



J U R E B U S

Karlsruhe, 2.8.2022

Presseinformation

Jurebus Kanzleimarketing: Success Story eines deutschen Start-ups

Das 2019 gegründete Legal-Tech-Unternehmen Jurebus punktet bei Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten mit seiner in Deutschland neuartigen Form der Mandatsakquise: Pay- per-Call-Kanzleimarketing. Schon im 9. Monat nach Launch schrieb das Karlsruher Start-up schwarze Zahlen und befindet sich konsequent auf Wachstumskurs. Nicht von ungefähr sind die beiden Gründer Johannes Dultz und Ralph Suikat aktuell auch an einer Teilübernahme des bisherigen Wettbewerbers advocado interessiert, der unlängst Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens gestellt hat.

Laut den Wirtschaftsexperten von Genome Startup scheitern die allermeisten Start-ups binnen weniger Jahre. Davon ist das auf Online-Kanzleimarketing spezialisierte Legal-Tech- Unternehmen Jurebus weit entfernt: Mitte 2019 von Johannes Dultz (CEO) und Ralph Suikat (Advisor) ausgegründet, baut das in Karlsruhe niedergelassene Start-up seit Launch im Oktober 2020 seinen Marktanteil signifikant aus. So betrug im vergangenen Jahr die monatliche Umsatzsteigerung rund 16 Prozent. Eine grundsolide Basis – trotz COVID-19.

„Ob die Corona-Pandemie uns ausgebremst oder in die Karten gespielt hat, lässt sich nur schwer beurteilen“, sagt Geschäftsführer Johannes Dultz. „Klar ist indes, dass sich der ohnehin hohe Konkurrenzdruck im Anwaltsmarkt vor allem dort verschärft hat, wo die Anzahl der Mandate pandemiebedingt eingebrochen ist. Etwa im Arbeits- und Strafrecht und zwischenzeitlich auch im Verkehrsrecht.“ Gerade hier sei der Bedarf an professioneller Mandatsakquise umso größer.

Aber nicht nur dort – haben viele Kanzleien in Deutschland doch weiterhin großen Nachholbedarf in puncto Digitalisierung und Online-Marketing. Schließlich suchen Mandantinnen und Mandanten heute zunehmend via Internet nach einer zu ihrem Rechtsproblem passenden Kanzlei. Eine Chance für Start-ups mit frischen Ideen wie Jurebus. Der Schlüssel zum Erfolg: Pay-per-Call-Kanzleimarketing, wie es sich in den USA und Großbritannien längst bewährt hat und in Deutschland sowie der deutschsprachigen Schweiz mit Jurebus gerade erst sein volles Potenzial entfaltet.

Erfolgreicher Start und positive Drei-Jahres-Bilanz

„Der Umsatz unserer Pay-per-Call-Lösung hängt ausschließlich davon ab, wie viele zusätzliche qualifizierte Mandatsanfragen wir den derzeit mehr als 300 von uns betreuten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten vermitteln können“, sagt Johannes Dultz. Und da Jurebus einen kontinuierlichen Kundenzustrom verzeichnet und insgesamt ein immer größeres Spektrum an Rechtsgebieten abdeckt, fällt die nun anstehende Drei-Jahres-Bilanz entsprechend positiv aus: Der Cashflow stimmt und macht den Weg frei für weiteres Wachstum.



J U R E B U S

„Wir sind daher sehr zufrieden und sehen, dass unser Geschäftsmodell nicht zuletzt wegen der Pay-per-Call-bedingten fairen Abrechnungsweise bestens im hiesigen Anwaltsmarkt greift“, so Impact Investor und Co-Founder Ralph Suikat.

Besonders stolz sind die Gründer auf die äußerst geringe Churn Rate bzw. Kundenabwanderungsrate: Im Juni 2022 lag diese gerade mal bei 0,46 % und kratzt auch sonst nur selten an der 1,0%-Marke. Das beweist die sehr hohe Zufriedenheit der betreuten Kanzleien und wird dazu beitragen, dass das junge Start-up zukünftig weiter zulegt. „Seit jeher fokussieren wir uns darauf, dem eigenen Anspruch an persönlichen Kundenservice gerecht zu werden. Um das hohe Niveau gegenüber unseren geschätzten Kunden auch im weiteren Wachstum zu gewährleisten, haben wir uns auch hier gezielt personell verstärkt“, sagt Johannes Dultz.

Doch wie funktioniert das Pay-per-Call-Kanzleimarketing von Jurebus nun eigentlich?

Die Pay-per-Call-Lösung von Jurebus im Detail

Jurebus erstellt eine auf die beauftragende Kanzlei und deren Rechtsgebiete genau zugeschnittene, individualisierte Marketing-Website und kümmert sich fortlaufend um zentrale Aufgaben wie Suchmaschinenwerbung, Gestaltung und Schaltung von Online-Ads, hochwertigen Content sowie Suchmaschinen- und Conversion-Rate-Optimierung. Kostenlos und professionell. Dies verbessert in der Regel die Performance der Kanzleiwebsite bei Google und den anderen wichtigen Suchmaschinen und sorgt so für deutlich mehr zielgenaue Mandatsanfragen.

Während Jurebus also rundum in Vorleistung geht, müssen Kanzleimitarbeiterinnen und -mitarbeiter nur noch den Telefonhörer abnehmen, um die zusätzlichen Anrufe potenzieller Mandantinnen und Mandanten in Mandate zu „verwandeln“. Der kanzleiseitige Aufwand ist folglich überschaubar.

Entscheidend ist: Da Jurebus lediglich neu generierte Mandatsanfragen berechnet, entfallen die im Kanzleimarketing sonst üblichen Setup- und Fixkosten sowie fortlaufende Betreuungs- und Werbekosten. Dadurch reduziert sich das wirtschaftliche Risiko der Kanzleien erheblich. Dabei verstößt dieses Vorgehen nicht gegen das Provisionsverbot nach § 49b Abs. 3 BRAO. Denn die Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte zahlen für jede vermittelte Mandatsanfrage – und nicht etwa für erfolgreich vermittelte Mandate. Letzteres wäre unzulässig.

Somit rechtskonform vom späteren Zustandekommen eines Mandats entkoppelt, ist das kosteneffiziente und per exaktem Tracking höchst transparente Pay-per-Call-Modell von Jurebus rein erfolgsbasiert, nicht erfolgsabhängig.

In der Folge können sich Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte zum einen verstärkt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und müssen zum anderen nicht mehr „aus der Not heraus“ jedes Mandat annehmen. Vielmehr können sie fortan besser die Spreu vom Weizen trennen.

Interesse an einer Teilübernahme von advocado

Es läuft also bei Jurebus. So wurde im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres das unter anderem Kundenbetreuer, Software-Entwickler, Content-Profis und SEO/SEA-Experten umfassende Team noch einmal um nahezu 100 Prozent aufgestockt. Rund 20 festangestellte Mitarbeiterinnen



J U R E B U S

und Mitarbeiter sind inzwischen an Bord. Und ganz unabhängig vom „natürlichen Wachstum“ des ambitionierten Start-ups könnten es schon bald nochmals mehr werden.

Denn als Ende Juni 2022 das Insolvenzverfahren der ebenfalls auf Kanzleimarketing spezialisierten advocado GmbH eingeleitet wurde, hat Jurebus umgehend Kontakt zum vorläufigen Insolvenzverwalter Dr. Mathias Gellert aufgenommen, um über eine Teilübernahme des Wettbewerbers zu verhandeln. Im Schwerpunkt des Interesses stehen die von advocado entwickelte technische Plattform und der Erhalt von Arbeitsplätzen.

Hierzu Ralph Suikat: „Unser Unternehmen durch den Zukauf innovativer Technologie noch schneller wachsen zu lassen, erscheint sinnvoll. Besonders am Herzen liegt mir der Erhalt der hiermit verbundenen Arbeitsplätze bei advocado und der weiterhin niederschwellige Zugang zur Rechtsberatung für Rechtssuchende.“

Im Moment befindet sich ein Team von Jurebus und der Investmentfirma 4L Vision von Ralph Suikat in der Due-Diligence-Prüfung im zur Verfügung gestellten Datenraum, um sich ein genaueres Bild von advocado zu machen.

Bonus-Material: Ausgewählte Kundenstimmen

„Ich kam über die Empfehlung eines Kollegen zu Jurebus. Überzeugt hat mich das Gespräch mit Herrn Dultz, der mir im Gegensatz zu Wettbewerbern, die mich eher an eine Drückerkolonnie erinnerten, immer das Gefühl gab, dass ich alles selbst entscheiden kann. Ich war über die Geschwindigkeit erstaunt: Am Freitag unterzeichnet, Montag live geschaltet, dienstags kam die erste Anfrage rein. Vor allem bin ich jedoch von der Qualität der Anfragen begeistert. Die Leute, die bei mir anrufen, suchen auch wirklich Unterstützung in den Bereichen, die ich anbiete. Davor hatte ich bei anderen Plattformen ganz andere Anfragen. Bis auf die höhere Schlagzahl hat sich für mich in der Bearbeitung der Fälle nichts verändert, auch in Bezug auf die Qualität ist alles gleichgeblieben. Jurebus lohnt sich vor allem für Einzelkämpfer bzw. kleinere Einheiten und Existenzgründer, aber auch, um die Fallliste für den Fachanwalt vollzubekommen. Für größere Einheiten dürfte es wahrscheinlich auch funktionieren.“

(Herbert Botterbrod, Rechtsanwalt für Medizin-, Straf- und Verkehrsrecht, Düsseldorf)

„Bei Jurebus wusste ich sofort: Das ist ein modernes Unternehmen, das mit digitalen Mitteln effizient arbeitet. Der Preis, die Vertragsdauer und kein Aufwand beim Setup haben mich vollauf überzeugt. Meine ersten Erfahrungen sind sehr gut, ich bin sehr zufrieden. Es kam gutes Feedback und relativ schnell kamen die ersten Mandate, was mich positiv überrascht hat. Es lief sehr zügig an.

70 % der Anfragen sind gute Mandate, der Rest sind Personen die (noch) keinen richtigen Fall haben oder auch unwirtschaftliche Mandate, die ich ablehne. Beim Kundenservice schätze ich die hohe, sowie schnelle Erreich- und Verfügbarkeit und auch die schnelle Antwortzeit gefällt mir sehr gut. Für mich ist Jurebus wahnsinnig arbeitserleichternd, da man sich vollends auf die Fälle konzentrieren



J U R E B U S

kann und nicht zusätzlich auf das Setup der Akquise schauen muss. Es funktioniert und ich bin vollauf zufrieden.“

(Tobias Limmer, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Frankfurt)

„Ich bin zu Jurebus über eine Empfehlung in einer Facebook-Gruppe gekommen. Die Webseite hat mich überzeugt und so habe ich dort direkt angerufen, wobei das sympathische Telefonat mit Herrn Dultz den Ausschlag für eine Buchung gegeben hat. Ich finde gut, dass es verschiedene Vertragslaufzeiten gibt, da ich zunächst noch nicht für ein ganzes Jahr abschließen wollte. Von Anfang an kamen wahnsinnig viele Anrufe rein, die alle entsprechend dem Rechtsgebiet sind. Jurebus ist parallel dazu immer flexibel auf meine Wünsche eingegangen, wenn etwas nicht gepasst hat – alles sehr schnell und unbürokratisch. Besonders die Anpassung der Kostendeckelung auf Grund des Lockdowns fand ich hervorragend. Der Kundenservice ist perfekt: 10 von 10 Sternen. Ich empfehle Jurebus jedem, der seine Auffindbarkeit im Netz verbessern möchte und sich eine höhere Auslastung wünscht. Ich bin sehr zufrieden!“

(Leyla Kübler, Fachanwältin für Familienrecht, Frankfurt)

Presseanfragen bitte an:
Andreas Quinkert, Durian GmbH
Telefon: 0203 372730
Mobil: 01523 7901512
E-Mail: presse@jurebus.de