

„Wir haben eine klare strategische Roadmap“

Fünf Fragen an:

Prof. Dr. Christoph Schalast,
Gründer und Managing
Partner, Schalast Rechtsanwälte,
Aufsichtsratsvorsitzender,
Clarius.Legal



Die Kanzlei Schalast befindet sich seit einiger Zeit auf einem beachtlichen Expansionskurs, zudem verfolgt die Sozietät seit der Übernahme des Legal-Tech-Anbieters „Clarius.Legal“ – Kooperationspartner des Deutschen AnwaltSpiegels – ein spannendes Konzept bei der Beratung zu Digitalisierungsthemen. Thomas Wegerich sprach mit Prof. Dr. Christoph Schalast, der diesem Online-Magazin in seiner Rolle als Studiengangleiter an der Frankfurt School auf Finance auch als langjähriger Partner der Konferenz der AnwaltSpiegel-Familie „Inhouse Matters“ verbunden ist.

***Deutscher AnwaltSpiegel:** Zwei neue Standorte in Düsseldorf und Stuttgart zum Jahresbeginn 2021, personelle Verstärkungen in Berlin, Hamburg und in Frankfurt am Main ja ohnehin seit geraumer Zeit. Die Sozietät Schalast befindet sich im 26. Jahr ihres Bestehens weiter in der Offensive. Schildern Sie unseren Lesern doch bitte Hintergründe und Ziele – und bitte auch, wann die Eröffnung in München ansteht.*

Dr. Schalast: Die Standorte sind neu, nicht aber unsere dahinterliegende Strategie. Vor vier Jahren haben wir unser drittes Büro in Hamburg eröffnet und dabei wichtige Erfahrungen mit Expansionsthemen gesammelt – mit dem klaren Ziel, an den wichtigen Wirtschaftsstandorten in Deutschland weiter zu wachsen. Das geht nach meiner Überzeugung nur, wenn Sie die richtigen Kollegen – vor allem Teamplayer – an Bord holen. Es muss, neben der fachlichen Expertise, immer auch persönlich passen. Wir haben deshalb für uns Werte definiert, darunter echte, gelebte Work-Life-Balance mit Freiraum für Interessen und

Familie neben unserem Beruf: Deshalb bieten wir unter anderem Teilzeitpartnerschaft und flexibles Arbeiten.

In Düsseldorf und Stuttgart kam hinzu, dass jeweils eingespielte Teams zu uns gewechselt sind. Das gilt auch für das neue Steuerteam in Hamburg um Oliver von Schweinitz.

Sie sprechen München als weiteren möglichen Standort an: Das ist natürlich ein für uns spannender Markt, denn die dort wichtigen Themen Medien, Telekommunikation und Private Equity decken wir sehr gut ab. Wir suchen daher in München bereits intensiv.

***Deutscher AnwaltSpiegel:** Welcher Strategie folgen Sie: gezieltes Wachstum oder überwiegend Nutzen von Opportunitäten?*

Dr. Schalast: Opportunistisches Wachstum betreiben die meisten Wettbewerber, wir nicht (mehr). Wir haben uns eine klare strategische Roadmap gegeben: Fachthemen, Praxisgruppen, Teamgrößen sind dabei einige Parameter. Das Energierecht etwa ist ein Bereich, der gut zu uns passt. In Berlin fehlte bisher die Venture-Capital-Beratung – hier bedeutet der Zugang von Annick Fuchs natürlich einen tollen Schritt in die richtige Richtung.

Bei unseren Wachstumsüberlegungen lassen wir uns auch strategisch beraten, das spart viel Zeit. Grundsätzlich kann ich sagen, dass es unsere Idee ist, die zentralen fachlichen Kompetenzen an allen Standorten anzubieten sowie die bestehenden Praxis- und Sektorengruppen je-

weils intensiv zu vernetzen. Das fördern wir aktiv, und es funktioniert – trotz der aktuellen Pandemie – sehr gut.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Das möchte ich gern vertiefen. Auf welche fachlichen Schwerpunkte setzen Sie insgesamt bei dem weiteren Ausbau der Sozietät an den verschiedenen Standorten, und wie gewährleisten Sie die standort-übergreifende und die internationale Zusammenarbeit?*

Dr. Schalast: Lassen Sie mich vorab sagen: Mit der aktuellen Aufstellung unserer Praxisgruppen sind wir sehr zufrieden. Aber natürlich fehlen noch Themen. Den Bereich Energierecht nannte ich bereits. Hier werden wir uns bis Mitte des Jahres verstärken. Im Steuerrecht hat Oliver von Schweinitz seit dem 01. 04. 2021 eine Anspielstation mit Dr. Matthias Geurts in Frankfurt am Main, was perfekt passt. In Berlin stößt bald ein weiterer VC-Spezialist dazu.

Weiter treiben wir unsere interne Vernetzung voran. Dabei hilft uns unsere exzellente IT auf Augenhöhe mit Großkanzleien. Das haben die verschiedenen Onboarding-Prozesse mit den neuen Kolleginnen und Kollegen sowie Büros gezeigt. Auch in Zeiten von Corona hat das perfekt funktioniert, was uns optimistisch stimmt. Durch unsere langjährige Einbindung in das und das Engagement im Tier-1-Netzwerk Multilaw können wir darüber hinaus Kollegen aus größeren Einheiten sofort eine Vernetzung und Präsenz in allen wichtigen Jurisdiktionen bieten. Dieser hochkarätige Zusammenschluss internationaler Sozietäten war im Übrigen ein wichtiger Punkt für Annick Fuchs und Tom Brägelmann, zu uns zu kommen.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Lassen Sie mich auch daran gleich anknüpfen: Mit Annick Fuchs, zuvor Leiterin Recht bei PayPal, und Tom Brägelmann haben Sie in Berlin zwei interessante Neuzugänge an Bord genommen, die einen guten Ruf haben in der Start-up-Beratung und an der Schnittstelle zu Legal-Tech. Was ist hier geplant, was ist zu erwarten?*

Dr. Schalast: Beide stellen eine echte Bereicherung für uns dar. Annick Fuchs hat sehr früh erkannt, dass Fintech ein kommender Bereich sein wird. Das hilft uns jetzt bei dem weiteren Ausbau unserer Fintechberatung, aber auch mit Blick auf Mandanten aus dem Segment Venture-Capital. Tom Brägelmann ist eine ideale Verstärkung für uns, weil er in seiner Praxis die Themen Legal-Tech und Restrukturierung kombiniert. Er arbeitet damit auch an der Schnittstelle zu Clarius.Legal.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Auch das möchte ich gern aufgreifen: Welche Rolle spielt in Ihren strategischen Überlegungen Clarius.Legal, der von Ihrer Sozietät 2017 übernommene Legal-Tech- und Legal-Project-Provider mit Sitz in Hamburg?*

Dr. Schalast: Auch Clarius war für viele unserer Neuzugänge ein wichtiges Argument für den Wechsel. Das Konzept von Clarius.Legal, gegründet von unserem Partner Dr. Georg Berger, funktioniert in der Coronakrise, und wir haben in den vergangenen Monaten weiter in den Aufbau investiert. Das Unternehmen ist klar positioniert: Als juristischer Dienstleister für Standardprodukte wie eine Whistleblowerhotline, als Think-Tank für Legal-Tech und

als Alternative bei der Bearbeitung von zeitlich begrenzten juristischen Projekten in Bereichen wie Datenschutz, Compliance und vielen mehr – Unternehmen schätzen dieses Angebot zunehmend. Für Schalast und Clarius gilt: Wir unterstützen uns gegenseitig – ein Türöffner hin zu Mandanten in beide Richtungen.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Dr. Schalast, vielen Dank. Die weitere Entwicklung Ihrer Sozietät werden wir eng begleiten. ←*