

„Wir sind Anwälte, die sich mit Leidenschaft für den Schutz der Rechte unserer Mandanten einsetzen.“

LORENZ SEIDLER GOSSEL (LSG) WURDE 1962 IN MÜNCHEN GEGRÜNDET UND HAT SICH AUF DEN GEWERBLICHEN RECHTSSCHUTZ SPEZIALISIERT. MIT EINEM SEIT JAHRZEHNEN GEWACHSENEN NETZWERK ZU ANDEREN RECHTSANWALTS- UND PATENTANWALTSKANZLEIEN SETZT SICH DIE KANZLEI LSG KOMPETENT, EFFEKTIV UND DURCHSETZUNGSSTARK FÜR IHRE MANDANTEN EIN. WIR SPRACHEN MIT **DR. CHRISTIAN RASSMANN**, PARTNER DER SOZIJETÄT. ER GILT ALS EINER DER TOP-IP-ANWÄLTE IN DEUTSCHLAND.

Sie sind als Wirtschaftsanwalt bei LORENZ SEIDLER GOSSEL (LSG) tätig. Wieso haben Sie sich für die Karriere in einer Wirtschaftskanzlei entschieden und nicht für den Staatsdienst oder gar für die Tätigkeit in einem Privatunternehmen?

Die Tätigkeit als Anwalt in einer hochspezialisierten Nischen-

bei der Entwicklung der Taktik und Prozessstrategie. Dieser gewichtige Teil der Anwaltsarbeit kommt zum Zuge lange bevor es zu einem gerichtlichen Verfahren kommt. Zudem ist es die Vielfältigkeit der Arbeit, die mich reizt. Anders als in einer Unternehmensrechtsabteilung arbeiten wir für eine Vielzahl von Unternehmen und haben so mit ganz

Ich habe mich in meinem Leben nur einmal beworben – und zwar bei LSG.

Dabei hatte ich wohl das Glück, dass ich während der Referendardienstzeit dort schon in der Bibliothek ausgeholfen habe und damit schon recht früh den Einblick in eine Kanzlei gewonnen habe, die mich begeistert hat.

Das hat mir frühzeitig eine Orientierung gegeben, denn am Anfang des Studiums hatte ich offen gestanden noch keine Ahnung, was ich mit einem Staatsexamen in Jura überhaupt machen will. Nach dem ersten Staatsexamen habe ich mir ein Promotionsthema aus dem Spezialbereich der Kanzlei ausgesucht.

Die Dissertation wurde nach dem 2. Staatsexamen beim Max-Planck-Institut für Geistiges Eigentum abgeschlossen. Der „Karriereweg“, war damit wohl eher direkt.

„Gefragt ist die Fähigkeit, Lösungen nicht nur analytisch zu erarbeiten, sondern sowohl in der Konfrontation mit dem Gegner, als auch im Dialog mit dem Mandanten umzusetzen.“

Kanzlei ermöglicht es mir mehr als alles andere, selbstbestimmt zu arbeiten. Gerade in einer Kanzlei von überschaubarer Größe – wir sind nur 11 Partner, insgesamt 20 Berufsträger und zusätzlich 60 Mitarbeiter – habe ich die Möglichkeit, mein Arbeitsumfeld und den Inhalt meiner Arbeit selbst mit zu prägen.

Im Gegensatz zum Staatsdienst – hier insbesondere zur Position des Richters – gefällt mir der sehr kreative Teil des Anwaltsberufs

unterschiedlichen Ansprechpartnern zu tun.

Das kann der Einzelunternehmer sein, aber auch der Vorstand eines mittelständigen Unternehmens oder der Spezialist aus der Rechtsabteilung.

Wie hat Ihre berufliche Entwicklung zum Wirtschaftsanwalt stattgefunden? Haben Sie diesen Karriereweg direkt gewählt oder erst über Umwege eingeschlagen?

Zur Einteilung der Kanzleibranche fallen Begriffe wie „International Law Firm“, „Großkanzlei“, „Boutique“ und andere. Gibt es einen solchen Begriff, der nach Ihrer Auffassung auf LSG passt?

LSG ist eindeutig als „IP Boutique“ positioniert. Der Bereich des „Intellectual Property“ eignet sich sehr gut dazu, als flexible und schlagkräftige Einheit am Markt zu agieren. Wir benötigen keinen interdisziplinären Ansatz und die Mitwirkung von Kollegen aus ganz anderen Fachbereichen. Gefragt ist hochspezialisiertes Fachwissen, Prozesstaktik und vor allem die in unserem Büro seit über 50 Jahren gewachsene Erfahrung. Das darf allerdings nicht darüber hinweg täuschen, dass auch die Begriffe „international“ und „groß“ nicht ganz unpassend sind. Mit insgesamt über 80 Mitarbeitern ist LSG nicht viel kleiner als die IP-Abteilung so mancher „Großkanzlei“ und „international“ ist gewerblicher Rechtsschutz immer. Ein Großteil der Korrespondenz wird mit ausländischen Mandanten in englisch geführt. Kontakte zu Mandanten und Kollegen pflegen wir

signschutz zum Kennzeichenschutz und zum Wettbewerbsrecht. Das sind Rechtsgebiete, die „am Puls der Zeit“ liegen. Sie haben immer mit neuen Entwicklungen der Technik, mit neuen Produkten oder Vermarktungswegen zu tun. Die ständige Fortentwicklung dieser Rechtsgebiete hält die tägliche Arbeit spannend – ein Berufsleben lang, wie ich an meinen älteren Partnern sehen kann. Unsere „Mannschaft“ besteht daher nicht nur aus „fleißigen Dienstleistern“, sondern aus Menschen, die sich mit Leidenschaft für den Schutz der Rechte ihrer Mandanten einsetzen. Gewerblicher Rechtsschutz ist stark forensisch geprägt. Wenn Sie morgens einen Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung bei Gericht einreichen, um beispielsweise eine wettbewerbswidrige Fernseh-



DR. CHRISTIAN RASSMANN ist Anwalt und Partner in der Sozietät Lorenz Seidler Gossel und gilt als einer der Top-IP-Anwälte in Deutschland.

„Wir geben den Berufseinsteigern das, was später im Beruf immer knapper wird: Zeit.“

durch Reisen nach Asien und in die USA.

Ist die Tätigkeit als Wirtschaftsanwalt aus Ihrer persönlichen Erfahrung bei LSG anders, als in einer anderen Wirtschaftskanzlei? Was machen für Sie die Unterschiede aus?

Zum einen zeichnet sich LSG in Abgrenzung zu anderen Wirtschaftskanzleien durch die konsequente Spezialisierung auf den Gewerblichen Rechtsschutz aus. Schon seit der Gründung vor 50 Jahren hat sich unser Büro ausschließlich auf „Intellectual Property“ spezialisiert.

Das reicht von den technischen Schutzrechten wie Patent und Gebrauchsmuster über den De-

werbung zu stoppen, so können Sie unter Umständen schon am nächsten Tag eine Entscheidung haben. Junge Anwälte werden von uns als erstes zum Schneider geschickt, damit eine Robe angefertigt wird. Die kommt bei uns nämlich durchaus häufig zum Einsatz.

Zum anderen wird der Arbeitsalltag bei LSG durch die Struktur einer „Boutique“ geprägt. Anwälte in unserem Büro sind keine „Rädchen in einem großen Getriebe“, sondern herausragende Anwaltspersönlichkeiten.

Aus meiner Perspektive bedeutet dies ein sehr selbstbestimmtes und eigenverantwortliches Arbeiten und die Möglichkeit, erheblichen Einfluss auf meine Arbeit und mein Arbeitsumfeld nehmen

zu können. Aus der Perspektive der Mandanten zeichnet sich dies durch eine direkte, persönliche Mandatsbeziehung und maßgeschneiderte Lösungen aus.

Die Arbeit eines Partners bei LSG besteht nicht darin, ein Team von fünf Associates zu koordinieren und auf dem Golfplatz zu akquirieren.

Wie würden Sie die Kanzleikultur von LSG beschreiben?

In unserem Büro ist ein Kreis von nur 11 Partnern vereint. Wir „ziehen gemeinsamen an einem Strang“ und benötigen keine von einer Werbeagentur formulierte „Unternehmensphilosophie“. Wenn Sie aber wissen wollen, was uns antreibt, dann ist das das Ergebnis unserer täglichen Arbeit: die hundertprozentige Identifikation mit unserem Beruf und der überzeugte Einsatz für die Interessen unserer Mandanten. Unser Arbeitsstil ist geprägt durch eine

hohe Effizienz und das persönliche Miteinander zwischen dem für das Mandat federführenden Partner und seinem Ansprechpartner im Unternehmen.

Wir wissen, wie wichtig es für unsere Mandanten ist, einen Partner mit hoher Zuverlässigkeit und Konstanz an ihrer Seite zu haben. Wir stehen für diese Werte – auch in personeller Hinsicht: seit Kanzleibestehen hat kein einziger Partner das Büro verlassen, um zu einer anderen Kanzlei zu wechseln.

Lorenz - Seidler - Gossel wird vom Markt regelmäßig mit den Eigenschaften „kompetent“, „effektiv“ und „durchsetzungsstark“ in Verbindung gebracht. Um diese Kanzleiwerte zu leben und umzusetzen, haben wir ein Team aufgebaut, das die persönlichen Werte „Verantwortung“, „Zielstrebigkeit“ und „Kompetenz“ teilt. Wir leben eine flache Hierarchie und fördern Initiative und die Entfaltung von Anwaltspersönlichkeiten.

Wer passt zu dieser Kultur?

Als spezialisiertes Team von überschaubarer Größe sind wir darauf angewiesen, dass Bewerber nicht nur das Potential haben, sich ein überragendes Fachwissen anzueignen, sondern auch in persönlicher Hinsicht unsere Werte zu teilen und in unser Team zu passen. Wie gesagt: Noch nie hat in den letzten 50 Jahren ein Partner das Büro verlassen, um zu einer anderen Kanzlei zu wechseln. Wir möchten, dass dies auch künftig so bleibt.

Wir suchen daher junge Kolleginnen und Kollegen, in denen wir die Perspektive zu einer echten Anwaltpersönlichkeit sehen. Das beinhaltet die Bereitschaft zu

eigenständigem, proaktivem und verantwortungsbereitem Handeln. Gefragt ist die Fähigkeit, Lösungen nicht nur analytisch zu erarbeiten, sondern sowohl in der Konfrontation mit dem Gegner als auch im Dialog mit dem Mandanten umzusetzen.

Wenig passend sind für uns Charaktere, die sich als „Teamplayer“ darstellen, aber damit meinen, Verantwortung auf vielen Schultern zu verteilen. Jeder junge Kollege erhält zu Beginn die Unterstützung eines erfahrenen Mentors und wird Schritt für Schritt an die Übernahme von Verantwortung hingeführt.

Unser Ziel ist es aber, in wenigen Jahren einen Anwalt oder eine Anwältin in unseren Reihen zu haben, der/die in der Lage ist, eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen und diese gegenüber Gericht und Gegner durchzusetzen.

Unser Ziel ist es, junge Kollegen in ca. fünf Jahren zur Partnerschaft zu führen.


Wie unterstützen Sie die persönliche Entwicklung konkret?

Jeder Einsteiger erhält einen erfahrenen Partner als Mentor zugeordnet. Uni-Absolventen, die zu uns kommen, haben Jahre der Lehre hinter sich.

Sie benötigen keine weitere „In-house-Academy“, sondern einen erfahrenen Partner, der sein Wissen und Können auf sie überträgt, und zwar gerade denjenigen Teil, der nicht durch Lehrbücher vermittelt werden kann.

Jeder Berufseinsteiger bei LSG zeichnet sich ohnehin dadurch aus, dass er in der Lage ist, sich materielles Rechtswissen anzueignen.

Was aber Prozesstaktik, Man-



Standorte in Deutschland:
München

Standorte weltweit:
München

Anwälte in Deutschland:
20
(davon **11 Partner**)

Anwälte weltweit:
20

Rechtsgebiete:
Gewerblicher Rechtsschutz

Homepage:
www.lsg-law.de

datsführung, „Case-Management“ oder Strategieentwicklung angehen, so kann man nur durch enge Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Anwalt lernen. Wir alle haben auf diesem Wege gelernt und geben dieses Wissen gerne weiter.

Wichtig ist es uns, unsere jüngeren Kollegen rasch an die Verantwortung heranzuführen. Schon im ersten Jahr unterzeichnen Berufsanfänger Schriftsätze selbst, korrespondieren mit Mandanten und nehmen an Verhandlungen teil.

Und was am wichtigsten ist: Wir geben den Berufseinsteigern das, was später im Beruf immer knapper wird: Zeit. Wir setzen nicht auf Vorgaben zu „Billing-hours“, sondern auf das Entfalten einer Anwaltpersönlichkeit.