwälte. WBS wächst und Solmeckes Maschine läuft auf Hochtouren. „Ich habe mich vom Anwalt zum Unternehmer gewandelt“, sagt er. Allein zwei Mitarbeiter kümmern sich um die Produktion der Videos. Etwa 10.000 Mandanten habe er durch sie gewonnen. „Der Aufwand zahlt sich in der Regel doppelt und dreifach aus.“

Rückblickend, sagt Solmecke, sei er seinen Partnern für ihre Geduld sehr dankbar. Nicht immer habe sich ihnen seine Youtube-Prominenz als sinnvoll erschlossen. „Aber sie haben mich machen lassen.“ Und die Zahlen, die Solmecke lieferte, müssen wohl gestimmt haben. In der Kanzlei gebe es ein Leitmotiv, dem Solmecke mit seiner unkonventionellen Art der Mandantengewinnung besonders gut Rechnung tragen könne: „Die Welt jeden Tag ein Stück gerechter machen“. Und Solmecke bricht diesen Satz auf seine Art herunter, indem er, wie er sagt, auch jenen Mandanten „Access to Justice“ ermögliche, die sich eine Klage sonst nicht leisten könnten. „Mit meinen Honorar-Flatrates bin ich gerade nicht der billige Jakob“, sagt Solmecke, „sondern ein moderner Robin Hood. Ich helfe in der Not und freue mich darüber.“

Solmecke ist ein Prozessoptimierer, und weil das so ist, ließ er jüngst eine Anwaltssoftware in der Cloud programmieren, mit eigenem Kapitaleinsatz und einem erfahrenen Partner. Legalvisio ist der Versuch, die Erfahrungen der letzten Jahre in ein cloud-basiertes Programm zu gießen, Arbeitsschritte zu simplifizieren, automatisieren, beschleunigen. „Ein Knopfdruck, und drei Briefe gehen an Rechtsschutzversicherung, Kläger und Gegner“, sagt Solmecke. „Ich habe versucht, meine Abläufe zu standardisieren und sie auf andere Kanzleien übertragbar zu machen.“ Läuft das Geschäft? „Eines Tages wollen wir RA Micro ablösen, den Marktführer“, sagt Solmecke nur – und kokettiert mit seinem David-gegen-Goliath-Vergleich. Noch ist Legalvisio eine Art Start-up. Geschäft soll die Idee natürlich trotzdem werden.

Der Autor ist Journalist in Hamburg und schreibt regelmäßig die Porträts für Anwaltsblatt Karriere und Anwaltsblatt.

Für mich bedeutet...

Ehrgeiz

...ist bei mir von Natur aus gegeben. Ich liebe neue Dinge, möchte meine eigenen Ideen realisieren und entwickle so einen tief in mir liegenden Ehrgeiz, der anhält bis meine Vorstellungen verwirklicht worden sind. Mich treibt an, möglichst der First Mover zu sein und diese Position so lange wie möglich zu behalten.

Ernüchterung

...erlebt man oft beim Aufbau neuer Projekte. Selbst wenn man Feuer und Flamme für eine neue Idee ist, kommt es auf das Durchhaltevermögen an. Und Durchhaltevermögen hat auch immer etwas mit Ernüchterung zu tun. Hier heißt es: Nicht den Kopf hängen lassen und weitermachen.

Motivation

Der Erfolg ist meine größte Motivation. Hinzu kommt, dass ich technikbegelstert bin und fest davon überzeugt bin, dass wir Juristen mit moderner Technologie effektiver arbeiten können.

Genuss

Muss auch sein. Am meisten genieße ich die ruhigeren Tage zusammen mit meiner Familie in unserem Ferienhäuschen in Holland. Hier kommen mir die besten neuen Ideen für künftige Projekte.

Spiel

Wenn man so will, bin ich ein Technik-Spielkind. Das hat dazu geführt, dass in unserer Kanzlei sämtliche Prozesse voll digitalisiert sind. Ich führe das tatsächlich darauf zurück, dass ich gerne mit neuen Technologien herumspiele.

Taktik

Taktik spielt bei der Steuerung einer Kanzlei eine große Rolle. Wir versuchen zum Beispiel, wiederkehrende Prozessabläufe zu identifizieren und zu digitalisieren. Das würde ich als ein taktisches Vorgehen bezeichnen. Auch gibt es für solche wiederkehrenden Prozesse Dienstanweisungen, damit alle in der Kanzlei nach dem gleichen Muster arbeiten. Solange das funktioniert, laufen die Rädchen wie geschmiert.