

Abel & Abel und BKS: Persönliches Engagement für Kunden verbindet

Wenn eine Anwaltskanzlei und ihre Hausbank besonders gut miteinander können, liegt das vielleicht an der ähnlichen Unternehmensphilosophie: sehr individuelle Kundenbetreuung und Wachstum mit Augenmaß. Wodurch sich der beidseitige Erfolg fast von selbst einstellt.

Im März haben wir unser 10-jähriges Kanzleijubiläum gefeiert. Als wir 1993 begannen, starteten wir mit einem Sprung ins kalte Wasser“, so Norbert Abel über die Anfänge der Anwaltskanzlei Abel & Abel. Mit im Boot war von An-

fang an nicht nur Ehefrau und Kanzleimitinhaberin Johanna Abel-Winkler, sondern auch die BKS. „Die BKS hat damals ebenfalls ihre ersten Schritte am Wiener Markt gesetzt – das hat gut zu uns gepasst“, beschreibt Norbert Abel, warum gerade die Bank für Kärnten und Steiermark als Partner interessant war. Seither ist man gemeinsam durch dick und dünn gegangen. „Uns begeistert die Hausbank-Idee“, so Johanna Abel-Winkler. „Dadurch hatten wir von Anfang an einen Ansprechpartner, der sich flexibel um unsere Bedürfnisse kümmert und kleine Strukturen kennt.“ Denn Klein- und Mittelbetriebe agierten

am Markt einfach anders als Großunternehmen und bräuchten entsprechende Betreuung. Wichtig aus ihrer Sicht: nicht als Nummer 08/15 behandelt zu werden – gerade Anwaltskanzleien seien auf individuelle Lösungen angewiesen, um etwa Treuhandfälle abwickeln zu können. Auch BKS-Vorstand Markus Orsini-Rosenberg blickt positiv auf die zehn-jährige Partnerschaft zurück: „Die Kanzlei hat sich schrittweise nach vorne bewegt. Uns gefällt der Ansatz, von innen heraus zu wachsen und überschaubar bleiben zu wollen. Gleichzeitig agiert das Ehepaar Abel aber sehr vorausschauend, wie die Kooperation mit der deutschen Kanzlei Graf von Westfalen Bappert & Modest beweist. Dadurch sind Abel & Abel an ein internationales Netzwerk angebunden und können so ihren Kunden europarechtliche Spitzeninformationen bieten.“

Die Abel & Abel Erfolgsstory

Die Kanzlei Abel & Abel wurde im März 1993 in Wien von Johanna und Norbert Abel gegründet. Karlsruher Schwerpunkt ist Wirtschaftsrecht. 1996 erhielt Norbert Abel seine Anwaltszulassung für Deutschland und ging eine Kooperation mit der deutschen Kanzlei Graf von Westfalen Bappert & Modest ein. Philosophie des Anwaltspaars ist es, die Kanzlei organisch wachsen zu lassen, wie der Einstieg von RA Horst Winkelmayr zeigt. Heute beschäftigt Abel & Abel neun Mitarbeiter, bewegt sich im oberen Umsatzdrittel und verfügt über eine ausgezeichnete Cost-Income-Ratio. Ausschlaggebend für den Erfolg, so Johanna Abel-Winkler, sei aber nicht nur das Engagement an sich, sondern auch das Gespür dafür, welcher Mandant welche Betreuung brauche. „Wir bemühen uns sehr, die richtigen Anwälte den richtigen Fällen zuzuordnen. Wobei mein Mann und ich uns nicht nur die Rosinen rauspicken, sondern auch kleinere Fälle.“ Hier sieht sie auch eine Parallele zur BKS: „Auch für eine kleinere Bank ist es wichtig, dass sie mit ihren Kunden richtig kommuniziert. Entscheidend ist das Gefühl für die Leute, das nur durch den täglichen Kontakt zu gewinnen ist. Und genauso, wie die BKS-Firmenkundenbetreuer auf ihre Kunden eingehen, gehen wir auf unsere Mandanten ein.“ Auch privat wandelt das Paar schon lange auf dem Pfad des Erfolgs. Johanna und Norbert Abel haben sich vor 20 Jahren beim Studium kennen gelernt. Wie sich so eine enge Zusammenarbeit mit der Partnerschaft vertägt? Schmunzelnd verraten die beiden ein weiteres Erfolgsgeheimnis: „Jeder von uns bearbeitet seine Fälle völlig eigenständig und nimmt auch keinen Einblick in die Akten des anderen, außer er wird dazu aufgefordert. So haben wir am Abend auch nicht die Kanzlei als Gesprächsthema, sondern private Dinge“, sagen die beiden unisono.



Vor zehn Jahren gemeinsam am Wiener Markt gestartet und seitdem erfolgreich: Die Anwältin Johanna Abel-Winkler und Norbert Abel (re.) sowie BKS-Vorstand Markus Orsini-Rosenberg.

Begehrter Partner

Angebote in Richtung Fusion gab es schon genug – von namhaften nationalen Kanzleien. „Wir wollen lieber selbstständig bleiben und unsere Philosophie beibehalten: Jeden Mandanten gleich wichtig zu nehmen und gleich engagiert zu betreuen“, so Johanna Abel. „Dieses persönliche Engagement“, hebt Markus Orsini-Rosenberg hervor, „ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Abel & Abel sind sich auch nicht zu gut, als erfolgreiche Kanzleimitinhaber selbst etwas zu tun. Und genau das kommt bei den Mandanten an.“ Qualitätsarbeit wird auch von den Mitarbeitern verlangt. Bewerber müssen juristisch versiert sein, gut kommunizieren und sich auf verschiedenste Anforderungen einstellen können. Denn auf der Mandantenliste finden sich Unternehmen jeder Größe – vom Kleinbetrieb bis zum Großkonzern.

Lust auf Fitness auch für Ihr Unternehmen? Ihre persönliche Fitness-Beraterin Elisabeth Pototschnig informiert Sie gerne. Kontakt: fitness@bks.at

Wirtschaft, Insolvenzen und EU-Recht



Schwerpunkt der Anwaltskanzlei Abel & Abel ist das Wirtschaftsrecht. Besonders bekannt ist das Unternehmen für seine hohe Kompetenz im Insolvenzrecht. „Im Jahr 2000 haben wir zum Beispiel mit der Howe AG den größten Konkurs des Jahres abgewickelt“, sagt Johanna Abel. Ebenfalls auf der Liste der Abel-Insolvenzbetreuer: die Intercont Spedition und die Kohi-Noor Hardtmuth AG. Wobei die Abels Wert darauf legen, nicht als reine Insolvenzspezialisten

gehandelt zu werden. „Der Mix der Fälle muss passen. Wir bieten das gesamte Wirtschaftsrecht an und haben auch schon Scheidungsverhandlungen für Klienten geführt. Teil unserer Philosophie ist auch, dass man sich nicht nur auf eine Nische konzentrieren darf, um langfristig erfolgreich zu sein“, so Johanna Abel.

Einen wichtigen Zukunftsmarkt ortet Norbert Abel im Europarecht: „Durch den EU-Beitritt ist es unerlässlich geworden, sich auf diesem Gebiet gut auszukennen. Wer europarechtlich keine Kompetenz hat, ist mittel- bis langfristig chancenlos. So ist besonders die Neuordnung des Kfz-Marktes mit der GVO ein interessanter Bereich. Die Anwaltskanzlei Graf von Westfalen Bappert & Modest, in deren Hamburger Büro ich angesiedelt bin, hat 120 Anwälte – viele davon mit jahrzehntelanger Erfahrung im Europarecht. Bei Bedarf können wir jederzeit auf dieses Know-how zurückgreifen, ebenso wie auf andere Recherche- und Unterstützungsmöglichkeiten.“

DIE 3 BANKEN GRUPPE

Zur 3 Banken Gruppe gehören die Bank für Kärnten und Steiermark (BKS), die Oberbank und die Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV). Insgesamt beschäftigen die drei Institute rund 3.200 Mitarbeiter, die gemeinsame Bilanzsumme beträgt über 18 Mrd. Euro. Den Kunden steht ein dichtes Netz an Ansprechstellen zur Verfügung: mehr als 170 Filialen in ganz Österreich sowie Zweigstellen und Repräsentanzen in Bayern, Tschechien, Ungarn, Slowenien, Kroatien und Italien. Die 3 Banken sind wechselseitig mit Minderheitsanteilen aneinander beteiligt, agieren aber unabhängig voneinander. Wo Synergieeffekte zum Vorteil der Kunden genutzt werden können, wird kooperiert.

Dank ihrer Größe, Struktur und jahrzehntelangem Engagement in ihren Einzugsgebieten haben sich die 3 Banken in Österreich als wichtige Partner der mittelständischen Wirtschaft etabliert. Die Kunden profitieren sowohl vom speziellen Know-how in allen Bereichen der Kreditfinanzierung, als auch von den engen Kontakten zu sämtlichen Förderstellen. Für Dienstleistungen außerhalb ihres Kerngeschäfts kooperieren die 3 Banken mit gemeinsamen Tochterunternehmen oder Partnern: Eine Versicherung, ein unabhängiger Versicherungsmakler, eine Investment-Gesellschaft und mehrere Leasingunternehmen runden das Allfinanzangebot der 3 Banken Gruppe ab.