

„Wenn ich nicht mittendrin gewesen wäre, hätte mir das Verständnis für ihn gefehlt, ich hätte sicher irgendwann das Handtuch geworfen“, gibt sie ihm recht. „So haben wir immer dann, wenn es am schwierigsten war, fest zusammengehalten.“

Beide gründeten 2012 JURA DIREKT – der überzeugende, risikobereite und erfindungsreiche Bewegter und die bodenständige, sicherheitsorientierte und empathische Bewahrerin. „Ich habe Ute als Managerin im Hotel kennen gelernt und hatte das Bild von ihr: Sie bekommt alles geregelt. Mit ihr kannst du so ein Unternehmen aufbauen“, sagt Domenico.

Am 1. Juli 2012 saßen sie zu zweit auf 400 Quadratmetern und starteten. Die Größe der Räumlichkeiten entsprach der Größe ihres Ziels. Die Aufgabenverteilung ergab sich von selbst: Domenico übernahm den Vertrieb, das Rechtliche, die Entwicklungsarbeit, Ute bildete die Basis der Produktion vor Ort – Erstellen in Kooperation mit den Anwälten, Überprüfen, Versenden der individuellen rechtskräftigen Vollmachten. Pflichtbewusst

arbeitete sie sich in Buchhaltung und Rechnungswesen ein, kümmerte sich um Finanzen und bald auch Personal.

Domenico und Ute recherchierten, befragten Anwälte und Notare und entwickelten gemeinsam mit einem Anwalt einen Fragebogen, der rechtlich abgesichert und verständlich formuliert war, um den individuellen Bedarf der Kunden erfassen zu können. Anfangs besuchten sie jeden Kunden noch zu Hause. „Wir kamen aus dem Servicebereich und haben immer nur an den Kunden gedacht“, sagt Ute. Schnell wurden Prozesse entwickelt und die IT wurde aufgerüstet. „Wir arbeiten zum Beispiel von Anfang an auf zwei Bildschirmen – auf einem die Analyse, auf dem zweiten der von uns aufgesetzte Schriftsatz, der dann vom Anwalt geprüft, rechtskräftig überarbeitet und unterzeichnet wird. Das sind zwar nur Kleinigkeiten, aber es ging eben um jeden Einzelschritt und jede Erleichterung auch für unser Personal.“

„Wir legen jetzt richtig los, die nächsten drei Jahre bin ich nicht da“, sagte Domenico ihr zu Beginn

voraus. „Ich bin zu jedem Termin selbst gefahren, 150000 Kilometer, hab’ im Auto geschlafen, weil wir uns kein Hotel leisten konnten. Nachts hab’ ich Mails beantwortet.“ Mit angesparten Rücklagen für die Steuern und einem minimalen Gehalt starteten sie. Innerhalb kürzester Zeit baute Domenico 25 Standorte bundesweit auf, die von Regionsverantwortlichen aus dem Homeoffice geführt wurden, ein System, das schnell zum Lizenzpartner-System wurde. Im ersten Jahr arbeiteten sie mit einem Anwalt zusammen und gewannen 100 Kunden – ein großer Erfolg. Inzwischen arbeiten sie mit zehn Anwälten und haben über 80000 Kunden.

„Was wir heute tun, hätten wir vor 2009 nicht anbieten dürfen. Es gab eine Änderung zum Rechtsdienstleistungsgesetz, die vorsieht, dass Anwälte ihre Dienstleistungen auch auslagern dürfen. Wir haben aus dem Gesetz und aus vielen hundert Seiten Gesetzeskommentierungen Dienstleistungen und Formulierungen rausgefiltert, die unser Geschäftsmodell berechtigen: Der Anwalt darf ein

externes Schreibbüro haben, seine Buchhaltung auslagern, Nicht-Juristen dürfen schematisch beraten und noch mehr“, erklärt Domenico Anic.

Die umfassende neuartige Dienstleistung von JURA DIREKT zum kleinen Preis stieß bei Anwälten nicht auf Gegenliebe. „Wir wurden von Rechtsanwaltskammern gejagt“, sagt Domenico.

Tatsächlich hatten sie sich in ein Haifischbecken vorgewagt.

Ein Kredit von der Bank, der über die Gründungszeit hinweggeholfen hätte, wurde beim Unterschriftstermin kurzerhand abgesagt. Domenico hatte die Raten für seine Altersvorsorge gekündigt und jeden Euro lieber ins eigene Business investiert – in den Augen der Bank ein Anzeichen für einen unsteten Lebenswandel.

„Wir haben überlegt, wie wir schnell wachsen können, und einen befreundeten Berater gefunden, der sich gerade als Franchiseentwickler selbständig machen wollte und der die Dienstleister, die man braucht, gleich mitliefert. Eine super Idee.

Also haben wir uns ihm als Pilotkunde angeboten. Das heißt, an jedem Standort, den wir aufgebaut haben, hatten wir einen Franchise-Nehmer, der eine Jahresgebühr bezahlt hat. Mit ihm haben wir jeweils eine UG und CO KG mit zwei Bankkonten gegründet. Ein drittes Konto für die Kundengelder sollte ein Treuhänder auf den Franchise-Geber und -Nehmer verteilen. So war die Idee.“

Da Domenico Anic rasch 25 Standorte aufgebaut hatte, bedeutete das: 25 Franchise-Nehmer, 75 Bankkonten – ein ungeheurer Aufwand für Ute, die die Finanzen verwaltete.

„Am Ende hatte ich mit den GmbH- und Verwaltungs-GmbH-Konten über 80 Bankkonten zu verwalten“, stöhnt sie. „Wir haben samstags und sonntags gearbeitet – sehr anspruchsvoll.“

Nach zweieinhalb Jahren trennten sie sich von diesem Vertriebssystem, zahlten dem Franchise-Berater und den jeweiligen Dienstleistern für IT, Websites, Steuern und mehr, die anfangs in Vorleistung getreten waren, insgesamt über die Jahre

fast eine Million Euro an Abfindungszahlungen aus, die zum Teil bis heute laufen.

Die für den Standort verantwortlichen Franchise-Nehmer hatten die Aufgabe, ihre Kontakte zu nutzen, um ein Netzwerk vor Ort aufzubauen. Wer sitzt beim Kunden, redet über ein Vorsorgethema und könnte das Thema rechtskräftige Vorsorge und Vollmachten mitansprechen? Finanzdienstleister, das wusste Domenico aus eigener Erfahrung. Die Jahre in der verhassten Branche zahlten sich für ihn aus und auch die Erfahrungen, die er davor in Produktionsprozessen, Beratung, Verkauf und Vertrieb gemacht hatte, flossen mit ein.

„So haben wir passende Storys für Finanzdienstleister, Banker, Steuerberater, Ärzte und Unternehmensberater gebaut, mit deren Hilfe sie auf unsere Dienstleistung zu sprechen kommen und unser Produkt so als Tippgeber mitanbieten können. Diese Leute sollten von den Franchise-Nehmern akquiriert werden. Es gibt 200000 Finanzdienstleister, wenn Sie richtig Gas geben, können Sie schnell wachsen. Heute haben wir 13000

Finanzdienstleistungspartner“, erklärt Domenico. „Wir und unsere Regionsverantwortlichen haben also noch viel Potenzial zu heben. Da geht uns die Arbeit nicht aus“, schmunzelt er.

Ute kommt noch mal auf die Arbeitsteilung zurück: „Er war unterwegs, hat Franchisenehmer akquiriert und mit unseren Dienstleistern das Kundenmanagement und Warenwirtschaftsprogramm entwickelt. Ich hab’ im Gegenzug für die korrekte Produktion im Vier-Augen-Prüfsystem gesorgt, mich um Konten und Verträge gekümmert, Personal eingestellt und geführt. Im Laufe des ersten Jahres haben wir meine Tochter eingestellt, dann kam eine Praktikantin dazu, wir hatten eine Assistentin am Telefon und einen IT-ler. So haben wir uns anfangs durchgewurschtelt und den Franchise-Nehmern das Backoffice geboten.“

Ute und Domenico Anic ergänzten sich nicht nur perfekt, sondern fügten ihre Begabungen und die Erfahrungen aus ihren bisherigen Berufsbiografien in ihrem eigenen Unternehmen zu einer stimmigen Synthese zusammen.

„Alleine hätte ich das nicht machen können oder wollen“, bestätigt Domenico. „Im ersten Jahr haben wir 100 Kunden gewonnen, im zweiten 1247, im dritten schon über 3000. Das Franchise-System hat sich entwickelt, allein unser Franchise-Vertrag war 100 Seiten stark. Es ging auch immer um die Übersicht, wie man das Gesamtkonstrukt aufbaut, Schnittstellen verbindet und die Systeme anwendet.“

Endlich nicht mehr für jemand anderen im Abhängigkeitsverhältnis vollen Einsatz zu bringen, endlich als Unternehmer eigene Ideen zu entwickeln und gemeinsam mit Ute in Eigenverantwortung etwas aufzubauen – *die* innere Befreiung für Domenico, auch wenn die Anfänge nicht leicht waren.

„Uns wurde von Anwälten abgeraten, das bräuchte doch niemand. Wir sind keine Juristen. Der Name Anic ist nicht gerade zuträglich, um auf Anhieb Vertrauen zu generieren. In Businessplan-Wettbewerben haben wir kläglich versagt und wurden mit schlechten Bewertungen abgestraft. Wir haben anfangs nur voll auf die Nase

bekommen. Zum Glück haben wir einen Anwalt gefunden, der mit uns begonnen hat.“ – Ein Glück, denn normalerweise denkt ein Anwalt nicht in Menge, sondern in Honorar: Für eine Vollmacht erhält ein Anwalt normalerweise 500 bis 800 Euro, von JURA DIREKT nur einen Teil der 200 Euro Gebühr, dafür aber öfter. Das erfordert Bereitschaft zum Umdenken.

Domenico und Ute Anic haben sich von Anfang an auf die Bedürfnisse der Kunden konzentriert, die Fragebögen immer wieder erweitert und vor allem rechtliche Belange in verständlicher Sprache verfasst, sodass der Kunde nach knapp einer Stunde oft überrascht „War das einfach!“ ausruft. Bereits nach fünf Monaten, im November 2012, führten sie ein Kundenbewertungssystem ein. „Mir war wichtig, dass Kunden ihre Meinung sagen können und sie nicht manipulierbar ist“, sagt Domenico. „Wenn der Kunde etwas kritisiert, steht das dort, das kann man nicht löschen.“

Ute hatte dafür in der Anfangsphase kein Verständnis. „Wir waren klein, haben anfangs

vielleicht noch Fehler gemacht, für mich kam das viel zu früh.“

„Wir haben über 9000 Kundenbewertungen auf der Seite, die paar schlechten, zum Beispiel wegen Rechtschreibfehlern in der Rechnung, gut.“ Domenico dachte von Anfang an weit in die Zukunft, hatte das Feedback der Kunden anfangs persönlich erhalten und war sich seiner Sache sicher. „Da war Ute nicht dabei. Jeder Kunde hat gesagt: ‚Wieso gab es das nicht schon früher?‘ Wenn Sie das 100-mal hören, gibt es einem das Selbstbewusstsein, das öffentlich zu machen. Mich haben Kunden aus Dankbarkeit beim Rausgehen umarmt.“

Anfang 2014 erhielten Domenico und Ute Anic einen Brief von der Rechtsanwaltskammer in dem Duktus: Schön, dass es Sie gibt, aber nicht mehr lange. Man war auf sie aufmerksam geworden, schob unlauteren Wettbewerb im Bereich Rechtsberatung vor, um sie mit einer Unterlassungserklärung abzumahnern. „An farbige Post war ich ja von früher gewöhnt“, bemerkt Domenico trocken.

„Wir haben dann noch fünf weitere Abmahnungen bekommen, aber bei der ersten waren wir geschockt und beunruhigt: Gerade in der Aufbau-phase wollte man uns aus dem Markt schießen. Natürlich hat uns das einige schlaflose Nächte gekostet.“

Domenicos erste Reaktion auf jedes Problem ist immer die sofortige Suche nach einer Lösung. Es kam zu einer Gerichtsverhandlung, die Domenico – ähnlich wie die Oh-happy-day-Liste seiner Schulden – möglichst unaufgeregt als externe und günstige Unternehmensberatung ansehen wollte. Das heißt: Er saß als Beklagter hinten im Gerichtssaal, hörte den beiden Anwaltsparteien zu und machte eifrig Notizen. Die Fehler, die der Anwalt der Gegenpartei bemängelte, schrieb er fleißig mit. *Danke, danke. Alles klar*, dachte Domenico und veränderte die fraglichen Punkte. *Ich brauche ein Mandatsverhältnis, die Bezeichnung freie Anwälte, in eigener Kanzlei tätig*. „Die Gerichtsverhandlung war Gold wert. Hat uns 15000 Euro gekostet, aber war sehr effektiv. Dadurch

sind unsere erfolgreichsten Werbetexte entstanden“, freut er sich. Nerven bewahren in jeder Lage – eine Eigenschaft, die erfolgreiche Unternehmer offensichtlich auszeichnet. Und die Domenico Anic sein Leben lang trainiert hat.

Nach der Rechtsanwaltskammer Bamberg meldeten sich kurz darauf die Rechtsanwaltskammern Nürnberg, Düsseldorf, Freiburg mit Abmahnungen. „Es ging immer um die von uns zur Verfügung gestellte Website eines unserer Partner, die sofort Angst bekommen haben. Also mussten wir die Leute beruhigen, haben alle Anwaltskosten übernommen – eine harte Schule. Wir haben es niemandem erzählt. Wir wollten niemanden verunsichern“, sagt er.

Wenn wieder ein bunter Brief kam, lasen Domenico und Ute sich die begeisterten Bewertungen ihrer Kunden auf der Website durch und schöpften aus deren Dankbarkeit Bestätigung und Kraft. „Solange Kunden sagen, dass das, was wir tun, wichtig und toll ist, solange ist das Ganze es wert weiterzukämpfen“, sagt Domenico. „Irgendwann