

## KANZLEIMARKT IN BEWEGUNG

 Anwälte beim RP-Forum **Seiten E6-E10**


## RECHTSMARKT

 Kanzleien verzeichnen Wachstum **Seite E13**

## PRIVATE EQUITY

 Stiftungen mischen Markt auf **Seite E22**


Als Kanzleistandort hat sich Düsseldorf einen Namen gemacht. Ob Dreischeibenhaus (links), Stadttor (oben Mitte), Gehry-Bauten (oben rechts) oder an der Königsallee – in vielen der Düsseldorfer Büros haben Wirtschaftskanzleien ihren Sitz; die Anwälte bearbeiten von hier aus Projekte in aller Welt.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE/THINKSTOCK – DINO FRANKE/BET\_NOIRE /DÜSSELDORF MARKETING & TOURISMUS GMBH

### KANZLEIMARKT DÜSSELDORF

# Anwälte erwarten gute Geschäfte

Anwälte spielen im Düsseldorfer Wirtschaftsleben eine wichtige Rolle. Die Marktlage ist derzeit gut, wie Vertreter führender Kanzleien beim vierten RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ ausführten. Doch die juristischen Spezialisten müssen derzeit Herausforderungen bewältigen, die auch andere Unternehmen kennen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Köln hat den Dom, Hamburg den Hafen, Berlin ist Hauptstadt – und Düsseldorf? Fällt vor allem mit seinen vielen Bürostandorten auf. Eher nüchtern, dafür wirtschaftlich stark. In vielen dieser Büros residieren Wirtschaftskanzleien. Und sie leisten einen wesentlichen Beitrag für das Wohlergehen der Stadt. Hunderte Spitzenanwälte und ihre Mitarbeiter begleiten vom Rhein aus tausende der Unternehmen, die in den Ballungsräumen Rheinland und Ruhrgebiet residieren, aber auch zahlreiche Konzerne, die in ganz Deutschland und in aller Welt tätig sind.

Die Anwälte beraten ihre Mandanten beim Kauf und Verkauf von Unternehmen – dem so genannten Transaktionsgeschäft oder international als M&A (Mergers and Acquisitions) genannt. Sie setzen Verträge auf, müssen häufig aber auch die Branchen ihrer Kunden kennen und sich selbst als Unternehmer verstehen. Die Rechtsgebiete decken alles ab, womit sich Unternehmen beschäftigen, ob es um Kartellfragen geht, um Exportrecht, die gute Unternehmensführung (Compliance), um Paten-

te, Arbeitsrecht oder was auch immer.

Wie steht es um den Markt der Anwälte selbst? Leiden sie auch unter dem, was man allgemein in der Wirtschaft Fachkräftemangel nennt? Wie entwickelt sich der Standort Düsseldorf mit Blick auf die Wirtschaftskanzleien? Über all diese Fragen tauschten sich führende Vertreter aus 33 in Düsseldorf vertretenen Sozietäten beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ im

### Hunderte Spitzenanwälte und ihre Mitarbeiter begleiten vom Rhein aus viele Unternehmen

Düsseldorfer Industrie-Club aus. Bereits zum vierten Mal spiegelte das Forum damit die gesamte Bandbreite der Branche in

der Stadt wider; die Veranstaltung hat sich zu einem veritablen Branchentreff entwickelt. So viel sei vorneweg verraten: Den Kanzleien geht es derzeit nach eigenem Bekunden mehrheitlich gut. Einige sind bei den Umsätzen im vergangenen Jahr zweistellig gewachsen, und dieses Jahr verspricht ebenfalls neue Erfolge. Große Erwartungen setzen die Rechtsspezialisten auf das prestigeträchtige Transaktionsgeschäft. Die Wirtschaft ist in Bewegung, und die große Lage spricht dafür, dass Unternehmenskäufe stark zunehmen. Aus den USA blicken In-

vestoren mit großem Interesse nach Deutschland. Der schwache Euro und die gute Wirtschaftslage lassen Investitionen lukrativ erscheinen. Das wurde kürzlich sogar einer breiteren Öffentlichkeit bewusst, als der bekannte US-Investor Warren Buffett bekundete, dass er deutsche Firmen für besonders attraktiv hält.

Der deutsche Immobilienmarkt steht ebenfalls im Fokus internationaler Anleger – ein Milliardengeschäft. Davon profitieren dann auch die Anwälte.

Bei ihren Arbeiten geht es um sehr komplizierte juristische Angelegenheiten. Spezialisten sind gefragt. Gerade hierbei punktet der Standort, sagen die Anwälte: Im M&A-Geschäft sei eine hohe Beraterqualität gefordert, meinte etwa Dr. Jörn-Christian Schulze (Arqis) beim Forum. „Düsseldorf und Frankfurt sind hier am besten aufgestellt“; an beiden Standorten hätten weitere Finanzierungs- und Beratungsspezialisten ihren Sitz. „Düsseldorf ist eine Marke für komplexe Rechtsberatung“, ist auch Thomas Austmann (Austmann & Partner) überzeugt.

Eine Besonderheit des hiesigen Kanzleimarktes: Düsseldorf ist nach wie vor „die Hauptstadt des Gesellschaftsrechts“, wie es Dr. Andreas Urban von der Kanzlei Heuking Kühn Luer Wojtek beim Forum

formulierte, was die Kollegen aus den anderen Häusern bestätigen. Neben historischen Wurzeln – eben den vielen Traditionsunternehmen hier – fördert auch in diesem Rechtsbereich die aktuelle Lage das Geschäft.

In allen Rechtsgebieten profitiert der Standort davon, dass er sich inmitten einer Region mit intensiver Wirtschaftstätigkeit befindet. „Düsseldorf ist interessant, weil die Stadt Zentrum eines wirtschaftlichen Ballungsraumes ist“, brachte Andreas Haak (Taylor

Wessing) den Vorteil auf den Punkt; Dr. Sven-Joachim Otto (PWC Legal) verwies auf das Einzugsgebiet Düsseldorfs und die Vielzahl der nordrhein-westfälischen Universitäten mit juristischen Fakultäten und speziellen Instituten, etwa im Energiebereich.

Stichwort: Händerringend suchen die Kanzleien Nachwuchs, ein

### „Düsseldorf ist nach wie vor „die Hauptstadt des Gesellschaftsrechts“

Dr. Andreas Urban  
Heuking Kühn Luer Wojtek

Kampf um die Talente ist entbrannt. Denn der Personalmarkt ist sehr eng. Eben weil die Sozietäten hoch komplizierte juristische Arbeit leisten müssen und weil die Mandanten immer höhere Qualitätsanforderungen stellen, brauchen die Kanzleien die Besten der Besten.

ten, also Jura-Absolventen mit Prädikatsexamen. Um diese Kandidaten werben aber auch

andere Unternehmen und der Staat – Gerichte zum Beispiel. Da müssen sich die Anwaltschäuser einiges einfallen lassen, neue Mitarbeiter für sich zu begeistern. Intensive Betreuung, Fortbildung, Work-life-Balance, Teilzeitarbeit und alternative Karrierewege – auf vielfältige Weise wollen die Kanzleien bei den Interessenten punkten.

Was die Anwälte konkret tun, wie sie im Einzelnen den Markt einschätzen und wie spannend ihre Arbeit sein kann, all dies zeigen die folgenden Seiten.



Anregende Diskussionen beim vierten RP-Forum „Wirtschaftskanzleien“: Die Anwälte blicken zuversichtlich in die Zukunft. Sie erwarten vor allem bei Unternehmenskäufen und -verkäufen ein Wachstum – was auch ihnen neue Arbeit bringt. Düsseldorf sei als Kanzleistandort gut aufgestellt, um solche und viele weitere Aufgaben auch künftig in gewohnter Qualität zu erledigen, sind die Rechtsexperten überzeugt.

FOTO: ALOIS MÜLLER

## Traditioneller Partner wichtiger Unternehmen

Hengeler Mueller gehört zu den erfolgreichsten Kanzleien weltweit. Die Mischung aus Top-Beratungsqualität, einem internationalen Spezialistennetzwerk und der Nähe zum Mandanten machen das Renommee aus.

VON PATRICK PETERS

Wenn Dr. Reinhold Ernst die Struktur seiner Kanzlei Hengeler Mueller beschreibt, fällt immer wieder ein Wort: Flexibilität. „Diese ist uns sehr wichtig. Schließlich profitiert der Mandant sehr stark davon“, sagt der Partner des Düsseldorfer Büros, der zu den anerkanntesten Kapitalmarktexperten des Landes gehört und neben internationalen Transaktionen vor allem auch Börsengänge auf Seiten von Banken und Unternehmen begleitet. Doch was heißt das genau, Flexibilität? „Zum einen beraten wir in Teams, die genau das auf den Punkt bringen, was im Mandat erwartet wird. Bei aller Spezialisierung hat jeder Hengeler Mueller-Anwalt den Blick fürs Ganze. Zum anderen kommen bei Hengeler Mueller auf jeden Partner weniger als zwei jüngere Anwälte. Unsere Teams sind daher klein und kompakt – alle kennen sich in dem Projekt sehr gut aus, und unsere Mandanten haben feste Ansprechpartner.“ Drittens sei Hengeler Mueller eine klassische Anwaltspartnerschaft, die vor allem „auf die individuellen Stärken des Einzelnen“ setzt, wie Reinhold Ernst es ausdrückt. Dadurch stehe die Initiative und das Engagement der ein-

zelnen Partner im Mittelpunkt, nicht allein abstrakte Vorgaben. Und: „Wir können durch unser weltweites Netzwerk in vielen Ländern auf die besten Partner zugreifen, sind aber niemandem verpflichtet. So garantieren wir unseren Mandanten jeweils Top-Qualität in allen Jurisdiktionen“, sagt Reinhold Ernst.

Dieser Anspruch an allerhöchste Beratungsqualität hat Hengeler Mueller zu einer der erfolgreichsten und effizientesten Wirtschaftskanzleien weltweit gemacht. Obwohl die Sozietät im Vergleich zu den internationalen Rechtsberatungsunternehmen recht klein ist – in sieben Büros, davon drei im Ausland, arbeiten etwas mehr als 250 Rechtsanwälte –, braucht sie keinen Vergleich zu scheuen. „Wir beraten in Deutschland und der Welt zahlreiche Spitzenunter-

### Hengeler Mueller hat sechs der zehn größten deutschen Börsengänge begleitet

nehmen. Unter anderem haben wir hierzulande viele namhafte Unternehmen bei Transaktionen und Restrukturierungen begleitet“, sagt Reinhold Ernst. Im vergangenen Jahr beispielsweise beriet Hengeler Mueller Bertelsmann bei der vollständigen Übernahme von Gruner + Jahr und den Industriekonzern Haniel beim Verkauf von Celsio.

Zwar könne die Anzahl von Transaktionen immer schlecht vorhergesagt werden. Aber Reinhold Ernst ist sich trotzdem sicher, dass 2015 für die Kanzlei auch wieder ein erfolgreiches Jahr werden wird.

Schließlich seien die Kompetenzen breit gefächert und reichten vom Gesellschaftsrecht bis zum Bankrecht, vom Arbeitsrecht bis zum Steuerrecht. Vor allem in seinem Spezialgebiet sieht Ernst ein hohes Mandatsaufkommen. Der Partner und stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende von Fortuna Düsseldorf betreut vom Düsseldorfer Büro aus („andere machen das nur in Frankfurt“) federführend sogenannte IPO, also Börsengänge. „Da wird in diesem Jahr einiges passieren, und Hengeler Mueller ist wie immer vorne mit dabei. Wir sind traditionell Partner von Unternehmen in Deutschland bei diesen Fragestellungen und haben sechs der zehn größten deutschen Börsengänge begleitet.“ Zu den Referenzen zählen neben dem Internetanbieter United Internet, der Deutschen Telekom, der Deutschen Post und RTL sowie jüngst Hella und Tele Columbus zahlreiche weitere bekannte Namen im Markt.

Doch was tut ein Rechtsanwalt bei einem solchen Börsengang? „Wir entwickeln beispielsweise gemeinsam mit dem Unternehmen den Verkaufsprospekt und die wesentlichen Botschaften, um Investoren zu überzeugen. Zudem analysieren und erläutern wir die wirtschaftlichen Kennziffern, alles eingebettet in die allgemeine Unternehmensstrategie, in der viele Bereiche zusammenkommen. Auch Haftungs- und Finanzierungsfragen gehören dazu.“ Die Kanzlei sei in einem solchen Prozess sehr nah dran am Unternehmen – und das über viele Monate hinweg. Denn bis ein Unternehmen an der Börse notiert ist, kann es gut ein Jahr dauern.

## ÜBERTRAGUNG

# Eile ist geboten beim Vererben von Unternehmen

Viele Familienunternehmen stehen vor der Übergabe an die nächste Generation. Das derzeit günstige Erbschaftsteuerrecht wird bald verändert. Rechtsanwalt Georg Rotthege empfiehlt rasches Handeln.

VON ANJA KÜHNER

„Familienunternehmen sind eine besondere Spezies von Unternehmen“, weiß Georg Rotthege. Die Wirtschaftskanzlei Rotthege Wassermann ist auf die Beratung von Familienunternehmen spezialisiert.

### „Familienunternehmen sind eine besondere Spezies von Unternehmen“

Dr. Georg Rotthege  
Rotthege Wassermann

Eine Expertise im Erbrecht ist dabei unabdingbar, was recht untypisch ist für Wirtschaftsanwälte, deren thematischer Fokus meist auf Vertrags- und Gesellschaftsrecht liegt. Die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Vererben von Unternehmen oder Unternehmensanteilen ändern sich derzeit. Mitte Dezember 2014 hat das Bundesverfassungsgericht entschieden, dass einige Vergünstigungen bei der Erbschaftsteuer für die Übertragung von Unternehmen nicht dem Grundgesetz entsprechen. Die Richter kritisierten, dass über kleine und mittlere



Die Anwälte der Wirtschaftskanzlei Rotthege Wassermann um Gründungspartner Dr. Georg Rotthege (Mitte)  
Foto: Michael Lübke

Unternehmen hinaus auch größere Unternehmensvermögen begünstigt würden. Sie forderten den Gesetzgeber auf, bis Mitte 2016 eine verfassungskonforme Neuregelung zu finden.

Schneller als erwartet legte der Bundesfinanzminister ein erstes Eckpunktepapier vor, das auf erhebliche Vorbehalte der Wirtschaftsverbände stieß. „Sollte dieses in Gesetzesform beschlossen werden, stehen den Familienunternehmen in Deutschland einschneidende Veränderungen bevor“, weiß Rotthege. Für sie wird es dann schwieriger, von der Erbschaftsteuer verschont zu werden, um Unternehmen und Arbeitsplätze zu erhalten. „Künftig soll schon ab einer Frei-

### Niemand kann beurteilen, ob der Gesetzentwurf noch deutlich abgeändert wird

grenze von 20 Millionen Euro geprüft werden, ob ein Erwerber bedürftig ist und deshalb von der Steuer verschont werden kann.“ Experten hatten erwartet, dass diese Freigrenze bei 70 Millionen Euro liegen würde, niedrigstens bei 50 Millionen Euro. Liegt der Wert des per Erbschaft oder Schenkung übergehenden Betriebsvermö-

gens über dieser Freigrenze, so soll die Bedürftigkeit des Erwerbers geprüft und hierbei die Hälfte seines Privatvermögens herangezogen werden.

„Niemand kann schon beurteilen, ob der Gesetzentwurf durchgewunken oder deutlich abgeändert wird“, sagt Wirtschaftsanwalt Georg Rotthege. Klar sei aber, dass die derzeit geltende und für Unternehmenserben günstigere Rechtslage bald eingeschränkt werde. „Wir raten unseren Mandanten zu einer zügigen Übertragung des Unternehmens an die nächste Generation, bevor sich dieses Zeitfenster mit dem Inkrafttreten des neuen Gesetzes schließt.“

„In vielen Unternehmen ist eben nicht genug Liquidität vorhanden, um die Erbschaftsteuer aufzubringen. Dann kann ein Zwang entstehen, das Unternehmen zu verkaufen, um die Steuer zu bezahlen“, sagt der Anwalt. Manche Gestaltungsspielräume hingegen können weiterhin genutzt werden, beispielsweise die Minderung der Bemessungsgrundlage durch den Vorbehalt eines Nießbrauchsrechts beim Schenker.

Wenn Unternehmensübertragungen mit einem Wechsel des Spitzenpersonals einhergehen, rät Rotthege dazu, einen Beirat zu installieren, damit sich die Nachfolgenera-tion ausreichend einarbeiten

kann und unternehmerisches Wissen der abgehenden Generation nicht verloren geht. Auch dabei wird die Unterstützung der rechtlichen und steuerlichen Berater von Rotthege Wassermann regelmäßig nachgefragt.

„Erbrecht ist ein Schlüsselthema für unsere Kanzlei – mehr als ein Drittel unserer Mandanten ist davon betroffen“, sagt Georg Rotthege. Monatlich kämen durchschnittlich zwei neue Fälle dazu. Wie eng er mit dem Thema Familienunternehmen verbunden ist, belegt die Tatsache, dass er langjähriger Vorsitzender des Regionalkreises Niederrhein des Verbandes „Die Familienunternehmer“ war. Heute gehört er dem nordrhein-westfälischen Landesvorstand dieses Verbandes an.

Doch Familien- und mittelständische Unternehmen brauchen nicht nur Rechtsberatung im Erbrecht. Sie gehören auch zu den großen Akteuren auf dem Immobilienmarkt. Rotthege Wassermann zählt deshalb zu den Wirtschaftskanzleien mit einem Schwerpunkt im Immobilienrecht. „Dabei geht es nicht nur um den reinen Kaufvertrag, sondern vor allem um rechtliche und steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten rund um Grunderwerbsteuer, Projektentwicklung und Ausstiegsszenarien“, sagt Rotthege.

## extra Wirtschaftskanzleien

**Verlag:**  
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf  
Geschäftsführer:  
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Stephan Marzen (verantwortl. Anzeigen), Johannes Werle  
**Druck:**  
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf  
**Anzeigen:**  
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de  
**Redaktion:**  
Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Anja Kühner, Matthias von Arnim, Nicole Wildberger  
Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de



**HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK**

Unabhängigkeit  
**Individualität**  
Flexibilität  
Exzellenz Wachstum  
Mandantennähe  
Internationalität  
Weiterentwicklung

**Rechtsberatung –  
exzellente und persönlich**

Im modernen Rechtsmanagement zählt nicht allein die Größe der Sozietät, sondern die Nähe zum Mandanten und zum Thema. Diese Nähe ist das Leitmotiv unserer Beratung. Jedes Mandat wird persönlich, kontinuierlich und kompetent betreut, von einem Anwalt und bei Bedarf einem individuell zusammengestellten Team, abgestimmt mit Ihnen auf Ihre Bedürfnisse. So sind wir zusammen mit unseren Mandanten erfolgreich. Wir beraten Sie an acht deutschen Standorten sowie in Brüssel und Zürich in allen Fragen des Wirtschafts- und Steuerrechts.

Heuking Kühn Lüer Wojtek  
**Die Kanzlei mit Persönlichkeit(en)**

Berlin	Hamburg	
Chemnitz	Köln	
Düsseldorf	München	Brüssel
Frankfurt	Stuttgart	Zürich

[www.heuking.de](http://www.heuking.de)

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER

# Frischer Wind in der Kanzlei-Landschaft

Die Wirtschaftskanzlei Latham & Watkins greift den Markt an. Mit Erfolg, wie die Partner nicht ohne Stolz ausführen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Nach einhalb Jahren bereits mit 16 Anwälten in einem heiß umkämpften Markt präsent zu sein, das ist eine Leistung – natürlich kein Mirakel, sondern eine Entwicklung mit Vorgesichte. Nachdem die US-Kanzlei Shearman & Sterling 2013 ihr Büro in Düsseldorf geschlossen hatte, eröffneten die einstigen Partner Rainer Wilke, Dr. Harald Selzner und Dr. Martin Neuhaus für Latham & Watkins ein Büro, das schnell wuchs. „Wir waren für unsere Düsseldorfer Mandanten somit nicht neu, aber die Kanzlei

und ihr herausragendes Beratungsangebot sehr wohl“, beschreibt Wilke die Anfangssituation. Das Team – bald schon stießen neue Kollegen dazu – hatte sich über Jahre einen guten Namen in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Corporate Finance und M&A erarbeitet. Das sind indes Felder, in denen auch die Konkurrenz stark ist. Die positive Dynamik muss also noch weitere Ursachen haben.

Eine liegt sicherlich in der Unterstützung durch die internationale Partnerschaft, ein Netzwerk mit mehr als 2000 Anwälten in 32 Büros, davon vier in Deutschland. „Latham & Watkins sieht Düsseldorf als wichtige Komponente der Corporate-Wachstumsstrategie“, erklärt Neuhaus – Düsseldorf wird als Hochburg des Gesellschaftsrechts wahrgenommen. Und so kam der Zuwachs im Jahr 2013 durch die erfahre-



Rainer Wilke, Partner bei Latham & Watkins.

FOTO: MICHAEL LÜBKE

nen Experten gelegen. Seither hat die Wirtschaftskanzlei neben Frankfurt, Hamburg und München in Düsseldorf und damit im wichtigen Markt Nordrhein-Westfalen einen vierten Standort.

Insgesamt sind in Deutschland jetzt fast 170 Anwälte für Latham & Watkins tätig, davon allein 70 im Bereich Corporate/M&A. Hier kommt eine weitere Zutat zum Erfolgsrezept: „Unsere Stärke ist unsere inter-

nationale Plattform mit einem Schwerpunkt in den USA“, sagt Wilke. Der US-Markt prägte nach wie vor das Transaktionsgeschäft, sagt Neuhaus. Es sei hilfreich, dass Latham & Watkins in den USA zu den drei erfolgreichsten Kanzleien zählt. „Auch international laufen viele Transaktionen nach US-Standards“, erklärt der Anwalt weiter, „die fundierte Kenntnis der US-Themen ist dabei essentiell“.

Das gilt genauso für das weite Feld der Finanzierung. Viele Unternehmenstransaktionen werden häufig aus den USA finanziert. Die Mandanten – internationale Konzerne, deutsche Mittelständler, aber auch Private-Equity-Fonds, Banken und Investmentgesellschaften – suchen neben der profunden juristischen Expertise auch Kenntnisse und Erfahrungen bei Fragen rund um die Finanzierung.

Das geht weit übers Transaktionsgeschäft hinaus. „High Yield-Bonds gewinnen zunehmend an Bedeutung“, sagt Neuhaus. Das niedrige Zinsniveau treibt institutionelle Anleger zur Suche nach besseren Investments. Hochzinsanleihen gelten da als interessante Alternative. Auch hier kommt das Geld vor allem aus den USA. Für die Anwälte einmal mehr ein spannendes Geschäftsfeld.

Die Düsseldorfer arbeiten dabei nicht für sich. „Wir agieren als voll integriertes Team“, beschreibt Neuhaus die Arbeitsweise. Das heißt: es werden stets diejenigen fachlichen Experten zur Beratung hinzugezogen, die man zur effizienten Lösungsfindung braucht, unabhängig davon, in welchem Land und welchem Büro der Anwalt sitzt.

Und natürlich haben die Ju-

zur Universität. Doch auch aus anderen Städten gewinnt die Kanzlei Anwälte. „Düsseldorf erweist sich auch für Mitarbeiter als attraktiver Standort“, lobt Wilke das Umfeld.

„Ein frischer Aufschlag erzeugt Aufmerksamkeit“, betont Neuhaus. Latham & Watkins sei eine der wenigen Kanzleien, die sich dazu bekennen, den Markt anzugreifen. Die Angriffslust zahlt sich offenbar aus: Latham & Watkins werde als dynamischer Player wahrgenommen, beobachtet der Anwalt. Das öffne Türen. Die Expansion wurde im Herbst des vergangenen Jahres auch räumlich sichtbar: Die Kanzlei wechselte ins gerade frisch renovierte Dreischeibenhäuser. Dort haben die insgesamt 35 Mitarbeiter auf zwei Etagen neben einer fantastischen Aussicht über Düsseldorf und die Region ausreichend Platz, auch für weiteres Wachstum.

## Viele Unternehmenskäufe werden mit Geld aus den USA finanziert

risten auch den Nachwuchs im Blick. „Wenn man neu in einer Stadt ist, muss man auf sich aufmerksam machen“, ist Wilke überzeugt. Latham & Watkins pflegt daher den Kontakt

### AUSRICHTUNG

# Umbruchsprozess als Zukunftschance

Die Märkte ändern sich permanent. Auch Anwaltskanzleien müssen sich darauf einstellen und gegebenenfalls anpassen. Die internationale Sozietät Clifford Chance hat einen Umbruchsprozess gestartet, in dem die Strategie weltweit neu ausgerichtet wird. Das Büro in Düsseldorf spielt dabei eine zentrale Rolle.

VON JÜRGEN GROSCHE

In schnelllebigen Zeiten wie der unseren hat man nur eine Überlebenschance, wenn man sich immer wieder neuen Herausforderungen anpasst. Das gilt auch im Anwaltsmarkt, insbesondere für weltweit tätige Sozietäten. Wie andere Großunternehmen müssen sie einen Wandel strategisch planen und strukturell umfassend umsetzen. Dieser Herausforderung stellt sich gerade die Kanzlei Clifford Chance.

In der Tat zählt sie zu den ganz großen internationalen Anwaltssozietäten, wie Dr. Ulrich Reese, Partner und seit September Standortleiter in Düsseldorf, anhand von Zahlen beeindruckend belegt: Mehr als 3400 Anwälte und davon wiederum annähernd 550 Partner arbeiten in 36 Büros in 26 Ländern.

Clifford Chance versteht sich als Kanzlei, die alle relevanten Anwaltsleistungen bietet (full service) und damit auch neue Märkte erschließt. So hat sie zuletzt in Afrika, Asien und im mittleren Osten neue Büros eröffnet. Auch in Deutschland gehört die Sozietät zu den Top-Kanzleien. Seit 1949 hier tätig, zählt sie heute 350 Anwälte, davon 83 Partner, an drei Standorten.

Auch als Full Service-Kanzlei hat jeder Standort zusätzlich ein eigenes Profil. Während in Frankfurt Banken und Finance stärker im Fokus stehen, gilt München als Allrounder. In Düsseldorf spielen Industriemandate eine wichtige Rolle – historisch und vom Umfeld her bedingt. „Wir betreuen hier klassische Industrie-Mandanten, die ihren Hauptsitz vor unserer Haustür haben“, erklärt Reese.

Von Düsseldorf mit betreut werden aber auch globale Mandanten wie etwa der Pharmakonzern Pfizer. In Düsseldorf sind 15 Partner, annähernd 15 Counsel, 50 Associates und insgesamt 220 Mitarbeiter tätig.

Gute Erfahrungen haben sie mit einer Doppelstrategie gemacht, wie Reese ausführte: Zum einen werden alle Rechtsgebiete an jedem Standort be-



„Wir sind vergleichsweise barrierefrei, haben flache Hierarchien“, sagt Dr. Ulrich Reese, Partner bei Clifford Chance und seit September Standortleiter in Düsseldorf.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

arbeitet. Zugleich setzen die Anwälte aber auch Schwerpunkte in sechs weltweit operierenden so genannten Praxisgruppen und zwölf Industriegruppen. Die darin tätigen Anwälte sind nicht nur Juristen, sondern Kenner auch der wirtschaftlichen Zusammenhänge der Branchen, für die sie arbeiten. „Lösungsorientiertes Arbeiten, das ist unsere DNA“, sagt Reese.

## Clifford Chance versteht sich als Kanzlei, die alle relevanten Anwaltsleistungen bietet

Arbeitsweise. Er selbst zum Beispiel leitet das Health Care- und Life Science-Team und bearbeitet seine Mandanten bei strategisch wichtigen Fragen rund um den Gesundheitssektor. „Wir zeigen Stolpersteine und Risiken auf, die aus unserer Erfahrung die gesamte Branche betreffen, und schlagen Lösungsansätze dafür vor. Wir

stehen unseren Mandanten nicht nur bei Transaktionen zur Seite, sondern auch in allen strategisch wichtigen Fragen, die zwischen Transaktionen von Bedeutung sind.“

Während in den USA der Rechtsmarkt derzeit stark wachse, erlebe Deutschland eine Konsolidierung, stellt Reese fest. Die weltweit unterschiedlichen Marktbedingungen nimmt Clifford Chance zum Anlass einer grundsätzlichen Anpassung. „Wir haben unsere Strategie weltweit neu ausgerichtet“, erklärt Reese.

Eine Konsequenz in der Praxis: In den USA greift Clifford Chance gerade an, will an der Wall Street zu den Top-Kanzleien aufschließen. Und für den Corporate-Ausbau sei Düsseldorf ja geradezu prädestiniert, sagt der Anwalt, und zudem gut aufgestellt. „Düsseldorf ist quasi die Wiege der Industriegruppen-Kultur; dies passt hervorragend zu unserer strategischen Neuausrichtung.“ Daher sieht sich die Sozietät auch am Rhein im Angriffsmodus.

Der Strategie-Check geht aber noch tiefer. „Wir müssen unsere Innovationskraft stärken“, sagt Reese. Clifford Chance habe weltweit sechs Regionen identifiziert, in denen die Marktposition ausgebaut werden soll. „Deutschland gehört dazu“, betont der Standortleiter, „die Sozietät hat hier hohe Erwartungen an den deutschen Standort. Wir schauen nun, wo wir uns ver-

bessern können. Zudem wollen wir unsere bereits führenden Bereiche, wie insbesondere Banking und Finance, noch stärker mit unseren anderen Gruppen verzahnen und auch unsere internationale Plattform noch stärker nutzen.“

Der Umbruchsprozess eröffnet insbesondere jungen Mitarbeitern neue Chancen und Karriereoptionen. „Sie bringen frische Anregungen

ein – das ist gewünscht. Talente und Mandate, beides hat für uns den gleichen Stellenwert“, betont Reese. Ein gutes Argument im Kampf um die Köpfe, dem sich auch Clifford Chance stellen muss. Mitarbeiterförderung stehe daher ganz oben auf der Agenda, sagt der Standortleiter. Die Kanzlei will mögliche Nachwuchskräfte schon früh kennenlernen, bietet daher Studenten Praktikanten-

programme an, pflegt den Kontakt zu den Unis.

Clifford Chance wirbt dabei auch mit der offenen Unternehmenskultur. „Wir sind vergleichsweise barrierefrei, haben flache Hierarchien“, sagt Reese. Er selbst zum Beispiel habe immer eine offene Tür für junge Mitarbeiter, die mal eine Frage hätten – auch zu den Chancen des Umbruchsprozesses.

Ein weltweites Netzwerk & Expertenteams & Ihren Markt verstehen & wegweisend & konstruktive Zusammenarbeit & innovativ & internationale Rechtskompetenz & das Ass im Ärmel & Sie im Mittelpunkt & das ist Bird & Bird

Bird & Bird ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1100 Anwälten in 27 Büros in Europa, dem Nahen Osten und Asien. Mit Fokussierung auf verschiedene Industriesektoren, decken wir die gesamte Bandbreite des Wirtschafts- und Unternehmensrechts ab, insbesondere in Bereichen, in denen Technologie, Regulierung und gewerblicher Rechtsschutz eine besondere Rolle spielen.

twobirds.com

Abu Dhabi & Beijing & Bratislava & Brussels & Budapest & Copenhagen & Dubai & Düsseldorf & Frankfurt & The Hague & Hamburg & Helsinki & Hong Kong & London & Lyon & Madrid & Milan & Munich & Paris & Prague & Rome & Shanghai & Singapore & Skanderborg & Stockholm & Sydney & Warsaw

■ Bird & Bird Büros  
■ Partnerkanzleien



# „Wir betreiben kein Massengeschäft“

Die Kanzlei Grooterhorst & Partner aus Düsseldorf gehört zu den bedeutendsten Boutiquen für gewerbliches Immobilienrecht in Deutschland. Dr. Johannes Grooterhorst stellt die Vorzüge einer Boutique bei Spezialfragestellungen heraus.

VON PATRICK PETERS

Spin-offs, das sind Kanzlei-Gründungen, bei denen sich ein Partner, in der Regel mit einigen seiner Associates und/oder weiteren Partnern, von einer zumindest mittelständischen, aber meistens (internationalen) Großsozietät abspaltet. Heute sind diese Spin-offs gang und gäbe, zahlreiche Boutiquen, also spezialisierte, kleinere Einheiten, sind auf diese Weise entstanden.

Doch das war nicht immer so. Als Dr. Johannes Grooterhorst 1994 seine Kanzlei Grooterhorst & Partner als Spin-off gründete, war das eine Art Premiere, zumindest in Düsseldorf. Dr. Grooterhorst konnte dabei auf zehn Jahre Tätigkeit und Partnerschaft in großen Wirtschaftskanzleien aufbauen.

„Wir haben uns in den vergangenen 20 Jahren als Boutique eine wahrnehmbare

Marktposition erarbeitet. Dieser Langzeiteffekt zahlt sich für uns aus“, sagt Johannes Grooterhorst, der mit vier Partnern und insgesamt zehn weiteren Rechtsanwälten in der Kanzlei tätig ist. Aber nicht nur das: Vor allem die Spezialisierung des Rechtsanwalts und die über die Jahre hinweg erarbeitete Expertise im gewerblichen Immobilienrecht, dem allgemeinen Unternehmensrecht und der Prozessführung (Litigation) hat Grooterhorst an der Düsseldorfer Königsallee zu einer führenden Adresse sowohl im Mittelstand, aber auch bei (internationalen) Konzernen gemacht. „Unsere Mandanten kommen aus allen Sektoren und nehmen uns vor allem im gewerblichen Immobilienrecht als sehr bedeutende Kanzlei wahr. Sie setzen gezielt auf die Erfahrung einer Boutique wie der unseren und suchen sich die Partner, die sie in bestimmten Fällen brauchen.

Deshalb beraten wir in ganz Deutschland die Privatwirtschaft und die öffentliche Hand“, betont der Rechtsanwalt.

Und Spezialberatung heißt auch wirklich Spezialberatung. „Wir konzentrieren uns auf Gewerbeimmobilien und sind Ansprechpartner für alle Fragestellungen rund um Baubemietet-, Bauvertrags- und Immissionschutzrecht sowie für die Beratung von öffentlich-privaten Partnerschaften und die Restrukturierung von Problemimmobilien. In diesen Kernmaterien arbeiten die Partner Marc Christian Schwencke, Dr. Rainer Burbulla, Niklas Langguth und ich für eine sehr breit gestreute Klientel, nämlich Handelsunternehmen, Investoren, offene und geschlossene Immobilienfonds, Asset- und Center-Manager, Projektentwickler, Architekturbüros, vermögende



Dr. Johannes Grooterhorst, Gründer der Kanzlei Grooterhorst & Partner, die seit 1994 besteht.

FOTOS: MICHAEL LÖBKE

Privatpersonen und Family Offices aus dem In- und Ausland“, sagt Dr. Johannes Grooterhorst, der in Deutschland zudem als Spezialist für Manager- und Organhaftung gilt, während sich der Partner Ralf-Thomas Wittmann unter anderem um die Prozessführung im Versicherungsbereich kümmert.

Neben der Spezialisierung sieht Grooterhorst für die Mandanten auch Strukturvorteile bei einer Boutique wie Grooterhorst & Partner. „Unsere Kosten sind geringer als bei Großkanzleien, gleichzeitig legen wir großen Wert auf eine dauerhafte Partnerbetreuung. Alle Partner sind immer erreichbar und bearbeiten die Mandate selbst. Wir verstehen uns als ‚Kümmerer‘. Zudem können wir alle neuen Mandatsanfragen schnell auf mögliche Konflikte mit bestehenden Mandaten überprüfen.“ Die Rechtsanwälte bearbeiten

vergleichsweise eher wenige Mandate gleichzeitig. Dafür seien diese aber meistens sehr umfangreich. „Wir betreiben kein Massengeschäft.“

Schwierigkeiten, neue Rechtsanwälte zu finden, hat die Kanzlei nicht. „Unsere Bewerber kommen gezielt zu uns. Sie wollen ein Haus wie Grooterhorst & Partner mit der persönlichen Struktur und den Entwicklungsmöglichkeiten. So mancher Associate war zuvor als Referendar bei uns“, sagt Johannes Grooterhorst. Dass dieses Modell aufgeht, zeigt die Auswahl der Partner: Diese seien früher selbst vor der Partnerschaft einige Jahre angestellte Rechtsanwälte gewesen und hätten sich in diese verantwortungsvolle Rolle hinein entwickelt – und das Ziel sei, organisches Wachstum zu generieren. Beste Chancen also für junge Anwälte, Karriere in einer Boutique zu machen.

## MARKT

# Die Spezialisierung spitzt sich zu

Wirtschaftskanzleien sollten sich heute erheblich tiefer spezialisieren, um vom weiteren Wachstum des Markts zu profitieren, glaubt Andreas Butz von der Kanzlei Noerr LLP. Entsprechend will sich Noerr in den kommenden Jahren noch intensiver mit neuen Rechtsthemen auseinandersetzen und damit bei heutigen und zukünftigen Mandanten punkten.

VON NICOLE WILDBERGER

Der Mindestlohn, seit Anfang 2015 in Deutschland eingeführt, hält ihn auf Trab. Dr. Andreas Butz, Leiter des Standortes Düsseldorf und Praxisgruppenleiter der Kanzlei Noerr LLP – mit über 500 Anwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern eine der großen unabhängigen Kanzleien in Europa – ist Experte für Ar-

beitsrecht und steht täglich im Kreuzfeuer der unterschiedlichen Interessen zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Die Einführung des Mindestlohnes in der Bundesrepublik hat nach seiner Ansicht in manchen Branchen zu einer starken Verteuerung der Arbeitskosten für die Arbeitgeber geführt – und zu dem Bedürfnis, kreative Lösungen zu entwickeln.

Mit beiden Seiten der Thematik muss sich der Arbeitsrechtler auseinandersetzen. „Gerade für mittlere und große Unternehmen ist der administrative Aufwand schon erheblich – und das bringt eben auch Kosten mit sich“, erklärt Andreas Butz. Und nicht nur die Kosten steigen – auch Organisationsstrukturen werden verändert, wenn beispielsweise Arbeitsplätze zusammengelegt oder ganz durch digitale Dienstleistungen ersetzt werden.

Gerade die Digitalisierung in nahezu allen Wirtschaftsbranchen ist ein wichtiges Fachgebiet, auf dem die Kanzlei Noerr in den kommenden Monaten und Jahren weiter an Profil gewinnen will. „Mandanten wie Rocket Internet und Zalando vertrauen bei M&A-Transaktionen oder im E-Commerce schon lange auf unseren Rat“, erklärt der Standortleiter für

Düsseldorf. Doch der digitale Wandel der Wirtschaft stehe erst noch bevor: „Wir können heute noch gar nicht absehen, wie schnell sich unsere Arbeits- und Wirtschaftswelt verändern wird – das Internet hat auf nahezu alle Dienstleistungsbranchen einen erheblichen Veränderungsdruck ausgeübt.“ Banken, Versicherungen, aber auch Verlage würden heute einen Großteil ihres Geschäfts bereits online abwickeln – mit erheblichen Auswirkungen auf ihre Struktur, ihre Organisation und damit auch auf ihre Beschäftigten.

Mit dem Mindestlohn und der Digitalisierung glaubt Andreas Butz zumindest zwei Themen gefunden zu haben, die seine Mandanten und seine Kollegen umtreiben. Die tiefer gehende thematische Spezialisierung der Rechtsexperten bei Noerr hält er für

zwingend notwendig, um den immer differenzierteren Rechtsthemen gerecht zu werden. Das stellt auch hohe Anforderungen an die Mandatsträger von Noerr. Entsprechend wird die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter vorangetrieben. Beispielsweise durch Secondments. So heißt die dienstliche Entsendung eines Mitarbeiters, die es in den verschiedensten Ausformungen gibt. Manche Rechtsanwälte werden beispielsweise in ausländische Büros der Kanzlei geschickt und können dann für einige Monate oder auch für ein ganzes Jahr im Ausland arbeiten, in ihre Sprach- und insbesondere ihre Kenntnisse im internationalen Recht verbessern. Möglich ist aber auch die Entsendung in ein Mandantenunternehmen – um die andere Seite des Schreibtisches besser kennenzulernen und sich noch besser in die Beratungsbedürfnisse des Mandanten einzufinden.

Die Kanzlei ist breit aufgestellt und begleitet Mandanten in allen wichtigen Beratungsfeldern – dazu zählen neben dem Arbeitsrecht auch der Unternehmenskauf und -verkauf (M&A), das Aktien- und Kapitalmarktrecht, Bankrecht und Finanzierung, das Führen von Prozessen, Schiedsverfahren und alternativen Streitbeile-

**„Wir können noch gar nicht absehen, wie schnell sich unsere Arbeitswelt verändern wird“**



Dr. Andreas Butz, Leiter des Standortes Düsseldorf und Praxisgruppenleiter der Kanzlei Noerr LLP, sieht die Branche im Umbruch.

**Immer wichtiger wird auch die Beratung im Bereich Compliance**

gungsverfahren (Litigation), das Immobilienwirtschaftsrecht und das Steuerrecht. Immer wichtiger wird auch die Beratung im Bereich Compliance sowie von Unternehmen in regulierten Branchen. Die unterschiedlichen Standorte der Kanzlei arbeiten eng und verzahnt miteinander. Neben dem schnell wachsenden Düsseldorfer Büro im Hafen – bereits knapp 70 Anwälte arbeiten hier – verfügt Noerr über vier weitere Standorte in Deutschland sowie mehrere internationale Büros. An neuen Aufgaben wird es in der nächsten Zeit also kaum mangeln.

A law firm for the industries of tomorrow

## Forward thinking

Taylor Wessing ist eine der führenden europäischen Wirtschaftssozietäten. Wir beraten Unternehmen und öffentliche Institutionen aus aller Welt umfassend und praxisnah in allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts.

Mit rund 1150 Anwälten an 26 Standorten in Europa, dem Mittleren Osten und Asien bieten wir eine hoch qualifizierte und integrierte Rechtsberatung. Unser Fokus liegt auf Unternehmen aus den Schlüsselindustrien des 21. Jahrhunderts, die ihr Wachstum durch Innovation sichern und ausbauen wollen.

Unsere Beratung zeichnet sich durch tiefgreifende Branchenkenntnis aus. Wir sind mit Märkten, Produkten und Leistungen unserer Mandanten bestens vertraut. Durch die Bündelung rechtlicher Expertise und industriespezifischen Wissens sind wir unseren Mandanten ein kompetenter Partner.

[www.taylorwessing.com](http://www.taylorwessing.com) > Europe > Middle East > Asia

TaylorWessing

## VERÄNDERUNGEN

Die Zukunft heißt  
Watson

„Unser Markt wird sich stark verändern“, ist Dr. Michael von Rüden, Rechtsanwalt und Partner von Deloitte Legal, überzeugt. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Den Wirtschaftskanzleien steht auf kurz oder lang eine Revolution bevor. Verträge lesen und auswerten, das könnte in Zukunft ein Computer übernehmen. Deloitte Legal erwartet daher eine stärkere Technisierung und Spezialisierung der Branche – nicht jede Kanzlei wird diese Entwicklung mitmachen können.

VON JOSÉ MACIAS

Er hat einen eingängigen Namen – Watson. So nennt sich das bekannte, von IBM entwickelte Software- und Computersystem, das auch im Wirtschaftskanzleien-Segment eine Revolution auslösen könnte. „Unser Markt wird sich stark verändern“, ist Dr. Michael von Rüden überzeugt. Der Rechtsanwalt und Partner von Deloitte Legal, wie sich der Wirtschaftskanzlei-Arm von Deloitte nunmehr nennt (bis zum vergangenen Jahr firmierte der Bereich noch unter dem eigenständigen Namen Raupach & Wollert-Elmendorff), geht davon aus, dass auch auf die Wirtschaftsanwälte umwälzende Herausforderungen zukommen.

Watson, jenes Computerprogramm aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz, das schon im Jahre 2011 gegen die besten Kandidaten von Jeopardy gewann, ist in der Lage, Prozesse zu automatisieren. „Der Computer kann Verträge lesen und verstehen – gerade im Vertragsmanagement und bei anderen Prozessen kann das eine wertvolle Hilfe sein.“ Im Bereich Contract-Automation setzt Deloitte Legal die Stärken der Maschinen-Intelligenz bereits ein. Doch das ist nur der Anfang. „Das wird eine kleine Revolution, auf die sich Deloitte und sicher auch die anderen großen Einheiten jetzt schon einstellen“, prophezeit von Rüden.

Nicht jede Wirtschaftskanzlei werde hier mitziehen können, denn die Computer müssen erst einmal „gefüttert“ werden. „Der Aufwand ist enorm, denn im Computersystem müssen sämtliche Konstellationen hinterlegt sein. Die Technisierung unseres Be-

rufs ist daher für Unternehmen einer Größenordnung wie Deloitte besser umzusetzen als für kleinere Kanzleien.“

Hier sieht der Düsseldorfer Partner die Unternehmensgruppe, die mit rund 210 000 Mitarbeitern weltweit – am Umsatz gemessen – die größte Professional Service Firm der Welt darstellt, eindeutig im Vorteil. Die erheblichen Investitionen in die Technisierung kann die Gruppe einfacher stemmen und effektiver nutzen als andere Kanzleien. „Unsere rechtliche Beratungsleistung wird aber durch den Computer keinesfalls ersetzt. Sie wird uns nur helfen, uns noch stärker auf das Wesentliche konzentrieren zu können.“

### Watson, der intelligente Computer aus dem Haus Deloitte, kann Prozesse automatisieren

In unserem Beruf wird Spezialwissen immer gefragter, deshalb wird sich unsere Arbeit stark auf qualitativ hochwertige rechtliche Beratung und Verhandlungen konzentrieren“, ergänzt Dr. Michael von Rüden. Auch die Ansprüche der Mandanten seien gestiegen. Sie erwarten heutzutage, dass die juristischen Ergebnisse wirtschaftlich gefiltert, knapp, präzise und visualisiert werden – Analysen mit mehreren hundert Seiten Umfang sind nicht mehr gefragt. Wirtschaftsanwälte müssen daher schon heute deutlich kundenorientierter und prägnanter Ergebnisse filtern als in der Vergangenheit.

Globalisierung, Technisierung, Spezialisierung und steigende Mandanten-Ansprüche dürften nach Aussagen von Experten langfristig dazu führen, dass der Markt sich zu „vielleicht 20 bis 40 globalen Großkanzleien konsolidieren wird und nur wenige prestigeträchtige kleinere Einheiten in dem Segment der high-end- und grenzüberschreitenden Rechtsberatung konkurrieren werden können“, so von Rüden.

Deloitte Legal dürfte in diesem Szenario eine große Rolle spielen, denn schon jetzt ist die Einheit mit 1300 Anwälten in 55 Ländern weltweit gut aufgestellt. Als Full Service-Kanzlei ist Deloitte Legal nunmehr auch in Deutschland mit sie-

ben Standorten voll integriert – und spielt damit die Stärken von Deloitte interdisziplinär aus. „Wir haben einen großen Vorteil, da wir alle Experten aus den Bereichen Steuern, Finanzen bis hin zum Consulting unter einem Dach vereint haben. So können wir Leistungen aus einer Hand ohne Informations- und Reibungsverluste anbieten.“

Damit das in so großen Transaktionen auch reibungslos funktioniert, haben die Wirtschaftsanwälte von Deloitte Legal alle Freiheiten, die Teams je nach Fall und Mandat aufzustellen. In größeren Projekten gilt es nicht selten 20 Teams und mehr zu steuern, was nicht nur viel Erfahrung bedarf, sondern auch klare Prozesse verlangt. „Viele dieser Prozesse sind bei uns standardisiert, um möglichst schnell und effektiv zum Ziel zu kommen.“ Zahlreiche Projekte verlangen zudem ausgewiesenes Spezialwissen und Industrie-Expertise. „Mandanten erwarten von uns einen klaren Fokus auf die wirtschaftlichen Ziele.“ Expertise bündelt Deloitte etwa in verschiedenen Industry Groups und Country-Desks, die es zum Beispiel für Japan und China gibt; gerade in Düsseldorf sind das wichtige Märkte. „Auch der Standort spielt inzwischen eine entscheidende Rolle. Düsseldorf hat sich daher zu einem Must-Have-Standort für Wirtschaftskanzleien entwickelt“, ergänzt Dr. Michael von Rüden.

In dem Büro von Deloitte Legal in der NRW-Landeshauptstadt ist das Corporate/M&A-Geschäft ein Schwerpunkt. Große, spektakuläre Firmen-Transaktionen sind zwar inzwischen seltener, aber der Wirtschaftsanwalt ist zufrieden mit der Entwicklung: „Unser Geschäft wächst solide und kontinuierlich.“ Und da insbesondere im Ausland dynamische deutsche Mittelständler als Übernahmekandidaten gefragt sind, brummt insbesondere das Geschäft mit ausländischen Mandanten – rund 60 Prozent der Auftraggeber bei Deloitte Legal kommen aus dem Ausland. Auch hier kann Deloitte seine Größe und Internationalität ausspielen. „Es gibt kaum ein großes Unternehmen, das nicht in irgendeiner Weise mit Deloitte zusammenarbeitet“, freut sich der Düsseldorfer Wirtschaftsanwalt.

## Maßgeschneidert ist immer die richtige Größe

Die Wirtschaftskanzlei Austmann & Partner aus Düsseldorf berät Mittelständler unter anderem bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, aber auch bei der Nachfolgeplanung. Aktuell sehen sie akuten Handlungsbedarf.

VON PATRICK PETERS

Eine kürzlich durchgeführte Befragung der Fachzeitschrift „Juve“ förderte ein bemerkenswertes Ergebnis zu Tage. Auch große, internationale Unternehmen setzen bei wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen nicht mehr per se auf die großen Wirtschaftskanzleien mit Büros in aller Welt. „Der Fokus der Mandanten hat sich verschoben. Sie suchen Spezialisten für individuelle Fragestellungen, nicht aber zwangsläufig eine bestimmte Kanzleigröße“, sagt Dr. Erbo Heinrich, Partner der Wirtschaftskanzlei Austmann & Partner aus Düsseldorf. „Immer mehr Unternehmen erkennen, dass ihnen ein internationales Anwaltsnetzwerk nur in sehr speziellen Fällen einen Mehrwert bringt, der die zusätzlichen Kosten rechtfertigt.“

„Die Struktur- und Kostenvorteile von Boutiquen setzen sich dem entsprechend vermehrt durch“, betont auch Thomas Austmann, namensgebender Partner der Kanzlei. Er bemerkt zudem, dass kleinere Kanzleien das Geschäft in der wirtschaftsrechtlichen Beratung vergrößerten: „Kanzleien wie unsere sind Partner für den Mittelstand, der jetzt die Notwendigkeiten einer wirklich professionellen Beratung beispielsweise im Transaktionsgeschäft erkennt und des-

halb diese besondere Expertise im Wirtschaftsrecht anfordert – oftmals eben erstmalig.“

Transaktionen im Mittelstand sind ein Schwerpunkt der Kanzlei, die im November 2012 an den Start gegangen ist. „Wir haben im vergangenen Jahr einen großen Sprung im Transaktionsgeschäft gesehen“, sagt auch Partnerin Dr. Nina Böttger. „Der Mittelstand wird affiner, was Akquisitionen und Fusionen angeht. Diese Unternehmen begleiten wir auf Käufer-, aber auch auf Verkäuferseite.“ Und gerade bei der Beratung mittelständischer Unternehmen könne eine spezialisierte Boutique ihre Stärke gegenüber den großen internationalen Wirtschaftskanzleien ausspielen. „Wir sind selbst Unternehmer. Aus diesem Blickwinkel heraus beraten wir nicht nur rein rechtlich, sondern unter steter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Belange der Unternehmer. Dies wiegt viel schwerer als die schiere Größe einer Kanzlei“, sagt Ulf Marquardt, seit Jahresbeginn ebenfalls Partner der Sozietät. Gerade der persönliche Austausch und feste Ansprechpartner während eines Deals sei den Mandanten wichtig.

M&A-Aktivitäten hätten dabei wieder häufiger auch einen reinen Investment-Hintergrund. „Gerade Private Equity-Investoren suchen attraktive Beteiligungen im deutschen Mittelstand. Sie können ihre Käufe günstig refinanzieren und über die Jahre gute Renditen durch passende Akquisitionen generieren“, führt Thomas Austmann aus. In diesem Bereich zeige sich ebenfalls die erhöhte Nachfrage vieler Mandanten nach kleineren, spezialisierten Einheiten. „Die Auswahl erfolgt nach Köpfen, die persönliche Beziehung zu den Entscheidern ist das Wichtigste.“ Infolge dieses gestiegenen Beratungsbedarfs setzt die Kanzlei den eingeschlagenen Wachstumskurs unverändert fort. „Dabei wird zukünftig auch die Gewinnung externer Partner eine verstärkte Rolle in unserer Wachstumsstrategie spielen“, so Nina Böttger.

Die Suche nach lohnenden Beteiligungen durch internationale Investment-Gesellschaften kann für Unternehmen übrigens auch eine Lösung in der Nachfolgefrage sein. Die Beratung in diesem hochsensiblen Geschäft ist ein weiterer Fokus von Austmann & Partner. Die Kanzlei entwi-

ckelt gemeinsam mit den Mandanten strukturierte Lösungen für die Nachfolge an der Spitze. Das kann die Übergabe an die nächste Generation sein, der interne Verkauf an das angestellte Management – oder eben die Veräußerung am Markt, ob an Wettbewerber oder Finanzinvestoren, wobei auch Mischformen durchaus üblich sind.

Wichtig sei, betonen die Rechtsanwälte, bei solchen Fragestellungen auf die richtigen Berater zu setzen. Immer wieder würde eine strategisch sinnvolle Nachfolgeregelung an falscher Beratung scheitern. „Es kommt auf die richtige Mischung aus fachlicher Expertise und persönlicher Beratung an. Auch Nachfolgeplanung braucht keine bestimmte Größe“, betont Thomas Austmann.

Ein Thema, das momentan besonders wichtig ist: die Neuregelung der Erbschaftsteuer nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts. Die Karlsruher Richter hatten eine Woche vor Weihnachten die aktuell gültige Steuerbegünstigung bei dem Übergang von Betriebsvermögen für verfassungswidrig erklärt. Obwohl der Gesetzgeber eine wirtschaftsfreundliche Überarbeitung angekündigt hat, gehen die Rechtsanwälte nicht davon aus, dass sich das Gesetz zu Gunsten der Unternehmen verändern werde, und raten deshalb dazu, schnell tätig zu werden.

„Gegenwärtig kann Betriebsvermögen noch stark steuerbegünstigt weitergegeben werden. Das sollten Unternehmer mit ihren Beratern besprechen und zügig eine passende Lösung entwickeln, denn das noch zur Verfügung stehende Zeitfenster zur Umsetzung einer solchen Lösung schließt sich sehr rasch“, sagt Thomas Austmann.



Das Austmann & Partner-Team (von links): Ulf Marquardt, Thomas Austmann, Dr. Erbo Heinrich und Dr. Nina Böttger

# Wherever you are, we're at home.

Die wichtigsten Märkte der Welt: Hier ist White & Case zuhause. Lokal tief verwurzelt, global vernetzt, hoch qualifiziert nicht nur im deutschen Recht, sondern in allen entscheidenden Rechtsordnungen. So stehen wir unseren Mandanten zur Seite und sorgen dafür, dass sie grenzenlos sicher agieren können – in Düsseldorf, in Deutschland und weltweit.

WHITE & CASE

whitecase.de



Dr. Tobias Neufeld,  
Allen & Overy



Dr. Jörn-Christian Schulze,  
Arqis



Thomas Austmann,  
Austmann & Partner



Dr. Ingo Strauss,  
Baker & McKenzie



Dr. Erika Kutz-Benger,  
BDO Legal



Dr. Alexander Schröder-Frerkes,  
Bird & Bird



Dr. Joachim Schütze,  
Clifford Chance



Dr. Maximilian Werkmüller,  
Lohr & Company



Hans-Christian Ackermann,  
Luther



Dr. Jens Ortman,  
McDermott Will & Emery



Burkhard Niesert,  
Mütze Korsch



Dr. Andreas Butz,  
Noerr



Dr. Oliver Duys,  
Orrick

## Die Teilnehmer im Überblick

**Allen & Overy LLP:** Tobias Neufeld, Partner

**Arqis Rechtsanwälte:** Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner

**Austmann & Partner Rechtsanwälte:** Thomas Austmann, Partner

**Baker & McKenzie:** Dr. Ingo Strauss, Partner

**BDO Legal:** Erika Kutz-Benger, Partnerin, Geschäftsführerin

**Bird & Bird LLP:** Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Senior Partner

**Clifford Chance:** Dr. Joachim Schütze, Partner

**Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH:** Dr. Michael von Rüden, Partner

**Ernst & Young Law GmbH:** Dr. Maximilian Koch, Partner

**FPS Rechtsanwälte:** Ingrid Burghardt-Richter, Partner

**Gleiss Lutz:** Dr. Alexander Schwarz, Partner

**Grooterhorst & Partner:** Dr. Johannes Grooterhorst, Partner

**Hengeler Mueller:** Dr. Reinhold Ernst, Partner

**Heuking Kühn Luer Wojtek:** Dr. Andreas Urban, Partner

**Hoffmann Liebs Fritsch & Partner:** Dr. Norbert Bröcker, Partner

**Hogan Lovells International LLP:** Dr. Christoph Louven, Partner

**Jones Day:** Dr. Ulrich Brauer, Partner

**KPMG Rechtsanwaltsgesellschaft mbH:** Dr. Stefan Middendorf, Partner

**Latham & Watkins LLP:** Dr. Harald Selzner, Partner

**Linklaters LLP:** Kristina Klaaßen-Kaiser, Rechtsanwältin

**Lohr & Company GmbH:** Dr. Maximilian Werkmüller, Rechtsanwalt

**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH:** Hans-Christian Ackermann, Partner

**McDermott Will & Emery Rechtsanwälte:** Dr. Jens Ortman, Partner

**Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH:** Burkhard Niesert, Partner

**Noerr LLP:** Dr. Andreas Butz, Partner

**Orrick Herrington & Sutcliffe LLP:** Dr. Oliver Duys, Partner

**PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwaltsgesellschaft:** Dr. Sven-Joachim Otto, Partner

**Rotthege Wassermann:** Dr. Georg Rotthege, Partner

**RWP Rechtsanwälte:** Dr. Christoph Klose, Partner

**Sigmund Freud Privatuniversität:** Prof. Dr. Thomas Druyen, Direktor

**Taylor Wessing:** Andreas Haak, Partner

**Tradeo LLP:** Rechtsanwälte Dr. Michael Johannes Schmidt, Partner

**Wessing & Partner Rechtsanwälte mbB:** Dr. Heiko Ahlbrecht, Partner

**White & Case LLP:** Dr. Hermann Schmitt, Partner

**Moderation:** José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters



Dr. Sven-Joachim Otto,  
PWC Legal



Dr. Georg Rotthege,  
Rotthege Wassermann

## MARKT

# Kanzleien müssen sich auf V

Düsseldorfer Wirtschaftsanwälte diskutierten auf Einladung der Rheinischen Post Mandanten. Ein Ergebnis: Kanzleien müssen effizienter werden und ihre Spezialisierung

VON PATRICK PETERS

Bereits zum vierten Mal fand mit dem RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ ein hochkarätig besetztes Treffen führender Vertreter von auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietäten statt. Die Wirtschaftsanwälte trafen sich im Düsseldorfer Industrie-Club – und diskutierten beispielsweise sehr rege über die Themen, die die Branche wirklich bewegen. Dazu gehören natürlich die generelle Marktsituation, aber auch die Erwartungen der Mandanten an die anwaltliche Leistung, die Frage nach den Honoraren und einiges mehr. „Wir stehen vor einem Umbruch, in der Breite wird es eng. Mandanten sind nicht mehr bereit, zu viele Associates bei Transaktionen zu bezah-

len, und generell sind die Unternehmen selbstbewusster und kündigungsgewordener“, sagt Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Partner bei Bird & Bird. Und er geht einen Schritt weiter: „Kanzleien müssen effizienter werden und sich selbst ändern.“ Dr. Harald Selzner von Latham & Watkins betont diesen Aspekt ebenso. „Wir dürfen die Augen vor dem Wandel nicht verschließen: Die erweiterten Möglichkeiten aus Globalisierung und Digitalisierung erfordern permanente Effizienzsteigerung auch in der Rechtsberatung.“ Dies prägt auch die Honorardebate im Markt. Dr. Michael Johannes Schmidt von tradeo ergänzt: „Vor allem große Unternehmen stehen unter Kostendruck und geben diesen an ihre Berater weiter, während aber im Mittelstand, wenn es um spezielle Lösungen geht, unserer Erfahrung nach die Honorarsätze eine weniger wichtige Rolle spielen als das persönliche Vertrauen des Mandanten in den beratenden Anwalt.“

### Mandanten sind nicht mehr bereit, für „Gebrauchsberatung“ viel zu zahlen

Den steigenden Preisdruck sieht Dr. Georg Rotthege von Rotthege Wassermann hingegen als Chance für kleine und mittlere Kanzleien. „Für alle Kanzleien ist genügend Geschäft da. Sogar größere Mandate gehen an kleinere Einheiten“, sagt Rotthege und wird dabei von Dr. Christoph Klose unterstützt: „Transaktionen finden statt, die Mandanten erwarten aber kreative Angebote für die Honorierung.“ Auch Dr. Jörn-Christian Schulze von Arqis und Dr. Reinhold Ernst von Hengeler Mueller sind mit der Marktlage sehr zufrieden. Ernst beobachtet, dass vor allem in regulierten Branchen ein hoher Beratungsbedarf herrsche, dass Transaktionsgeschäfte anziehen und dass sich vor allem auch Familienunternehmen vermehrt für qualifizierte wirtschaftsrechtliche Beratung öffnen würden. „Es gibt ausreichend Mergers & Acquisitions-Mandate für alle Kanzleien. Im Vordergrund steht die erkennbare Spezialisierung“, führt Schulze aus.

Und auch Andreas Haak von Taylor Wessing zielt auf die notwendige Spezialisierung ab – verknüpft diese aber zudem noch mit einer Flexibilisierung und Modernisierung der Bera-

beratung. „Die Großen haben bereits einen höheren Leidensdruck.“ Gleichzeitig seien die Mandanten auch nicht mehr bereit, für reine „Gebrauchsberatung“ (Commodity) hohe Stundensätze zu zahlen, wie Dr. Stefan Middendorf von KPMG beobachtet. Gestiegenes Kostenbewusstsein erkennt auch Dr. Maximilian Koch (EY Law) und betont aber, dass die Marktplexität im Allgemeinen gestiegen sei. „Wir sind gefordert, Kosten zu hinterfragen und vorausschauend zu managen.“ Diese Forderung unterstützt Dr. Jens Ortman von McDermott Will & Emery und sagt zudem: „Der Markt ist sehr gut trotz des Kostendrucks.“



Die Frage nach den Honoraren bewegt den Anwaltsmarkt. Hohe Stundensätze stehen in der Diskussion.



33 Anwälte aus Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien kamen beim vierten Mal zum RP-Wirtschaftsforum. In der Diskussion kreiste die Diskussion um Gegenwart und Zukunft des Marktes.



Dr. Michael von Rüden,  
Deloitte Legal



Dr. Maximilian Koch,  
Ernst & Young Law



Ingrid Burghardt-Richter,  
FPS Rechtsanwälte



Dr. Alexander Schwarz,  
Gleiss Lutz



Dr. Johannes Grooterhorst,  
Grooterhorst & Partner



Dr. Reinhold Ernst,  
Hengeler Mueller



Dr. Andreas Urban,  
Heuking Kühn Luer Wojtek

# Veränderungen einstellen

... beim vierten Forum „Wirtschaftskanzleien“ über die Marktsituation und sich wandelnde Anforderungen seitens der Mandanten vorantreiben, um die Erwartungen der Unternehmen zu erfüllen.



RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ miteinander im Düsseldorfer Industrie-Club ins Gespräch. Vor  
FOTOS: ALOIS MÜLLER



Wirtschaftsanwälte sind immer öfter auch Projektkoordinatoren, stellen die Experten fest. Auch werden Mandatsvergabe und -monitoring immer stärker professionalisiert.

tungsprodukte. „Know-how und Serviceorientierung in vernetzten Rechtsbereichen mit Industriefokus schätzt der Mandat außerordentlich.“ Dr. Johannes Grooterhorst von der gleichnamigen Kanzlei sagt dazu folgendes: „Eine hohe Spezialisierung gepaart mit echter Branchenkenntnis sorgt für eine gute Marktwahrnehmung.“ Auch Dr. Maximilian Werkmüller (Lohr & Company) verweist darauf, dass die Unternehmer trotz eigener Experten immer spezialisierte Netzwerkpartner benötigen würden. Das ist auch für Erika Kutz-Benger (BDO Legal) entscheidend. „Unsere Beratung beginnt oft schon mit der Beantwortung der Frage, was der Mandant sinnvoll inhouse machen kann und was nicht. Und dann müssen wir ihn in jedem Schritt mitnehmen.“ Mandatsvergabe und Mandatsmonitoring würden durch die Mandanten zunehmend professionalisiert, betont Kristina Klaaßen-Kaiser von Linklaters. Da dürften die Berater nicht nachstehen und müssten neben innovativen, branchenspezifischen Antworten auch hoch effiziente Lösungen entwickeln. Das habe dazu geführt, dass Wirtschaftsanwälte immer öfter auch Projektkoordinatoren seien. Demgegenüber unterstreicht Tobias Neufeld (Allen & Overy) das Innovationserfordernis. Seine Kanzlei habe bereits alternative Ressourcen geschaffen, vom „Legal Services Centre“ für weniger komplexe, aber personalintensive Beratungsprojekte bis hin zu „Peerpoint“, dem kanzleieigenen Anbieter für projektbedingten Personalbedarf beim Mandanten. Dass Kanzleien umfassendes Know-how verkaufen müssten, keine aus dem Internet abrufbare Musterschablonen, stellt Dr. Ulrich Brauer

von Jones Day heraus. Wichtig sei auch, Mehrwerte zu schaffen und neue Geschäftsfelder zu erschließen und bei M&A-Transaktionen das Projektmanagement noch stärker zu professionalisieren. In eine ähnliche Richtung argumentiert Hans-Christian Ackermann (Luther). „Wir müssen als Full-Service-Kanzlei die verschiedenen Spezialisierungen immer weiter verzahnen und die Bereiche noch stärker miteinander harmonisieren, so wie es etwa im Bereich des Energiewirtschaftsrechts bei uns der Fall ist.“ In diesem Zusammenhang kommt Dr. Michael von Rüden von Deloitte wieder zurück zur Honorardiskussion: „Wer echtes Know-how besitzt, lässt sich dieses auch gut bezahlen. Dennoch müssen wir effizienter werden“, greift er nochmal eine Forderung anderer Teilnehmer auf. Für Dr. Norbert Bröcker (Hoffmann Liebs Fritsch & Partner) führt ebenso kein Weg daran vorbei, neue Beratungsbereiche zu identifizieren – „im Großen und Ganzen befinden wir Wirtschaftsanwälte uns in einer komfortablen Marktsituation“. Ein Beispiel für solche neuen Geschäftsfelder nennt Dr. Andreas Urban von Heuking Kühn Luer Wojtek: „Immer wieder kommt es bei vermögenden Familien zu Streitigkeiten in der Vermögensnachfolge.“ In Verbindung mit alternativen Vergütungsmodellen und dem Anspruch, Boutique-Dienstleistungen innerhalb einer Full-Service-Struktur zu bieten, könne dies wegen des Generationswechsels künftig ein wesentliches Geschäftsfeld sein. Thomas Austmann von Austmann & Partner warnt aber davor, Beratungsbedarf zu erfinden oder sich nur über den Preis zu definieren. „Wir müssen echten Beratungsbedarf frühzeitig erkennen und

dann hochwertige Beratung liefern. Gesunder Wettbewerb geht über Qualität, nicht nur über den Preis.“ Etwas anders sieht Dr. Joachim Schütze den Markt. Der Clifford Chance-Partner bezeichnet die Welt als gerade nicht „rosarot“, und „auch in Düsseldorf scheint nicht immer nur die Sonne. Die Großen erleben es immer häufiger, dass Teilmandate verteilt werden.“ Wer auf ein sogenanntes Panel eines Großunternehmens kommen wolle, um sich als Kanzlei dauerhaft anbieten zu können, müsse möglicherweise beim Einstieg preislich Konzessionen machen können, aber dadurch auch neue Mandate akquirieren. Das Thema Panels spielt auch für Dr. Alexander Schwarz von Gleiss Lutz eine wichtige Rolle. Seine Kanzlei versuche, auf alle Panels zu kommen, und punktet dann in den laufenden Mandaten durch umfassende Verfügbarkeit. Ingrid Burghardt-Richter, FPS, formuliert für die Branche eine Art Zukunftsmotto: „Anwälte müssen sich als Sparringspartner über die Rechtsberatung hinaus positionieren.“ Doch Zukunft bedeutet für die Kanzleien auch, die Augen nicht vor der fortschreitenden Digitalisierung zu verschließen. „Das ist das Thema überhaupt, dadurch wird die Zukunft definiert. Ich sehe das als Spaltung eines zivilisatorischen Weges“, sagt Professor Thomas Druyen, Alters- und Vermögensforscher von der Sigmund-Freud-Privatuniversität (Wien und Paris). Alexander Schröder-Ferkes bestätigt dies und bescheinigt IT und Digitalisierung einen enormen Einfluss – die bis zur grundlegenden Veränderung des Anwaltsmarktes und Digitalisierung der Dienstleistungen reichen kann. Das lässt Burkhard Niebert von Mütze Korsch nicht gelten. „Technik ist immer nur eine Hilfestellung und kann den qualifizierten Rechtsrat nicht ersetzen.“



Dr. Norbert Bröcker,  
Hoffmann Liebs Fritsch & Partner



Dr. Christoph Louven,  
Hogan Lovells



Dr. Ulrich Brauer,  
Jones Day



Dr. Stefan Middendorf,  
KPMG



Dr. Harald Selzner,  
Latham & Watkins



Kristina Klaaßen-Kaiser,  
Linklaters



Dr. Christoph Klose,  
RWP



Andreas Haak,  
Taylor Wessing



Dr. Michael Johannes Schmidt,  
tradeo



Dr. Heiko Ahlbrecht,  
Wessing & Partner



Dr. Hermann Schmitt,  
White & Case

ZUKUNFT

# Anwälte und die Frage nach dem Warum

Wissenschaftler Prof. Dr. Thomas Druyen erläutert, auf welche Veränderungen sich die Wirtschaftskanzleien in der Zukunft einstellen müssen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wirtschaftsanwälte üben Funktionen aus, die weit über das Juristische hinausgehen. „Ihre Branche ist eine Säule und ein wichtiges Gestaltungselement der Gesellschaft“, gibt Prof. Dr. Thomas Druyen, Direktor an der Sigmund Freud Privatuniversität Wien, den Anwälten beim RP-Forum „Wirtschaftskanzleien“ mit auf den Weg.

Die Branche müsse sich aber auf globale und technische Veränderungen einstellen, die absolutes Neuland sind, sagt der Vermögenspsychologe und Zukunftsforscher.

„Wir erleben gerade das Ende der Rationalität und erleben eine Phase der Orientierungslosigkeit“, beschreibt Druyen gesamtgesellschaftliche Phänomene – mit auf den ersten Blick paradoxen Auswirkungen. Viele Menschen reagieren auf die Verunsicherung, indem sie sich von Konsum und Emotionen leiten lassen. „Die individuelle Perspektive steht zunehmend im Vordergrund“, beobachtet der Wissenschaftler.

Das gelte insbesondere für die nachwachsenden Generationen. Auch auf die Anwälte komme die so genannte Generation Y zu – Y steht für „why“,



Prof. Dr. Thomas Druyen ist Direktor an der Sigmund Freud Privatuniversität Wien. Seiner Auffassung nach erlebt die Gesellschaft aktuell das Ende der Rationalität.

FOTOS: ALOIS MÜLLER

also die Frage nach dem Warum. Fragen nach dem Selbstverständnis und der gesellschaftlichen Verantwortung stehen viel stärker im Vordergrund, erklärt Druyen. „Diese Jugend ist intuitiver und psychologischer aufgestellt.“

Das wirke sich sogar bis in die juristische Beratung aus, ist der Forscher überzeugt: „Ihre Beratung muss heute und in Zukunft über rein ökonomische Aspekte hinausgehen.“ Da angesichts der all-

gemeinen Verunsicherung persönliche Fragen heute in weit stärkerem Maße als in früheren Jahren in allen Lebensbereichen durchbrechen, müssten sich auch die Anwälte als Branche mit psychotherapeutischen Herausforderungen verstehen.

Druyen, der auch in Zusammenarbeit mit der Versicherungsgesellschaft Allianz gerade das Institut für Zukunftspsychologie aufbaut, sieht die Gesellschaft vor der „Wende eines langen

**„Ihre Beratung muss heute und in Zukunft über rein ökonomische Aspekte hinausgehen“**

zivilisatorischen Prozesses“. Während bislang der Mensch Handlungsdominanz besaß, nehme die Technik nun viele Entscheidungen ab. Als Beispiel nennt Druyen das Internet der Dinge, die sich selbst steuernde Vernetzung bislang getrennter Bereiche. Konse-

**Mittlerweile nimmt die Technik dem Menschen viele Entscheidungen ab**

quenz: „Zukunft ist so nicht mehr unvorhersehbar, sondern wird von Marktteilnehmern und Konzernen wie Google oder Amazon definiert“, erläutert der Wissenschaftler. Auch diese Entwicklung werde die Entscheidungsprozesse der Menschen und letztlich auch die Arbeit von Anwälten verändern.

## Hohe Anforderungen an Anwälte

(jgr) Von Anwälten werde heute viel erwartet, sagte Hans Peter Bork, Geschäftsführer der Rheinische Post Mediengruppe, zur Begrüßung der Teilnehmer des RP-Forums „Wirtschaftskanzleien“. Die Anwälte sollen rechtliche Kenntnisse vorweisen, sich zugleich in Betriebswirtschaft und technologischen Themen auskennen. Sie sollen ethische Werte vermitteln, Charakter haben, ihre Mandanten auch emotional, quasi als Therapeuten begleiten. Sehr hohe Erwartungen – in vielem auch berechtigt, sagte Bork und machte zugleich Mut, einer Überforderung zu



Hans Peter Bork

widerstehen: „Diese Qualitäten sind in verschiedenen Stadien von Projekten und in unterschiedlichen Mandaten gefragt. Die Anwälte ergänzen sich im Team; die Mischung macht es dann.“

## Wie Phönix aus der Asche



Hans-Joachim Watzke ist Unternehmer und Vorsitzender der Geschäftsführung des Bundesligisten Borussia Dortmund.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn Hans-Joachim Watzke vor Vertretern aus der Wirtschaft spricht, hören diese immer sehr aufmerksam zu. Denn der Sauerländer fesselt mit zwei Eigenschaften: Er ist Unternehmer und Fußballmanager. Und er hat als Vorsitzender der Geschäftsführung des Bundesligisten Borussia Dortmund immer wieder spannende Neuigkeiten zu erzählen. So auch beim RP-Forum „Wirtschaftskanzleien“.

„Wir erleben spannende Zeiten, für die wir immer noch keine Erklärung haben“, offenbart der Fußballmanager den Zuhörern. Ein Top-Verein, der fast an den Abgrund taumelt, um sich nun wieder wie Phönix aus der Asche zu erheben. Das hatte Hans-Joachim Watzke schon einmal erlebt – damals nicht auf der sportlichen, sondern der finanziellen Seite des Vereins.

Watzke hatte die Borussia 2005 in einer katastrophalen Situation übernommen. Im Februar jenes Jahres war der Verein pleite, von 122 Millionen Euro Schulden waren rund 91 kurzfristig fällig: „Nur weil wir bei den Gläubigern ein Jahr Frist herausholen konnten, musste der BVB keine Insolvenz anmelden“, erinnert sich der Manager, „wir standen anderthalb Jahre unter Gläubigerverwaltung.“

Doch der Verein gab nicht auf, im Gegenteil: Alles kam auf den Prüfstand. „Wir haben das Stadion zurückgekauft und die Verschuldung in zehn Jahren komplett auf Null heruntergefahren“, sagt Watzke. Dazu kam eine Kapitalerhöhung um 140 Millionen Euro – „der BVB war wirtschaftlich so stark wie nie zuvor“. Der Umsatz kletterte auf 300 Millionen Euro im Jahr, 2013 erwirtschaftete der Verein einen Gewinn von mehr als 50 Millionen Euro – nach Steuern. Die sportlichen Weihen krönten die Erfolge: Deutsche Meisterschaften 2011 und 2012, Vizemeisterschaften 2013 und 2014, das Champions-League-Finale 2013 und DFB-Pokalsieger 2012. „Wir haben dreimal Real Madrid geschlagen, weil wir als Kollektiv gut zusammengearbeitet haben“, beschreibt Watzke einen Grund für den Erfolg. Wenn das nicht funktioniert, dann habe der Verein ein Problem. Dazu kamen Langzeitverletzungen – und so habe die junge Mannschaft das Selbstvertrauen verloren, erklärt Watzke den Niedergang im vergangenen Jahr.

Doch aktuell sieht es ja besser aus. „Ich habe nach wie vor sehr großes Vertrauen in die Arbeit unseres Trainers Jürgen Klopp“, betont Watzke und blickt zuversichtlich nach vorn: „Mal schauen, was die nächsten Wochen so bringen.“



**WELTWEIT PRAESENT  
IN DUESSELDORF ZUHAUSE!**

**McDermott  
Will & Emery**

Rechtsanwälte Steuerberater LLP

DÜSSELDORF  
Stadttor 1  
40219 Düsseldorf  
T: +49 211 30211 0  
F: +49 211 30211 555

FRANKFURT a. M.  
Feldbergstr. 35  
60323 Frankfurt a. M.  
T: +49 69 951 145 0  
F: +49 69 271 599 633

MÜNCHEN  
Nymphenburger Str. 3  
80335 München  
T: +49 89 12712 0  
F: +49 89 12712 111

Boston Brüssel Chicago Dallas Düsseldorf Frankfurt a. M. Houston London Los Angeles Miami Mailand München New York Orange County Paris Rom Seoul Silicon Valley Washington, D.C. Strategische Allianz mit MWE China Law Offices (Shanghai)

© 2015 McDermott Will & Emery

[www.mwe.com/de](http://www.mwe.com/de)

**GROOTERHORST  
& PARTNER  
RECHTSANWÄLTE MBB**

**IHRE ADRESSE FÜR  
IMMOBILIENRECHT**

Grooterhorst & Partner verfügen über umfassende Kompetenz bei allen Rechtsfragen auf dem Gebiet der Gewerbeimmobilien.

Zu unserer immobilienrechtlichen Praxis gehören die Begleitung von **Immobilientransaktionen** auf Verkäufer- oder Käuferseite. Wir übernehmen für unsere Auftraggeber die vertragliche Umsetzung von **Investitionen sowie die Due-Diligence**.

**Öffentliches und privates Baurecht sowie das gewerbliche Mietrecht** sind Schwerpunkte unserer Arbeit.

**Großflächige Einzelhandelsprojekte** bilden einen der Schwerpunkte, bei denen wir unsere intensive und breitgefächerte Erfahrung einsetzen.

- Grundstücksrecht
- Portfoliotransaktionen
- Öffentliches und privates Baurecht
- Gewerbemietrecht und Bauvertragsrecht
- Restrukturierung von Problemimmobilien
- Vergaberecht und öffentlich-private Partnerschaften (ÖPP / PPP)

GROOTERHORST & PARTNER RECHTSANWÄLTE MBB • KÖNIGSALLEE 53-55  
40212 DÜSSELDORF • TEL. +49 (0) 211/864 67-0 • FAX +49 (0) 211/13 13 42  
INFO@GROOTERHORST.DE • WWW.GROOTERHORST.DE

STANDORT

# „Düsseldorf ist eine Marke für komplexe Rechtsberatung“

Düsseldorf zeichnet sich durch eine hohe Qualität der juristischen Beratung aus, betonen führende Spezialisten aus den Wirtschaftskanzleien. Einen Wettbewerb der Standorte sehen die meisten aber nicht.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn die Immobilienunternehmen Deutsche Annington und Gagfah zusammengehen, Siemens seinen Anteil an der Hausgeräte-Sparte an den Joint-Venture-Partner Bosch verkauft oder auch wenn Mittelständler Unternehmen schlucken, sind Fachanwälte immer dabei. Das Geschäft mit solchen Transaktionen, in der Fachsprache Mergers & Acquisitions (M&A) genannt, ist für Wirtschaftskanzleien eine der wichtigsten Säulen.

Wie sind die Düsseldorfer Sozietäten da aufgestellt? Der Standort steht gut da, sind die juristischen Experten überzeugt, die beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ über das Thema diskutierten.

Der Konkurrent, auf den die Düsseldorfer dabei schauen, heißt Frankfurt – wobei dies eher aus allgemeiner Perspektive gilt. „Komplexe Deals werden standortübergreifend gestaltet“, sagt Dr. Harald Selzner (Latham & Watkins), die Arbeit lasse sich nicht auf geografische Räume beschränken. Düsseldorf sei aber zweifellos ein Zentrum für wirtschaftsrechtliche Beratung mit hoher Konzentration deutschlandweit führender Anwaltspersönlichkeiten.

Und eben zahlreiche Kanzleien, ergänzt Dr. Reinhold Ernst (Hengeler Mueller), was die Stadt – neben der Lebensqualität – für junge Menschen attraktiv mache. Die Arbeit selbst werde hingegen mehr von Sachfragen als von Standort-Konkurrenz geprägt: „Viele



Es war eine hochkarätig besetzte Runde, die sich auf Einladung der Rheinischen Post zum vierten Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ zusammengefunden hatte. FOTO: A. MÜLLER

Kernbereiche werden aus Düsseldorf Kanzleien federführend beraten, vor allem bei Themen des Gesellschaftsrechts“, erklärt Ernst die Arbeitsweise von Kanzleien.

„Düsseldorf ist die Hauptstadt des Gesellschaftsrechts“, bestätigt Dr. Andreas Urban (Heuking). Das sei in der Wirtschaft bekannt und in der regionalen Struktur begründet: „Im Raum zwischen Dortmund und Köln hat eine große Zahl von Unternehmen ihren Sitz.“ Dies ist auch für Andreas Haak (Taylor Wessing) ein wichtiger Pluspunkt: „Düsseldorf ist für Kanzleien attraktiv, weil die Stadt Zentrum eines wirtschaftlichen Ballungsraumes ist.“ Für die Akquise sei es indes wichtig, vor Ort präsent zu sein.

Die Standorte unterscheiden sich durch ihre Beratungsschwerpunkte, beobachtet Dr. Sven-Joachim Otto (PwC Legal). Während Frankfurt besonders stark im internationalen Geschäft sei, sei Düsseldorf vor allem von deutschen Un-

ternehmen geprägt. Die PwC Legal-Juristen beraten jedoch auch von Düsseldorf aus viele internationale Unternehmen, vor allem im Energiesektor. Dabei kooperieren sie mit den Kollegen des weltweiten PwC Legal-Netzwerkes und der PwC Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft.

„Internationalität ist heute zentral“, bestätigt Dr. Maximilian Koch von Ernst & Young Law – eine globale Organisation, die ebenfalls im Gruppenverbund anwalts- und steuer- und unternehmensberatende Leistungen anbietet. „Man muss heute servicelineübergreifend denken und beispielsweise auch Fragen der Integration nach dem M&A-Geschäft und die entsprechende Beratung einbeziehen“, betont Koch.

Hier im Raum haben viele Kanzleien ihren Sitz, weil selbst im Zeitalter von Mails und Videokonferenzen die anwaltliche Tätigkeit immer noch ein People Business ist, also von persönlichen Kontak-

ten lebt. Darüber sind sich die Anwälte einig. Bei Jones Day habe man lange darüber diskutiert, ob man einen dritten Standort in Düsseldorf aufbaue. „Wir haben uns dafür entschieden, damit wir nahe bei unseren Mandanten sind“, sagt Dr. Ulrich Brauer. Dr. Norbert Bröcker von Hoffmann Liebs Fritsch & Partner hingegen merkt an: „Mit einem Düsseldorf Büro fühlen wir uns auch für die bundesweite Beratung gut aufgestellt.“

„Die Mandanten erwarten, dass wir ihre Branchen verstehen. Ohne diese Expertise ist heute eine erstklassige Beratung von Fusionen und Übernahmen kaum noch möglich“, ergänzt Dr. Christoph Louven (Hogan Lovells). Zudem gelte es, Komplexität zu reduzieren – das sei eine immer wichtigere Aufgabe, die die Anwälte in ihrer Kommunikation mit den Man-

danten zu erfüllen hätten. „Bei aller Internationalität: Vertrauen ist wichtig, und das hat mit Nähe zu tun“, betont Dr. Georg Rotthege (Rotthege Wassermann), der ebenfalls den Vorteil am Standort Düsseldorf erkennt, dass im Umfeld viele Unternehmen ihren Sitz haben.

Nicht nur Nähe zählt. „Die Mandanten wollen einen zentralen Ansprechpartner für alle Phasen der Beratung; einen stets erreichbaren Kontakt“, sagt Kristina Klaassen-Kaiser

(Linklaters). In der Praxis heißt das: „Unser Team begleitet deutsche Mandanten zum Beispiel bei Transaktionsgeschäften auch ins Ausland – oder umgekehrt internationale Mandanten bei ihrem Schritt nach Deutschland.“ Das wiederum hebe die Qualität des Standortes Düsseldorf, da hier die globalen Kompetenzen

ausgebaut würden. Ein wenig Wasser in den Wein gießt Dr. Hermann Schmitt (White & Case): Außerhalb Deutschlands richte sich der Blick auf Frankfurt, und das stelle sehr wohl eine Bedrohung für andere Standorte dar. Schmitt verweist auf ganz praktische Gründe – gerade im internationalen Geschäft: Frankfurt hat den größten Flughafen, ist internationales Bankenzentrum und Sitz der Europäischen Zentralbank. „Wir müssen uns Gedanken machen, wie wir erkennbar bleiben“, fordert der Jurist.

Eine Fokussierung auf Frankfurt gebe es schon länger, relativiert Tobias Neufeld (Allen & Overy). Wichtiger als ein Standort-Denken womöglich mit konkurrierenden Profitcentern in einer Kanzlei sei es, für die oft vielschichtigen Interessen und Ziele des Mandanten die passende Expertise und Manpower vor Ort bereitstellen zu können, egal an welchem Standort. Die Wahrnehmung hänge auch von den

Mandanten ab, fügt Ingrid Burghardt-Richter (FPS) hinzu: „Ein ausländischer Investor erwartet etwas anderes als ein deutscher Mittelständler“, er suche zum Beispiel Kontakte im Land oder Informationen über notwendige Ansprechpartner. Und da sei es durchaus von Vorteil, an verschiedenen Standorten präsent zu sein.

„Düsseldorf ist eine Marke für komplexe Rechtsberatung“, verteidigt Thomas Austmann (Austmann & Partner) den Standort. Die juristische Qualität zeige sich auch in der Fähigkeit, komplexe Abläufe zu beherrschen. Und hier seien Boutiquen, wie es gerade in Düsseldorf einige gibt, bestens qualifiziert. „Wir beraten Entscheider und müssen uns schnell auf sie einstellen können.“

Gerade im M&A-Geschäft sei eine hohe Beraterqualität gefordert, meint auch Dr. Jörn-Christian Schulze (Arqis). „Düsseldorf und Frankfurt sind hier am besten aufgestellt“, verbindet er beide Standorte, an denen über die Kanzleien hinaus auch weitere Finanzierungs- und Beratungsspezialisten ihren Sitz haben.

„Jedes unserer vier deutschen Büros hat eigene, spezifische Stärken und auch dadurch überregionale Bedeutung“, sagt Dr. Christoph Louven (Hogan Lovells) und zieht einen Vergleich zu den USA. Auch dort gebe es verschiedene bedeutende Wirtschaftszentren mit eigenen Büros.

Im M&A-Geschäft, speziell im Segment Private Equity, hat Dr. Oliver Duys, Partner in der Kanzlei Orrick, eine interessante Beobachtung gemacht: Zunehmend treten Stiftungen in Erscheinung und machen den etablierten Private Equity-Investoren Konkurrenz. „Angesichts des niedrigen Zinsniveaus suchen Stiftungen Investment-Alternativen. Ihre Renditeerwartungen sind niedriger. Darauf müssen sich Private Equity-Gesellschaften einstellen.“

## Selbst im Zeitalter von Mails ist die anwaltliche Tätigkeit immer noch ein People Business

### Linklaters

## LINKED WITH ACCURACY

Linklaters bietet hervorragende Entwicklungsperspektiven auf allen Karrierestufen, spannende Herausforderungen und zugleich genug Raum für individuelle Wege.

Für unsere Standorte in **Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main** und **München** suchen wir **Referendare, wissenschaftliche Mitarbeiter** und **Rechtsanwälte (m/w)**.

Für mehr Informationen einfach den QR-Code scannen oder auf <http://career.linklaters.de> vorbeischaun.

Linklaters LLP  
Nicola von Tschirnhaus,  
Recruitment Manager, +49 69 71003 495  
recruitment.germany@linklaters.com



**Ideen**  
Real Estate Perspektive  
**Corporate/M&A Kompetenz**  
Private Equity  
Dispute Resolution  
**Erfolg** Kreativität  
Netzwerk  
**Restructuring**  
Public Procurement  
Energy Engagement  
**Wissen** Vision  
Innovation Employment  
**Technology**

## Ready for more?

Dann sind Sie bei uns bestens aufgehoben. Nicht ohne Grund gehören wir mit weltweit 25 Standorten zu den »Global 200«. Orrick steht für exzellente und erfolgreiche Rechtsberatung in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Am Ende zählt nur der Erfolg. Mehr dazu unter: [www.orrick.de](http://www.orrick.de)



## Beratung: Echten Mehrwert bieten

(jgr) Heute reicht es für Wirtschaftskanzleien nicht mehr, nur juristischen Rat zu geben und Verträge zu gestalten. Die Rechtsexperten müssen sich auch in den Branchen ihrer Kunden auskennen, deren Strukturen verstehen und sich darauf einstellen.

„Projektmanagement spielt eine immer größere Rolle“, nennt Dr. Ingo Strauss (Baker & McKenzie) beim RP-Forum „Wirtschaftskanzleien“ als Beispiel. „Wenn eine Kanzlei hier Know-how hat, bietet sie ihren Mandanten einen wichtigen Mehrwert.“ Baker & McKenzie habe dafür extra zwei nichtjuristische Projektmanager-Spezialisten angestellt, die bei M&A Transaktionen und anderen Großprojekten unterstützen.

Erika Kutz-Benger (BDO Legal) stellt fest: „Unsere Mandanten interessiert es nicht, ob hinter einer Frage oder Chance ein steuerliches, rechtliches oder betriebswirtschaftliches Thema steht. Sie wollen von uns einfach Ideen und Antworten.“ Hier spiele auch Psycho-

logie und Kommunikationsfähigkeit eine Rolle. „Wir achten daher bei der Einstellung neuer Berater neben der fachlichen Qualifikation immer auch sehr auf deren Charakter und auf Charisma.“

Genau darauf achten Unternehmen ebenfalls, weiß Prof. Dr. Thomas Druyen von der Sigmund Freud Privatuniversität. Er verweist auf eine Studie aus seinem Haus, nach der 80 Prozent der Befragten von Beratern – etwa im Finanzbereich – Charakter erwarten.

„Empathie ist nötig, um glaubwürdig für den Kunden präsent sein zu können.“ Ein entsprechendes Profil verlange mehr als die häufig genannten Soft Skills: „Kunden haben ein Recht auf Zuwendung“, erklärt Druyen.

Dr. Heiko Ahlbrecht von der Kanzlei Wessing & Partner bestätigt dies für die Arbeit der Anwälte: „Man darf nicht nur die juristischen Aspekte im Blick haben, sondern muss auch die emotionale Situation der Mandanten berücksichtigen.“

## Sportlich verwöhnt

(jgr) Das RP-Finanzforum „Wirtschaftskanzleien“ hat sich mittlerweile zu einem etablierten Treffpunkt der Branche entwickelt. Eine gute Grundlage für die angeregten Diskussionen am Rande der Veranstaltung boten der Koch Holger Stromberg und der Winzer Martin Bauer. Damit waren die Forumsgäste selbst für anstrengende Gespräche gewappnet: Stromberg hat die deutsche Fußball-Nationalmannschaft während der Welt-

meisterschaft beköstigt – das Ergebnis ist bekannt. Gute Ernährung – das ist dem Küchenmeister ein Anliegen. Martin Bauer vom prämierten Weingut Emil Bauer & Söhne aus Landau in der Pfalz begleitete die Gänge mit ausgesuchten Tropfen. Auch Bauer hat überzeugende Argumente für die Qualität der Produkte auf seiner Seite: Der Familienbetrieb baut bereits in der fünften Generation Wein an.



Sterne- und Nationalmannschaftskoch Holger Stromberg (rechts) und Winzer Martin Bauer.

## NACHWUCHS

# Top-Standort für die Rekrutierung



Die Konkurrenz um die besten Köpfe – das sind maximal fünf Prozent pro Absolventenjahrgang – ist groß, und durch den demografischen Wandel wird die Zahl der jungen Menschen, die sich den Kanzleien anschließen könnten, schlicht geringer. Darauf suchen die Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien Antworten.

FOTOS: ALOIS MÜLLER

Die Wirtschaftskanzleien brauchen hoch qualifizierten Nachwuchs. Wichtiger als Geld ist vielen die Work-Life-Balance – und die Kanzleien wissen, dass sie ihre Anwälte langfristig binden müssen.

VON PATRICK PETERS

Wollen Unternehmen Spitzenleistungen erbringen, brauchen sie dafür auch Spitzenpersonal. Das gilt auch und vor allem für Wirtschaftskanzleien. Doch die Konkurrenz um die besten Köpfe – und das sind maximal fünf Prozent pro Absolventenjahrgang – ist groß, und durch den demografischen Wandel wird die Zahl der jungen Menschen, die sich den Kanzleien anschließen könnten, schlicht geringer und geringer. Das sagt auch Professor Thomas Druyen, Wirtschaftspsychologe und Alters- und Reichtumsforscher, beim vierten RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“. „Die Zukunft ist absehbar, denn die

demografische Entwicklung lässt sich wissenschaftlich nachweisen. Das Phänomen bleibt.“ Und dennoch blicken die Vertreter der Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien positiv in die Zukunft. Für sie ist die Landeshauptstadt ein Top-Standort für die Rekrutierung qualifizierten Personals.

Das betont beispielsweise Burkhard Niesert, Mütze Korsch Rechtsanwälte. „Die Mischung des Angebots aus Kanzleien verschiedener Größen und aller Disziplinen macht es für die Bewerber aus. Wenn es in Düsseldorf einmal zu Personalproblemen kommen sollte, ist der Standort am Ende.“

Dr. Alexander Schröder-Frerkes bezeichnet sich selbst als „leidenschaftlichen Standortverfechter“ und bezeichnet Düsseldorf als Knotenpunkt, unter anderem durch die Mischung der Perspektiven als Anwaltsstandort. Wichtig für den Bird&Bird-Rechtsanwalt: „Wir müssen es schaffen, Beruf und Familie noch mehr zusammenzubringen und so ein attraktiver Arbeitgeber für die immer weiter steigende Zahl von hoch qualifizierten Anwältinnen zu wer-

den.“ Als Herausforderung, die Besten zu bekommen, sieht Dr. Andreas Butz (Noerr) den Rekrutierungsprozess. Seine Kanzlei betreibe großen Aufwand und er spüre, dass die Work-Life-Balance für Bewerber wichtiger werde. „Der Zeitaspekt spielt eine große Rolle, so dass wir, wenn es möglich ist, auch Heimarbeit- und Teilzeitarbeit anbieten. Beides wird vermehrt nachgefragt, und wir können diesen Wünschen in den meisten Arbeitsbereichen auch nachkommen.“ Teilzeitarbeit sei aber zum Beispiel während eines Deals nicht möglich.

Die Bedeutung der Work-Life-Balance stellt auch Dr. Christoph Klose von RWP Rechtsanwälte heraus. „Wir müssen ein attraktives Arbeitsumfeld bieten und die Bewerber vermehrt über die neuen Medien ansprechen.“

Dass sich die Einstellung der jungen Generation – der sogenannten Generation Y – ändere, sieht auch Dr. Ingo Strauss so. „Der Kampf um die Talente wird härter. Aber dabei geht es nicht ausschließlich um Geld, sondern um Wertschätzung. Und wir müssen unsere Ver-

sprechen einhalten“, sagt der Baker & McKenzie-Rechtsanwalt. „Was passiert, wenn sich die Erwartungen der Bewerber, was Work-Life-Balance etc. angeht, später nicht erfüllen oder als unrealistisch erweisen“, fragt Hans-Christian Ackermann von Luther. „Kanzleien und Bewerber müssen hier offen miteinander umgehen und die beiderseitigen Vorstellungen regelmäßig abgleichen.“ Zusätzlicher Druck kommt auch aus einer anderen Ecke – die steigenden Nachwuchssorgen in der Justiz und dem öffentlichen Dienst. Insoweit sieht Hans-Christian Ackermann auch die Tätigkeit im Staatsdienst als immer attraktivere Karrieremöglichkeit für so manchen jungen Juristen. Dass der Nachwuchs nicht nur mit Geld zu locken ist, weiß auch Dr. Michael von Rüdén von Deloitte. „Die Generation Y will etwas lernen und ein erfülltes Arbeitsleben genießen. Die Motivation für die Sache ist da.“ Ins gleiche Horn stößt Dr. Alexander Schwarz von Gleiss Lutz. „In einer gewissen Bandbreite ist das Gehalt nebensächlich. Die Ausbildung ist ein wichtiger Punkt, und na-

türlich auch, dass die Jüngeren nicht einfach viel Zeit absitzen wollen. Aber wenn es notwendig ist, arbeiten sie natürlich hart.“

Dr. Sven-Joachim Otto (PwC Legal) verweist auf das große Einzugsgebiet Düsseldorfs und die Vielzahl der nordrhein-westfälischen Universitäten mit juristischen Fakultäten und spezifischen Instituten, etwa im Energiebereich – für PwC Legal besonders wichtig. Das eröffne Chancen, doch gleichzeitig müssten die Kanzleien auf ein gutes Betriebsklima achten und vor allem auch auf die Bindung der Mitarbeiter. Das hält auch Dr. Joachim Schütze von Clifford Chance für einen wichtigen Aspekt. „Wir müssen uns um den Bestand kümmern, um unsere Praktikanten und Referendare, damit diese bei der Kanzlei verbleiben. Der persönliche Kontakt durch die Partner spielt eine große Rolle.“ Im Gegensatz zu früher sei die Aussicht auf die Partnerschaft nicht mehr grundsätzlich eine große Motivation, vielmehr stelle sich die Frage: „Habe ich meine Zeit sinnvoll verbracht?“, sagt Schütze.



„Bei manchen Fällen vollbringen die auch schon mal kleine Wunder.“

Rechtsberatung für Unternehmen

**HOFFMANN  
LIEBS  
FRITSCH  
& PARTNER**

RECHTSANWÄLTE mbB

Nein, Aladins Wunderlampe haben wir noch nicht gefunden. Mit Augenmaß und viel Fingerspitzengefühl setzen wir uns aber für die rechtlichen Belange unserer Mandanten ein. Dabei stützen wir uns auf die jahrelange praktische Erfahrung und eine ausgeprägte fachliche Spezialisierung, die unsere mehr als 40 Rechtsanwälte auszeichnet.

Unsere Kompetenzen reichen von der umfassenden wirtschaftsrechtlichen Begleitung eines Unternehmens bis zur Beratung in komplexen Transaktionen und ausgefallenen Spezialmaterien. Zu unseren Mandanten zählen kleine und mittlere Firmen ebenso wie im DAX, MDAX oder an ausländischen Börsen notierte Gesellschaften. Unabhängig von der juristischen Aufgabenstellung, vom Rechtsgebiet und von der Branche holen wir das Beste für unsere Mandanten raus.

Und das geht weniger ins Geld, als Sie denken - ganz ohne Wunderlampe.

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner  
Rechtsanwälte mbB  
Kaiserswerther Straße 119  
40474 Düsseldorf  
Tel. +49 (0) 211-51 88 2-0  
Fax +49 (0) 211-51 88 2-100  
E-Mail duesseldorf@hlfp.de  
www.hlfp.de



**RWP**  
RECHTSANWÄLTE



## RWP RECHTSANWÄLTE – SPEZIALISTEN FÜR IMMOBILIEN UND UNTERNEHMEN

RWP ist eine inhabergeführte Sozietät mit über 30 Berufsträgern. Unsere Beratungsschwerpunkte liegen im Immobilien- und Baurecht, im Öffentlichen Wirtschaftsrecht / Vergaberecht, Energierecht sowie im Gesellschaftsrecht / M&A.

In- und ausländische Unternehmen unterstützen wir in allen wirtschaftsrechtlichen Fragen. Entwickler, institutionelle Anleger, Länder und Kommunen, Architekten und Planer wie auch Privatpersonen beraten wir in allen Angelegenheiten rund um die Immobilie und das Bauen.

Sie benötigen maßgeschneiderte Lösungen?  
Sprechen Sie uns an!

RWP Rechtsanwälte

Dr. Jörg Zerhusen | Dr. Christoph Klose

Bleichstr. 8–10

Tel.: 0211 / 86 79 00

40211 Düsseldorf

Fax: 0211 / 13 27 85

Email: j.zerhusen@rwp.de | c.klose@rwp.de

www.rwp.de



# Integrierte Qualität aus einer Hand

Ein Jurist von BDO Legal ist immer mit dabei, wenn bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Teams interdisziplinär besetzt werden. Dieser ganzheitliche Ansatz kommt bei Mandanten gut an und beschert der noch jungen Rechtsberatungsgesellschaft ordentliches Wachstum.

VON JOSÉ MACIAS

Eine Rechtsanwalts- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Teil einer weltweit tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – ein Modell, das vor Jahren noch kaum eine Rolle spielte, setzt sich allmählich durch. Auch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO hat mit einem eigenen Anwaltszweig ihr Angebot ausgeweitet und gute Erfahrungen gemacht. Aus der Taufe gehoben

wurde BDO Legal in Deutschland dabei federführend von zwei Düsseldorfer Wirtschaftsprüferanwälten: Erika Kutz-Benger und Parwáz Rafiqpoor haben als Partner und Geschäftsführer der neuen Einheit 2011 in der Landeshauptstadt den Start gewagt. Wie sind die Erfahrungen, wollten wir beim Besuch bei BDO in Golzheim wissen. „Es gibt einen großen Bedarf nach ganzheitlicher Beratung. Gerade die Mittelständler begrüßen es sehr, dass sie nicht nur steuerlich und wirtschaftlich beraten werden, sondern ihre Verträge und Pläne auch juristisch geprüft sind“, bestätigt das Duo. Heute ist die Rechtsberatungsgesellschaft komplett in die BDO mit ihren rund 60 000 Mitarbeitern weltweit integriert und wächst kontinuierlich. „Teams werden bei BDO in der Regel interdisziplinär besetzt, deshalb ist immer ein Legal-Mitarbeiter mit dabei“, bekräftigt Rafiqpoor. „Das ermöglicht eine hohe Diversifikation der Dienstleistungen in allen Branchen.“ Erika

Kutz-Benger ist ein gutes Beispiel für die vielfältigen Branchenlösungen, mit der Mandanten betreut werden. Sie ist in der Leitung des Branchencenters Gesundheit, einem Schwerpunkt der Düsseldorfer Niederlassung, und bietet gemeinsam mit ihren Kollegen für ihre betriebswirtschaftlichen Ziele, gleich ob rechtliche, steuerliche oder finanzwirtschaftliche Fragestellungen dahinter stehen.“ Ihr Geschäftsführer-Partner Parwáz Rafiqpoor ergänzt: „Eine umfassende Beratung ist in den meisten Branchen ohne juristische Expertise gar nicht mehr möglich.“ Unterschiede zwischen den Anwälten von BDO Legal und denen einer klassischen Wirtschaftskanzlei gibt es dabei nicht allein in der Unternehmenskultur. „Wegen

unseres gesamtheitlichen Beratungsansatzes kann jeder unserer Anwälte eine Bilanz lesen und ist in wirtschaftlichen Dingen bewandert.“ Obendrein setzt BDO mit einer eigenen Academy am Timmendorfer Strand stark auf Fortbildung. „Neben einer Reihe von Soft-Skill-Seminaren haben unsere Anwälte auch die Möglichkeit, die Schulungen aus dem Bereich Steuern und Finanzen zu besuchen.“ So bleiben alle Bereiche fachlich auf dem neuesten Stand, und der Blick für wirtschaftliche Fragen wird geschult. „Wir ordnen unsere Beratungskapazitäten auch in Branchencentern und können so in nahezu jedem Rechtsbereich, der wirtschaftlich relevant ist, Expertise vorweisen – von Unternehmenstransaktionen über Restrukturierungen bis hin zu IT, IP oder öffentliches Recht“, berichtet Erika Kutz-Benger. Das Duo verweist darauf, dass Mandanten nicht allein über das BDO-Netzwerk kommen. „Vielmehr werden wir oft weiterempfohlen, sodass wir auch eine steigende Nachfrage nach reiner Rechtsberatung verzeichnen, insbesondere von Unternehmen, die den ganzheitlichen Beratungsansatz schätzen.“ Zum Wachstum tragen außerdem Marktveränderungen bei. „Zahlreiche Unternehmen beschäftigen inzwischen gut ausgebildete Anwälte in ihren Rechtsabteilungen, doch sie haben oft ein Kapazitätsproblem. Sie suchen daher insbesondere bei Spezialfällen Rat oder möchten die Ergebnisse konzentriert präsentiert bekommen“, so die Anwältin.



Parwáz Rafiqpoor und Erika Kutz-Benger haben 2011 den Start gewagt und die Kanzlei BDO Legal gegründet. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Zum Wachstum trägt darüber hinaus der Standort Düsseldorf bei, den die beiden Legal-Repräsentanten in den höchsten Tönen loben. „Die Region zählt auch bei BDO zu den stärksten Standorten in Deutschland, ist international orientiert und verfügt über einen stadtnahen Flughafen.“ Das passt perfekt zu einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die immerhin in 151 Ländern aktiv ist.

## WIRTSCHAFTS- UND STEUERSTRAFRECHT

# Die Angst des Mandanten vor der Strafe

Im Wirtschafts- und Steuerstrafrecht liegen die Nerven der Mandanten häufig blank. Die Düsseldorfer Kanzlei Wessing & Partner, spezialisiert auf diesen Rechtsbereich, bringt hier nicht nur Wissen und Qualität ein, sondern auch Psychologie und Prozessführung.

VON JOSÉ MACIAS

Das schlichte Kanzleischild an der Fassade des Jugendstilgebäudes am Düsseldorfer Rathausufer weist nicht unbedingt gleich darauf hin, dass hier eine der ersten Adressen für Unternehmensstrafrecht in Deutschland sitzt. Wessing & Partner besteht zwar nur aus 15 Anwälten, aber Größe ist für Dr. Heiko Ahlbrecht, Partner

der renommierten Kanzlei, ohnehin nicht entscheidend. „Wir konzentrieren uns bei unserer Tätigkeit ausschließlich auf Wirtschafts- und Steuerstrafrecht. Für uns ist die Qualität der Beratung ausschlaggebend.“ Das macht Wessing & Partner sehr konsequent und erfolgreich. Schon die Internetadresse stellt die Spezialisierung in den Vordergrund: Zu finden sind die Düsseldorfer Strafrechtsexperten unter [www.strafrecht.de](http://www.strafrecht.de). „Wir sind die Generalisten unter den Spezialisten“, unterstreicht der Anwalt mit Blick auf die Bandbreite der Erfahrungen. Die Düsseldorfer Kanzlei ist deutschlandweit unterwegs und verbindet Strafrechts-Know-how unter anderem mit Expertise in Spezialbereichen wie Bank- und Finanzrecht, Arzt- und Medizinrecht oder Kartellrecht. Im Schwerpunkt beraten Wessing & Partner Unternehmen, Unternehmer, Manager und An-

gestellte aus der ersten und zweiten Führungsebene, aber immer wieder auch Einzelmandanten. Dabei geht es mitunter sehr menschlich zu. „Viele Fälle sind für uns auch psychologisch eine Herausforderung, denn im Strafrecht lassen sich die Angelegenheiten nicht nur mit Geld regeln“, berichtet Ahlbrecht. „Es geht um menschliches Fehlverhalten und damit auch um die persönliche Existenz. Wenn der Staat mit dem Finger auf einen zeigt, sind viele Beschuldigte naturgemäß erst mal überfordert.“ Ein gutes Beispiel dafür ist das Thema Steuerhinterziehung, das gerade in den letzten Jahren durch spektakuläre Fälle und die Steuer-CDs in den öffentlichen Fokus gerückt ist. Wie wichtig hier sachkundige Beratung ist, hat der Fall Ulli Hoeneß gezeigt, bei dem die Selbstanzeige nicht funktioniert hat. „Einer der größten Fehler bei Selbstanzeigen ist,

dass die steuerlichen Erträge in der Selbstanzeige nicht gegen steuerliche Aufwendungen gegengerechnet werden dürfen“, nennt Ahlbrecht ein Beispiel, was Berater falsch machen können. Er legt bei drohenden Steuerstrafverfahren Wert darauf, dass die Steuerberater



Dr. Heiko Ahlbrecht, Wessing & Partner

von Anfang an einbezogen werden. „Bei der Selbstanzeige hat der Mandant nur einen einzigen Schuss frei.“ Mehrere hundert Selbstanzeigen hat die Düsseldorfer Kanzlei für ihre Mandanten erfolgreich eingereicht. Wie sehr es im Wirtschaftsstrafrecht menschtelt, zeigt auch eine andere Erfahrung der Strafrechtsexperten: „Im ersten Gespräch erzählt uns der Mandant oft nicht die ganze Wahrheit“, schildert Heiko Ahlbrecht. „Wenn wir aber unseren Job gut machen sollen, müssen wir alles wissen.“ Vor diesem Hintergrund müssen die Fachanwälte bei Wessing & Partner nicht nur Strafrechtsexpertise haben, sondern auch jede Menge Feingefühl, und sie müssen psychologische Fragestellungen beherrschen. So stehen sie ihren Mandanten bei Vernehmungen zur Seite und bereiten sie in den Grenzen des Zulässigen auf Gerichtsverhandlungen vor. „Die

Fragetechniken des Strafverteidigers sollten dabei besser sein als die der Ermittler, damit sich der Mandant auf die Situation einstellen kann. Wer alleine, ohne anwaltliche Unterstützung, in eine Befragung geht, hat es schwer.“ Seit ihrer Gründung im Jahr 2006 hat sich die Düsseldorfer Kanzlei im Wirtschafts- und Steuerstrafrecht einen Namen gemacht. Mittelständische Unternehmen und Konzerne, Banken und Sparkassen zählen ebenso zu den Mandanten wie der Medizinbereich. Ärzte etwa werden immer wieder mit Vorwürfen von Abrechnungsbetrug konfrontiert. „Da gibt es tatsächlich einige Graubereiche, in denen es mitunter schwer zu klären ist, ob Ärzte zu Recht oder zu Unrecht verurteilt werden“, erläutert Dr. Heiko Ahlbrecht. Auch die Globalisierung sorgt für reichlich Beschäftigung. „Dazu muss man wissen, dass etwa für einen in China le-

benden Deutschen, der der Bestechung beschuldigt wird, das deutsche Strafrecht gilt“, so Ahlbrecht. Jedes fünfte Mandat hat inzwischen einen Auslandsbezug, da kommt es auch schon mal vor, dass sich manche Fälle über 50 Länder erstrecken. Ist das nicht zuviel für eine kleine Spezial-Kanzlei? Der Anwalt verweist auf das breite Netzwerk: „Wir arbeiten dann mit Spezialisten vor Ort.“ Eine Expansion ins Ausland ist für Wessing & Partner daher kein Thema. Lediglich bei der Frage, ob in Deutschland ein weiterer Kanzlei-Standort denkbar ist, kommt kein kategorisches Nein. Denn Ahlbrecht ist überzeugt, dass seiner Kanzlei auch in den nächsten Jahrzehnten die Arbeit nicht ausgeht: „Solange das Strafrecht in nahezu alle Bereiche unternehmerischen Handelns hineinwirkt und wirken kann, solange wird hohe Qualität rund um das Strafrecht nachgefragt werden.“

## ALLEN & OVERY



Eine neue Perspektive auf Düsseldorf:  
Willkommen im Dreischeidenhaus!

Allen & Overy LLP

Dreischeidenhaus 1  
40211 Düsseldorf

Tel. +49 211 2806 7000  
Fax +49 211 2806 7800

© Allen & Overy LLP 2015

Partner

Dr. Hans Diekmann  
Dr. Christian Eichner  
Dr. Marcus Helios  
Dr. Jens Matthes  
Tobias Neufeld  
Birgit Reese  
Dr. Jan Schröder

[www.allenoverly.de](http://www.allenoverly.de)



cutting through complexity

KPMG Law

Unsere Expertise Ihre Sicherheit

„Wir wagen den Blick über den Tellerrand hinaus.“

Dr. Manfred Kessler

Geschäftsführer von KPMG Law und Global Head des weltweiten KPMG Legal Services Network

Spezialisierte juristische Expertise und mutige, fachübergreifende Ideen zeichnen KPMG Law aus. Unsere engagierten Teams entwickeln ganzheitliche, wirtschaftlich vorausschauende Lösungen. Mit über 200 Anwälten an 16 deutschen Standorten beraten wir Sie persönlich, schnell und effizient. Dabei können wir jederzeit auf das internationale KPMG Law-Netzwerk zurückgreifen. Entdecken Sie jetzt das Potenzial einer vielversprechenden Zusammenarbeit.



Mehr Infos unter: [www.kpmg-law.de](http://www.kpmg-law.de)

© 2015 KPMG Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH. Alle Rechte vorbehalten.

## Öffentlicher Sektor: Redebedarf

Städte und Gemeinden haben ihre Liebe zu eigenen kommunalen Unternehmen wiederentdeckt. Gefragt sind nun beratende Wirtschaftsjuristen mit spezieller Branchen-Expertise.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Rekommunalisierung ist ein hoch politisches Thema. Dabei geht es darum, dass Städte und Gemeinden wieder mehr eigene Unternehmen betreiben. Es ist eine Glaubensfrage, die hitzige Diskussionen in den Gemeindegremien auslöst. Schließlich galt die Privatisierung kommunaler Unternehmen einmal als Königsweg. Doch es gibt gute Argumente für ein Umdenken. Ein Beispiel dafür ist das Thema Internet: Vor allem dort, wo es ländlich wird, schleichen Bits und Bytes nur im Schneckentempo durch die Netze. „Die meisten Städte sind durch die großen Netzanbieter zwar gut erschlossen. Kleinere Gemeinden haben jedoch häufig das Nachsehen. Dabei ist eine gute Breitband-Infrastruktur mittlerweile so wichtig wie Straßen und Gasnetze“, sagt Sven-Joachim Otto, Partner bei der PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwaltskanzlei in Düsseldorf. Das Problem: Niemand kann private Telekommunikationsanbieter dazu zwingen, jedes Dorf in der Eifel oder im Siegerland an ihr Breitbandnetz anzuschließen. „Auf kommunalwirtschaftlicher Basis lässt sich die Lücke jedoch schließen“, so Otto. Das haben mittlerweile auch einige Gemeinden erkannt und den Vorteil eigener kommunaler Unternehmen wiederentdeckt – wie etwa der Hochsauerlandkreis, der Kreis Olpe, der Kreis Soest, der Kreis

Siegen-Wittgenstein und der Märkische Kreis, die gemeinsam die Telekommunikationsgesellschaft Südwestfalen gegründet haben und damit nun das größte kommunale Breitband-Richtfunknetz in Südwestfalen betreiben. Dem Beispiel will auch Düren folgen und nun ein DSL-Netz in Eigenregie ausbauen.

Doch es gibt noch mehr Beispiele. Der Trend zum Ausbau der hauseigenen Stadtbetriebe ist vor allem beim Thema Energieversorgung hoch aktuell. Denn ein Großteil der bundesweit etwa 20 000 Konzessionsverträge für Strom und Gas läuft in den kommenden fünf Jahren aus. Deshalb erwägen zahlreiche Kommunen, die Strom-, Gas- und Fernwärmeversorgung wieder in die eigene Hand zu nehmen. „Das kann durchaus von Vorteil sein. Häufig ist die Finanzsi-

tuation von Kommunen mit vielen eigenen Unternehmen besser als bei denen, die keine oder nur wenige eigene Unternehmen betreiben“, so Otto.

### Auch jenseits rechtlicher und steuerlicher Fragen ist Fingerspitzengefühl gefragt

Ein Grund dafür liegt auf der Hand: Kommunalbetriebe wie städtische Energie- und Wasserwerke erwirtschaften Gewinne, die direkt der Gemeinde zufließen. Im Zusammenhang mit einer Besonderheit des deutschen Steuerrechts ist das ein wichtiger Baustein: Der sogenannte Steuerliche Querverbund erlaubt es kommunalen Unternehmen nämlich, Verluste und Gewinne zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften miteinander zu verrechnen. „So können beispielsweise die Verluste aus

dem öffentlichen Nahverkehr und dem Betrieb von Stadtbädern steuerlich mit den Gewinnen von Energie-Unternehmen verrechnet werden“, erklärt Sven-Joachim Otto. Städte, die zwar die Kosten für die städtische Infrastruktur tragen, selbst aber keinen Versorger mehr unterhalten, bleibt diese Möglichkeit verwehrt. Für Städte ist es also nicht nur eine Prestigefrage, ob sie wieder mehr eigene Unternehmen gründen oder übernehmen.

Eine Herausforderung für die Kommunen besteht nun darin, verloren gegangenes Know-how wieder aufzubauen, das sie in der Privatisierungswelle vor allem in den 90er-Jahren aufgegeben haben. Unterstützung erfahren sie dabei unter anderem von PwC Legal-Juristen. Die Spezialisten kennen die Besonderheiten der öffentlichen Strukturen und Verwaltung und können auf die Unterstützung der Kollegen in der PwC Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zählen. Das ist vor allem dann von Vorteil, wenn es nicht nur um juristische, sondern auch um steuerliche oder betriebswirtschaftliche Fragen geht. So wird abgesichert, dass der von Juristen vorgeschlagene Weg zum Beispiel nicht an Steuervorschriften scheitert. Doch auch jenseits rechtlicher und steuerlicher Fragen ist Fingerspitzengefühl gefragt. Denn die Berater agieren an der Schnittstelle zwischen Politik, Wirtschaft und Verwaltung. „Oftmals haben die Beteiligten zwar dasselbe Ziel, aber völlig verschiedene Vorstellungen davon, wie es zu erreichen ist“, so Otto. Kein Wunder: Es ist eben ein hoch politisches Thema.



Sven-Joachim Otto, Partner bei der PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwaltskanzlei in Düsseldorf



In den technologischen Zukunftsbranchen hat sich die Kanzlei Bird & Bird eine besondere Expertise erworben, erklären die Anwälte Dr. Alexander Schröder-Freres und Sven-Erik Heun. FOTOS: MICHAEL LÜBBE

BIRD & BIRD

## Die Technologie-Experten

Big Data, Industrie 4.0, Connected Car, Smart Cities – die Rechtsspezialisten von Bird & Bird haben in diesen und anderen technologischen Zukunftsthemen eine anerkannte Expertise erworben.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Kanzlei Bird & Bird nimmt die Zukunft ins Visier – sowohl personell als auch mit Blick auf die Tätigkeitsfelder. Seit Januar leiten Dr. Michael Alt, Dr. Jan Byok und Sven-Erik Heun (Vorsitzender) die vier deutschen Büros (Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München). Alle drei bearbeiten Rechtsgebiete, die aktuell bereits im Fokus moderner Unternehmen stehen, deren Bedeutung aber noch zunehmen wird. Es geht um Technologie, Infrastruktur, Datenschutz, Patente, Regulierung – Themen der „Wissensökonomie“, die bis tief in die Gesellschaft hineinwirken.

Wobei die Kanzlei ihre Strategie nicht umstellen muss: Schon frühzeitig hat sie mit ihrem Sektorenfokus auf Branchen gesetzt, die jetzt eben ganz vorn dabei sind, erklärt Dr. Alexander Schröder-Freres, ehemaliger Managing Partner der Sozietät: „Bird & Bird hat schon von vornherein mit visionärer Perspektive neue Themen aufgegriffen und bearbeitet – mittlerweile aus 27 Büros in Europa, dem Nahen Osten und Asien.“ Mit der in Deutschland größten Praxisgruppe der Kanzlei steht dabei auch heute der Schutz geistigen Eigentums und der gewerbliche Rechtsschutz im Zentrum. Dafür ist das europäische IP Team von Bird & Bird gerade bei den zehnten MIP Awards in London als „Law Firm of the Decade“ ausgezeichnet worden.

Die technologische Entwicklung verändert derzeit die Produktionsweise der Unternehmen in nie gekanntem Ausmaß. Telekommunikation, Information und Computertechnik verschmelzen immer weiter, man spricht daher nun von der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT). Eine Entwicklung, die die Rechtsexperten von Bird & Bird schon lange vorhergese-

hen haben. Gerade in diesen Gebieten hat die Kanzlei eine anerkannt gute Expertise. Allein acht Partner und deren Teams beschäftigen sich mit operativen IKT-Themen aus unterschiedlichen Blickwinkeln des Zivil- und öffentlichen Wirtschaftsrechts. „Das ist einzigartig im deutschen Rechtsmarkt“, betont Heun. Die Anwälte sind Spezialisten, wenn es um E-Commerce oder Telekommunikation, um Internet- oder IT-Plattformen geht. „Wir kennen diese Märkte, weil unsere Anwälte schon lange darin arbeiten“, sagt Heun.

Die Entwicklungen zur Konvergenz, zum Zusammengehen unterschiedlicher technischer und betrieblicher Bereiche, wird sich über die Automobil-, Energie-, Medien- und Finanzsektoren weiter fortsetzen, ist der Anwalt überzeugt. Unternehmen kennen die Schlagworte: Big Data (die Auswertung einer Vielzahl von Datenquellen), Industrie 4.0 und Internet der Dinge (das Internet, in dem die Dinge selbst miteinander kommunizieren) oder Connected Car (die neue Verkehrswelt, in der Autos miteinander und mit weiteren Akteuren vernetzt sind), Smart Cities und Smart Home sowie E-Money.

All diese Neuerungen bringen wichtige rechtliche Fragen mit sich – eine spannende Aufgabe für zukunftsorientierte Juristen: Bei Big Data zum Beispiel muss man wissen: Wem gehören die Daten, die man auswertet? „Das muss alles sauber geklärt werden“, erläutert Heun. Auch ist der Datenschutz bekanntlich ein Thema, das weit über die Wirtschaft und das Recht hinaus die Menschen bewegt.

Teils auch durch die neuen Entwicklungen bedingt: „Mit dem Zusammengehen der technischen Sphären verlängert sich die Wertschöpfungskette. Unternehmen kaufen Dienstleistungen oder Produkte hinzu, immer mehr und neue Akteure sind beteiligt“, erklärt der Experte. Das alles befeuert auch Unternehmensübernahmen. „Derartige Transaktionen, insbesondere bei Unternehmen mit Technologiebezug, sind daher ebenfalls ein wichtiges Tätigkeitsfeld von Bird & Bird“, ergänzt Alexander Schröder-Freres.

„Die technischen Revolutionen haben naturgemäß auch patentrechtliche Aspekte“, sagt Heun und übergibt damit

seinem Kollegen Dr. Michael Alt den Stab. Alt ist Patentanwalt – womit eine weitere Besonderheit der Sozietät Bird & Bird deutlich wird: Mit den Patentanwälten und weiteren Juristen, die zugleich eine naturwissenschaftliche oder technische Vorbildung haben (Physiker, Datenexperten, Chemiker, Biologen) hat sich die Kanzlei international eine herausragende Stellung im Anwaltsmarkt erarbeitet, die in der Wirtschaft schon viel Beachtung gefunden hat.

„Im Patentrecht sind wir besonders stark“ sagt Alt. Gerade in diesen Zeiten ein wichtiger Vorteil für die Kanzlei: Zum einen erfordern die immer neuen technischen Erfindungen einen entsprechenden Schutz gegen Nachahmer und Ideendiebe, zum anderen ändert sich gerade das Patentsystem in Europa. In der Europäischen Union soll ein einheitliches Patentgericht etabliert und ein EU-Patent eingeführt werden. Die Zentrale Kammer wird ihren Sitz in Paris mit Außenstellen in London und München haben. In Deutschland wird es zudem noch lokale Kammern in Düsseldorf, München, Mannheim und Hamburg geben. „An den meisten Standorten sind wir bereits mit kompletten Teams aufgestellt“, sagt Alt und beschreibt damit einmal mehr die Stärke der Kanzlei auf diesem Gebiet.

Eine Kanzlei, die auf so vielen technologischen Gebieten Spezialisten hat und zudem den europäischen Markt vollständig abdeckt, könne sehr schnell und punktgenau auch über Grenzen hinweg reagieren, wenn Mandanten eine alle Aspekte berücksichtigende juristische Analyse benötigen, fügt Heun hinzu, weswegen die Bird & Bird-Anwälte auch regelmäßig in praxisübergreifenden und grenzüberschreitenden Teams agieren.

Die Sozietät hat sich dabei nicht nur die Expertise erarbeitet, sondern auch die notwendigen technischen Hilfsmittel. „Auf Knopfdruck können wir für die betreffenden Jurisdiktionen oder Produkte die passenden Ergebnisse liefern.“ Oder prägnant zusammengefasst: „Wir liefern nicht einfach das Papierwerk für Fälle, Projekte und Transaktionen, wir verstehen die für den Mandanten ausschlaggebenden Inhalte, Risiken und den Mehrwert.“

## ROTTHEGE | WASSERMANN

„Hoher juristischer Sachverstand“  
und „unternehmerisches Denken“  
The Legal 500 Deutschland 2015



### MIT RECHT UND STEUERN ERFOLGREICH.

Mit den rechtlichen und steuerlichen Fragen von Familienunternehmen kennen wir uns aus. Unternehmensverkäufe und Nachfolgefällen sind bei uns gut aufgehoben. Die Reform der Erbschaftsteuer begleitet wir auf Schritt und Tritt.

Wir sind Ihre Experten für:

- Unternehmensnachfolge
- Unternehmens- und Immobilientransaktionen
- Immobilienwirtschaftsrecht und Baurecht

Individuell. Erfolgreich. Persönlich.

DÜSSELDORF  
Graf-Adolf-Platz 15  
D-40213 Düsseldorf  
Telefon: +49 (0) 211.955 991 0  
Fax: +49 (0) 211.955 991 29  
INFO@ROTTHEGE.COM | WWW.ROTTHEGE.COM

ESSEN  
Rüttenscheider Str. 199  
D-45131 Essen  
Telefon: +49 (0) 201.842 190  
Fax: +49 (0) 201.842 1922



WACHSTUM

# Der Rechtsmarkt wächst weiter



Reform der Erbschaftssteuer, Unternehmenskäufe, Kartellrecht – Düsseldorfer Wirtschaftsanwälte sehen auf vielen Gebieten Wachstum. Und sie expandieren, wie zum Beispiel die Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek.

Dr. Andreas Urban, Managing-Partner der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek: „Viele qualifizierte Anwälte bearbeiten von Düsseldorf aus Projekte in ganz Deutschland.“

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

VON JÜRGEN GROSCHE

Düsseldorf ist einer der bedeutendsten Anwaltsstandorte Deutschlands, und besonders stark ist man hier im Gesellschaftsrecht. Auf diesem Rechtsgebiet sei Düsseldorf sogar die Hauptstadt, sagt Dr. Andreas Urban, Managing-Partner der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek: „Viele qualifizierte Anwälte bearbeiten von hier aus Projekte in ganz Deutschland.“

Natürlich hat auch die wirtschaftsberatende Sozietät Heuking, deren Keimzelle in Düsseldorf liegt, einen Schwerpunkt im Gesellschaftsrecht. Als Full-Service-Kanzlei ist sie aber auch in vielen weiteren Bereichen aktiv. Die Bedeutung des Standorts sei sogar gestiegen, beobachtet Urban. Er sieht insbesondere die Stärke des Mittelstandes als Ursache. Davon profitiere die Kanzlei: „Der Mittelstand ist unser Rückgrat.“

Mit den Unternehmen wächst auch die Sozietät. Einmal mehr blickt sie auf ein erfolgreiches Jahr zurück. 2014 erwirtschafteten die Anwälte einen Umsatz von 121 Millionen Euro – ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr um zwölf Prozent. Auch der Umsatz pro Anwalt ist weiter angestiegen – um sieben Prozent auf nun 440 000 Euro. „Die Erwartungen an 2014 wurden mehr als erfüllt“, freut sich Urban, „auch die Kostenquote konnten wir gering halten“.

Ein solches Wachstum sei nur möglich mit dem richtigen Personal, ist der Managing-Partner überzeugt. Die Mandanten der Kanzlei legen Wert darauf, von Partnern beraten und persönlich betreut zu werden. Daher brauche die Kanzlei die Besten. Der Kampf um die Köpfe ist aber hart. Die Besten – das sind die mit Prädikatsklausuren – werden auch

vom Wettbewerb, dazu von Unternehmen und vom Staat, zum Beispiel Gerichten, umworben.

Aber Urban geht fest davon aus, dass sich die Kanzlei Heuking diesem Wettbewerb stellen kann: „Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber.“ Flache Hierarchien, kollegiale Zusammenarbeit und eine intensive Betreuung des Nachwuchses hätten sich am Markt schon herumgesprochen. Die Kanzlei sei zudem offen für alternative Karrierewege – wenn Kollegen keine Partnerschaft anstreben – und für Teilzeillösungen oder Home Office. „Wichtig ist allerdings, dass die Mandanten sie erreichen können.“

Vor allem: „Die neuen Mitarbeiter sind von Beginn an in die Mandantenbeziehungen eingebunden.“ Urban sieht darin Vorteile für alle: Die gerade examinierten Kollegen bringen neue Erkenntnisse aus der juristischen Wissenschaft ein; das werde von den Mandanten sehr geschätzt. Natürlich wirbt die Sozietät aktiv um den Nachwuchs. Zur Uni Düsseldorf pflegt sie engen Kontakt, nimmt gerne Absolventen von dort, ebenso von anderen Hochschulen in Deutschland. Auch Praktikanten, die in ihrer Referendanzzeit kommen, sind gerne gesehen. Die Kanzlei beschäftigt insgesamt in Deutschland mehr als 300 Anwälte. Dazu gehören auch die 18 neuen Kollegen und 14 weitere Mitarbeiter in Stuttgart. Dort hatte Heuking zum Jahreswechsel einen Standort eröffnet. „Das rundet unsere flächendeckende Präsenz in Deutschland ab und ist ein wichtiger Schritt auf unserem Wachstumskurs“, begründet Urban die Entscheidung. „Wir können jetzt unsere zahlreichen Baden-Württemberger Mandanten auch vor Ort intensiv betreuen.“ Die Region sei ähnlich geprägt wie das Rheinland: starke Indus-

trie und ein starker Mittelstand. Die neuen Kollegen sind erfahrene Anwälte, die vorher in einer anderen Kanzlei tätig waren und stark im Corporate-Bereich sind. „Das passt gut zu unserer Konstellation“, sagt Urban.

Auch für dieses Jahr erwartet er weiteres Wachstum, zum Beispiel im Transaktionsgeschäft. „Wir sehen hier Anzeichen, dass es stark zunehmen wird.“ Vor allem aus den USA drängen Investoren auf den deutschen Markt. Kürzlich wurde dies sogar in der breiten Öffentlichkeit registriert, als der Starinvestor Warren Buffett ankündigte, vermehrt deutsche Unternehmen zu kaufen. Ihre Stärke verbunden mit dem schwachen Euro machen sie interessant.

Weitere Wachstumsfelder macht Urban im Zivilprozessrecht und Schiedsgerichtswesen (Litigation und Arbitration) aus. Hier gebe es zurzeit viele große Verfahren. Die Nachfolgeberatung hat zusätzlichen Schwung bekommen durch die geplante Neufassung des Erbschaftssteuergesetzes. „Die Unternehmen müssen neu disponieren“, sagt Urban, der zu einer intensiven Beschäftigung damit rät: „Die neuen gesetzlichen Regelungen sind sehr komplex und kontrovers.“

Kartellrechtliche Themen werden ebenfalls nach vorne rücken: „Die Streitfälle nehmen zu, und nach dem Abschluss einiger Verfahren erwarten wir jetzt zivilrechtliche Folgeprozesse um Schadenersatz.“ Davon seien die Unternehmer direkt betroffen; häufig gehe es um privatrechtliche Ansprüche. Düsseldorf habe im Kartellrecht einen guten Ruf – ebenso traditionell im Patentrecht. Hier hatte Heuking schon vor Jahren die entsprechende Abteilung ausgebaut. „Insgesamt wächst der Rechtsmarkt, auch wegen der zunehmenden Regulierung“, ist Urban überzeugt und freut sich über ein weiteres arbeitsreiches, aber spannendes Jahr.

## Partnerschaft und Kinder – bei Arqis kein Widerspruch

Für Arqis ist es selbstverständlich, Mütter langfristig zu binden – auch in der Partnerschaft. Und die Generation Y ist nach Ansicht Dr. Jörn-Christian Schulzes nicht faul, will aber anders arbeiten, als das in der Vergangenheit beim Nachwuchs der Fall war.

VON PATRICK PETERS

Partner in Wirtschaftskanzleien lassen sich häufig mit einer Klage vernehmen. Sie könnten ihre Anwältinnen nicht dauerhaft binden. Zu groß sei der Anteil derjenigen, die als Mütter nicht mehr in die Kanzleien zurückkehrten. Schließlich sei in einem zeitlich aufwändigen Geschäft wie der wirtschaftsrechtlichen Beratung kaum eine Teilzeittätigkeit möglich, um Familie und Karriere zu vereinbaren.

Dass sich dies zu einem Problem entwickeln kann, sieht auch Dr. Jörn-Christian Schulze so, Partner der auf Mergers & Acquisitions spezialisierten Kanzlei Arqis. „Es ist kaufmännisch einfach unklug, nicht alles daranzusetzen, Frauen in den Sozietäten zu halten. Denn sonst gehen uns rund 50 Prozent der hochqualifizierten Kollegen im Grundsatz verloren.“

Dass das aber nicht sein muss, beweisen die Rechtsanwältinnen von Arqis mit ihren Büros in Düsseldorf, München und Tokio. Sie haben ein Modell entwickelt, in dem flexible Lösungen für Mütter – und natürlich auch Väter – möglich und absolut Karriere-kompatibel



Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner der auf Mergers & Acquisitions spezialisierten Kanzlei Arqis.

„Das gilt auch für die anwaltliche Partnerschaft. Wir haben Partnerinnen mit flexibler Arbeitszeit, die auch von Zuhause über unsere technische Lösung alle Mandate bearbeiten können“, sagt Jörn-Christian Schulze. Würden beide Seiten Flexibilität an den Tag legen, ließen sich die Vorstellungen von Kanzlei und Rechtsanwalt in aller Regel gut zusammenbringen, sei es räumlich oder zeitlich. Arqis positioniert sich damit auch als Kanzlei, die ganz gezielt Mütter für die Partnerperspektive gewinnen will.

M&A-Spezialist Schulze ist auch der Auffassung, dass sich der Bewerbermarkt generell verändert – wohl auch ein

Grund für Arqis, andere Wege zu gehen als andere. „Noch gibt es keine demografische Problematik, die Bewerber sind da. Aber sie stellen andere Anforderungen, als das noch vor beispielsweise zehn oder 15 Jahren der Fall war.“ Menschen der Generation Y seien nicht faul, auf keinen Fall, aber sie wollen eine echte Heimat in einer Kanzlei haben und Arbeit mit Sinn und Mehrwert verrichten. „Keinesfalls möchte der Nachwuchs spät abends Zeit absitzen, einfach nur um der Anwesenheit willen. Wenn Arbeit zu tun ist, wird diese immer effizient und verantwortungsvoll erledigt, das ist unsere Erfahrung. Und das natürlich auch am Wochenende“,

weiß Schulze. Insofern sei Work-Life-Balance tatsächlich etwas, das in den Bewerbungsgesprächen zur Sprache komme – aber eben nicht unter der Prämisse, einfach nur wenig arbeiten zu wollen. „Es geht um Substanz in der Arbeit, um Anerkennung und Wertschätzung und das Gefühl, etwas zu bewegen. Der Nachwuchs will Befriedigung aus seiner Arbeit ziehen.“

Diese Befriedigung sei übrigens nicht nur rein finanzieller Natur. „In Wirtschaftskanzleien wird grundsätzlich sehr gut bezahlt. Innerhalb der gängigen Bandbreite geht es den Bewerbern tatsächlich nicht um ein paar Prozent mehr oder weniger. Wir spüren, dass die Wahl für Arqis strategisch getroffen wird“, betont Jörn-Christian Schulze. Junge Anwälte suchten gezielt die Perspektive, schnell in Mandatsverantwortung zu arbeiten, kurze Entscheidungswege zu haben und schon schnell nach dem Einstieg an Deals mitzuwirken. „Das ist in einer auf Mid-Cap Transaktionen spezialisierten Struktur wie der unseren nicht nur möglich, sondern auch gewünscht. Es gilt aber auch: Bei uns kann sich niemand verstecken, alle müssen immer Höchstleistungen erbringen.“

Und einen letzten Punkt stellt Jörn-Christian Schulze heraus. Er beobachtet, wie andere im Markt auch, dass hin und wieder Top-Absolventen von vorne herein keine Partnerschaft anstreben würden. Schulze verwundert zwar, dass diese Perspektive gar nicht verfolgt werde. „Wir begrüßen diese Kollegen dennoch gern, denn wir schätzen sie ihrer anwaltlichen Qualität wegen. Mit der Counsel-Position bieten wir eine flexible Lösung.“

## Commercially pragmatic

Unser Anspruch: **Klarer, anschaulicher und effizienter.**

Zu einer der führenden Wirtschaftskanzleien der Welt wird man nicht, wenn man nur gut ist. Man muss ständig etwas besser sein. Das bedeutet für Sie, dass wir stets noch klarer, anschaulicher und effizienter sein wollen.

Wir stehen Ihnen als starker Partner in allen Rechts- und Steuerfragen zur Seite und entwickeln gemeinsam zukunftsorientierte Lösungen. Seit 1999 auch im Neuen Zollhof in Düsseldorf.

BAKER &amp; MCKENZIE

Baker & McKenzie  
Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mbB  
Berlin · Düsseldorf · Frankfurt am Main · München

[www.bakermckenzie.com](http://www.bakermckenzie.com)



Die Baker & McKenzie - Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mbB ist eine im Partnerschaftsregister des Amtsgerichts Frankfurt/Main unter PR-Nr. 1602 eingetragene Partnerschaftsgesellschaft nach deutschem Recht mit Sitz in Frankfurt/Main. Sie ist assoziiert mit Baker & McKenzie International, einem Verein nach Schweizer Recht.

# Eigenständig im weltweiten Netzwerk

Mancher Wettbewerber hat die Gründung der KPMG Rechtsanwalts-Gesellschaft mit Skepsis betrachtet. Doch die eigenständig agierende Kanzlei innerhalb der weltweit vernetzten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist von Anfang an profitabel – vor allem am Standort Düsseldorf.

VON JOSÉ MACIAS

Acht Jahre ist es her, als die renommierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG eine neue Gesellschaft gründete, die KPMG Rechtsanwalts-Gesellschaft. Was wie ein verwegener Plan klang, hat sich in den vergangenen Jahren als segensreicher Wachstumstreiber entpuppt, denn „wir waren vom ersten Tag an profitabel“, erinnert sich Dr. Stefan Middendorf. Der Partner von „KPMG Law“, wie sich die Kanzlei im weltweiten Sprachgebrauch nennt, hat gemeinsam mit Partner Maximilian Gröning und anderen Mitstreitern um den Managing Partner Dr. Manfred Kessler erkannt, wie fruchtbringend eine hochqualifizierte Kanzlei für die Mandanten und für die KPMG selbst sein kann. Die Vision ist aufgegangen, schon im ver-

gangenen Jahr setzten die KPMG-Anwälte 64 Millionen Euro um, sie peilen nun mittelfristig die 100-Millionen-Euro-Grenze an. „Wir sehen uns als eigenständige Anwaltskanzlei“, betont Middendorf. Um aber auch gleich zu ergänzen,

**„Je größer und breiter eine KPMG-Niederlassung aufgestellt ist, desto größer ist unser Erfolg“**

dass die mehr als 200 Anwälte große Kanzlei – davon allein fast 30 am Standort Düsseldorf – die perfekte Ergänzung für die Dienstleistungen der Wirtschafts- und Beratungsgesellschaft KPMG ist. „Je größer und breiter eine KPMG-Niederlassung aufgestellt ist, desto größer ist unser Erfolg.“ Gera-

de in der Landeshauptstadt laufen daher die Geschäfte bestens. Ein Beispiel dafür ist das Arbeitsrecht, für das Dr. Stefan Middendorf bundesweit verantwortlich zeichnet. 20 Prozent Umsatzplus meldet er für das vergangene Jahr, gleichzeitig hat sich die KPMG Rechtsanwalts-Gesellschaft nach der Zahl der Anwälte in die Top Ten der Arbeitsrechtspraxen hochgearbeitet. „Im Arbeitsrecht profitieren wir sicherlich auch von der guten Zusammenarbeit mit dem KPMG-Bereich Restrukturierung. Außerdem ist das Arbeitsrecht nicht so konjunkturabhängig, denn Anpassungen und Stellenabbau kommen in guten wie in schlechten Zeiten vor.“ Wie wichtig die interdisziplinäre, vernetzte Beratung ist, zeigt auch das Beispiel europäische Aktiengesellschaft. Einst wurde diese neue Rechts-



Dr. Stefan Middendorf, Partner von „KPMG Law“, freut sich über ein zweistelliges Umsatzplus im vergangenen Jahr. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

form kaum beachtet, nun wandeln sich vor allem Mittelständler immer öfter in eine SE-Gesellschaft um. Einer der SE-Pioniere in Deutschland war Wilo aus Dortmund – die Beratung kam von KPMG Law. „Die europäische Aktiengesellschaft hat für Mittelständler ihren Charme, wir haben bereits zehn Unternehmen unterstützt, diesen Weg zu gehen“, unterstreicht der Anwalt. Attraktiv aus Sicht mancher Unternehmer ist etwa, dass die SE nicht zwingend eine Mitbestimmung erfordert. „Große Unternehmen haben die SE genutzt, um ihre Aufsichtsräte zu verkleinern, Mittelständler wählen diese Rechtsform häufig, um keinen Aufsichtsrat haben zu müssen.“

Zu den Wachstumstreibern des Kanzleigeschäfts zählen aber auch Corporate Defense und das große Thema Compli-

ance. „Unternehmen wollen sich stärker vor Risiken schützen, deshalb erweitern und verfeinern viele das Compliance-System mit unserer Unterstützung“, so Middendorf. Die KPMG-Rechtsanwälte haben dafür eine Methode entwickelt, mit der unter anderem die rechtliche Eignung des unternehmenseigenen Compliance-Regelwerks überprüft werden kann – und die damit dem großen Sicherheitsbedürfnis vieler Unternehmen nachkommt. Trotz des Spezialwissens: Die eigentliche Stärke der KPMG-Lawyer liegt im breiten Angebotsspektrum. „Während Wettbewerber sich auf wenige, margenreiche Segmente konzentrieren, decken wir alle wesentlichen Themen ab. Mit diesem breiten Ansatz sind wir für die Zukunft gut aufgestellt“, ist der Rechtsexperte überzeugt.

TAYLOR WESSING

# Exzellenz und gute Referenzen sind gefragt

Im Wettbewerb können sich Wirtschaftskanzleien behaupten, wenn sie gute Arbeit machen. Die weisen sie nach durch ihr Können, gute Kontakte und aussagefähige Referenzen. Beispiel Taylor Wessing.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Sozietät Taylor Wessing versteht sich als internationale Full Service-Kanzlei, die ihre Schwerpunkte auf Zukunftsmärkte gelegt hat. So oder so ähnlich würden auch andere Anwaltskanzleien eine Selbstbeschreibung formulieren. Doch wenn Andreas Haak, Partner

und Geschäftsführer am Standort Düsseldorf, erklärt, was dies konkret bedeutet, dann formt sich ein Bild der Arbeit in erfrischender Anschaulichkeit.

Als einen der Zukunftsmärkte haben die Anwälte den Gesundheitssektor ausgemacht; Haak koordiniert – gemeinsam mit Dr. Oliver Klöck – die Grup-

pe Health Care. Auch andere Kanzleien haben mittlerweile Branchengruppen gebildet, doch Taylor Wessing sieht sich auf dem Gesundheitsmarkt besonders gut aufgestellt: „Wir haben Experten für sämtliche Regulierungsthemen, im Gesundheits-, Vergabe-, Beihilfe- sowie dem klassischen Öffentlichen Recht“, betont Haak.

In der Praxis bedeutet das zum Beispiel bei einer Veräußerung eines Krankenhauses oder beim Kauf eines Dialysezentrums: Die Praxisabteilung, die sich mit Transaktionsprojekten befasst, zieht die Spezialisten der Regulierung hinzu, gegebenenfalls auch Vergaberechtler, wenn Zuschüsse ans Krankenhaus ge-

flossen oder öffentliche Träger involviert sind. Mit ihrer Arbeitsstruktur überzeugen die Anwälte unter anderem große internationale Gesellschaften, die in den Markt der Krankenhäuser und Medizinischen Versorgungszentren in Deutschland drängen.

Solche Geschäfte ziehen schnell weitere Kreise. Der Gesundheitssektor Deutschlands gilt für viele Länder als vorbildlich. „China zum Beispiel holt sich in diesem Sektor Know-how aus Deutschland“, beschreibt Haak einen spannenden Markt. Joint Ventures bringen das Wissen ins Reich der Mitte; die deutschen Häuser eröffnen sich zugleich den Zugang zu dem stark expansiven Gesundheitsmarkt in China. Und die Anwälte von Taylor Wessing begleiten diese Projekte mit ihrer Expertise über ihre Büros in Peking und Shanghai. Dort ist die Kanzlei schon lange vertreten, „wir haben dort jahrzehntelang gewachsene Beziehungen“, sagt Haak.

Gleichwohl arbeite in Deutschland ein große Anzahl der Krankenhäuser defizitär – „hier gibt es einen erheblichen Neustrukturierungsbedarf“, stellt der Anwalt fest, was den Markt wiederum für Investoren interessant macht, die die Konsolidierung zur Erweiterung ihrer Geschäftsbasis nutzen. Taylor Wessing begleitet hier große Klinikgruppen und Investoren, für die die Anwälte zahlreiche Transaktionen juristisch umgesetzt haben.

Solche Expertise, hinter der viel Erfahrung und Wissen steckt, hat natürlich ihren Preis – ein Thema, das den gesamten Kanzleimarkt derzeit beschäftigt. Denn die Mandanten wollen zunehmend Planungssicherheit haben, fragen vorab nach Kostenschätzungen. Taylor Wessing bietet planbare Leistungen teilweise zu Pauschalpreisen an, nicht kalkulierbarer Leistungsaufwand wird dagegen nach Stundenätzen abgerechnet.

Dass der Markt Druck auf die Honorare macht, beobachtet auch Haak. „Hier muss man natürlich einerseits flexibel reagieren“, räumt er ein, „andererseits sollte man genug Selbstbewusstsein haben.



Kontakte sind im Anwalts-Geschäft sehr wichtig, betont Andreas Haak von der Sozietät Taylor Wessing.

Wenn man gute Arbeit macht, ist dafür auch ein angemessenes Honorar vertretbar.“ Wie argumentiert man da am besten gegenüber den Mandanten? „Alle unsere Anwälte zählen zu den Besten“, beantwortet der weitere für den am Standort Düsseldorf zuständige Geschäftsführer für Mitarbeiterthemen, Dr. Sascha Grosjean, die Frage und bleibt den Beleg nicht schuldig: Im Gespräch würden die Mandanten schnell merken, wer wirklich das Geschäft versteht.

Eine solche von Anwälten gerne als Exzellenz bezeichnete Qualität zeigt sich auch in der Eigenschaft eines guten Juristen, seinen Gesprächspartnern neue Perspektiven aufzuzeigen, auf die weder sie noch andere Berater kämen. Und in den Referenzen. Darauf achten Mandanten, weiß Grosjean. Er kann sich dabei die des eigenen Hauses gelassen anschauen. „Wir sind länger als viele rein angelsächsisch oder amerikanisch geprägte Wettbewerber im deutschen Markt präsent und vertreten in Düsseldorf und Umgebung führende national und international agierende Unternehmen“, betont Grosjean.

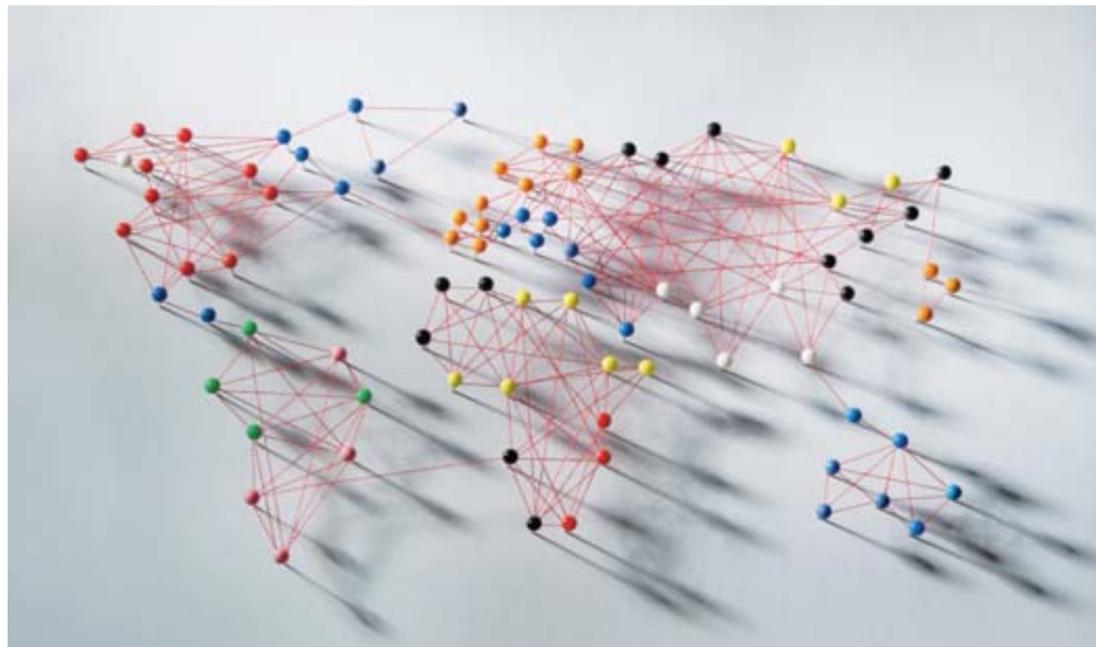
Andreas Haak hat auch die Europäische Kommission bei der Privatisierung der Fluggesellschaften Alitalia und Olympic Airways beraten – die Kontakte nach Brüssel waren dann

zudem bei anderen Mandanten hilfreich. Ein weiteres Kriterium, auf das Mandanten achten: Kennt der Anwalt die richtigen Entscheidungsträger? „Das ist das i-Tüpfelchen“, sagt Haak. Die Verbindungen nach Brüssel und der Zugang zu Entscheidern helfen auch bei einem anderem Großauftrag, bei dem es um das Thema IT-Sicherheit geht.

Generell gewinnen internationale Themen weiter an Bedeutung, so auch der No-Spy-Erlass eines Bundesministeriums im Zusammenhang mit öffentlichen Aufträgen. Er stellt gerade für US-Konzerne mit deutschen Tochtergesellschaften ein Problem wegen des Patriot Act in den USA dar, der umfangreichen Zugriff auf Daten der Unternehmen billigt. Aber auch die Verhandlungen der Freihandelsabkommen TTIP und CETA spielen bei der Beratung der Experten von Taylor Wessing eine neue wichtige Rolle, die in diesem Kontext bereits erste Gutachten erstellt.

Langweilig wird es Andreas Haak, der seinen Beruf liebt und schon früh im internationalen Umfeld mit Bezug nach Brüssel bedeutsame Mandanten beriet, also nicht.

Die Sozietät Taylor Wessing unterhält übrigens weltweit 26 Büros. Am Standort Düsseldorf sind 80 Anwälte und insgesamt 150 Mitarbeiter tätig.



Pinpoint your goals with our global team.

Clifford Chance is one of the largest law firms in the world with offices in every major financial centre, including in the heart of Düsseldorf on the Königsallee. We provide legal advice in all areas of business law and combine local strength with international experience.

Erreichen Sie Ihre Ziele mit unserem globalen Team.

Clifford Chance ist eine der größten internationalen Anwaltskanzleien und an allen wesentlichen Wirtschaftsstandorten der Welt vertreten. So auch im Herzen Düsseldorfs auf der Königsallee. Wir beraten in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts und verbinden lokale Stärke mit internationaler Erfahrung.

**CLIFFORD  
CHANCE**

Clifford Chance  
Königsallee 59  
40215 Düsseldorf  
T: +49 (0)211 4355 0  
www.cliffordchance.com

Abu Dhabi Amsterdam Bangkok Barcelona Beijing Brussels Bucharest Casablanca Doha Dubai Düsseldorf Frankfurt Hong Kong Istanbul Jakarta Kyiv London Luxembourg Madrid Milan Moscow Munich New York Paris Perth Prague Riyadh Rome São Paulo Seoul Shanghai Singapore Sydney Tokyo Warsaw Washington, D.C.

\*Linda Widjati & Partners in association with Clifford Chance.



Im Insolvenzrecht und bei der Unternehmenssanierung zählen heute gute Kontakte und Qualität, wissen Dr. Hermann Schmitt (links) und Dr. Biner Bähr von der Kanzlei White & Case aus ihrer alltäglichen Arbeit.

FOTO: ALOIS MÜLLER

**WHITE & CASE**

# Wachstum durch Qualität und Nähe

Persönliche Nähe und ein weltweit dichtes Netz – die Sozietät White & Case setzt auf verschiedene Stärken und eine klare Strategie, um im Wettbewerb die Nase vorn zu haben. Die drei Schwerpunkte in Düsseldorf sind Insolvenzrecht/Restrukturierung, Energie und M&A.

VON JOSÉ MACIAS

Deutschlands Wirtschaft geht es gut. So gut, dass die Zahl der Insolvenzen seit Jahren kontinuierlich sinkt und damit zu einem Problem für die Restrukturierungsszene wird. Ein langjährig bestellter Insolvenzverwalter aus Krefeld hat deshalb sogar jüngst die Segel gestrichen. „Der Markt hat sich verändert. Insgesamt ist der Wettbewerb deutlich härter geworden“, bestätigt Dr. Biner Bähr bei unserem Besuch in der Kanzlei White & Case im zehnten Stock des gläsernen GAP-Gebäudes in der Düsseldorfer City. „Wir sind hingegen nicht negativ betroffen, im Gegenteil: Jahr für Jahr vergrößern wir unser Team, erhöhen unsere Schlagzahl und zählen deutschlandweit zu den Kanzleien, die am meisten bestellt werden.“

Auch gesetzliche Veränderungen spielen eine Rolle. Seit das neue ESUG-Insolvenz-

recht gilt, haben die Gläubiger einen deutlich größeren Einfluss auf die Vergabe des Insolvenzverfahrens. „Das Vertrauen der Gläubiger in die Qualität der Arbeit ist wichtiger denn je“, so Bähr, der zu den angesehensten Sanierungsexperten im Land zählt. Bähr hat auch kürzlich die Insolvenzverwaltung über das Vermögen der Neusser Whitesell Germany GmbH & Co. KG übernommen. Der traditionsreiche Automobilzulieferer mit seinen vier Standorten und 1300 Mitarbeitern, der einst den Inbusschlüssel entwickelte, ist bisher der größte Sanierungsfall des Jahres 2015 in Deutschland. „Es gibt nur sehr wenige Kanzleien, die ‚Automotive können‘. Außerdem muss eine Kanzlei auch die nötige Manpower haben, um bei Großverfahren wie Whitesell in der Lage zu sein, innerhalb von 24 Stunden nach Stellung des Insolvenzantrags deutschlandweit parallel Betriebsver-

sammlungen durchzuführen“, ergänzt der erfahrene Verwalter.

Herausforderungen dieser Art zu meistern, gehört zum Alltagsgeschäft bei White & Case. Dr. Biner Bähr und sein Team, zu dem insbesondere auch der junge Partner Dr. Jan-Philipp Hoos zählt, haben sich unter anderem bei den Insolvenzen des Energieversorgers TelDaFax, der Kaufhauskette Hertie oder dem Motorradzubehör-Händler Hein Gericke bewährt. Das Insolvenzrecht ist ein Schwerpunkt bei White & Case in Düsseldorf. Das ist auch bewusst so gewählt, denn White & Case ist als Full Service-Kanzlei zwar breit aufgestellt, hat aber etwa jede seiner fünf deutschen Niederlassungen mit Schwerpunkten ausgestattet.

Düsseldorf ist stärker auf internationale M&A-Transaktionen und den Energiebereich ausgerichtet, das Frankfurter Büro auf Finanzen speziali-

siert, Berlin auf öffentliches Recht, München auf Private Equity und Hamburg auf IP und Steuerrecht. „Das ist Teil unserer Strategie: Nicht jeder Standort soll alles bieten“, betont Partner Dr. Hermann Schmitt. „Doch gleichzeitig legen wir Wert auf eine zutiefst persönliche Mandantenpflege direkt vor Ort. Deshalb verfügt

**„Wir zählen zu den Kanzleien mit den meisten Insolvenzen-Bestellungen in Deutschland“**

White & Case über eines der dichtesten Kanzlei-Netze in Deutschland und Europa.“

White & Case zählt seit 110 Jahren zu den großen und bekanntesten Wirtschaftskanzleien weltweit. Die ursprünglich US-amerikanische Kanzlei mit Hauptsitz in New York hat als Finanz-Kanzlei an der Wall

Street begonnen und sich heute als Full Service-Kanzlei einen Namen gemacht. „Bank Finance und Project Finance etwa zählen weltweit zu unseren Schwerpunkten. Wenn es etwa darum geht, Pipelines, Staudämme oder andere große Infrastruktur-Projekte zu finanzieren und Haftungen abzusichern, dann ist unser Expertenwissen gefragt. Wir sind auch in diesem Bereich eine der ganz wenigen weltweit führenden Sozietäten“, erklärt Schmitt.

„Die Marke wird für die Wirtschaftskanzleien immer wichtiger, gerade über längere Zeiträume“, ist der Partner überzeugt. „Wir legen zwar keinen Wert darauf, dass jeder unsere Marke kennt, aber wir wollen unsere Mandanten, also die Rechtsabteilungen, das Management und bei unseren mittelständischen Mandanten auch die Inhaber, überzeugen. Dies hängt entscheidend ab von der Qualität unserer Arbeit

und damit von der Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft unserer Anwälte. Deshalb steht bei der Markenpflege für uns im Fokus, die besten jungen Anwälte zu finden und durch die Möglichkeit der Mitarbeit an interessanten und herausfordernden Mandaten zu schulen und langfristig zu halten.“

Der Düsseldorfer Partner gibt einen Ausblick in die Zukunft und erwartet, dass sich die Spezialisten in den Boutiquen langfristig daher ebenso etablieren werden wie in den Großkanzleien. „Natürlich sind die Grundkosten einer Großkanzlei in manchen Bereichen höher als bei kleinen Kanzleien, aber diese werden durch die größere Effizienz überkompensiert, wenn man es richtig macht“, argumentiert er. „Auch der gesammelte Erfahrungsschatz einer Großkanzlei und ihr in den Datenbanken gesammeltes Wissen aus einer Vielzahl von durch-

geführten Transaktionen ist ein weiterer entscheidender Faktor. Dies – die Markenbildung, die Effizienzsteigerung durch Spezialisierung Einzelner, die internationale Einbindung und die geteilte Erfahrung einer großen Zahl von Kollegen – führt zusammengekommen dazu, dass die Großen oft doch im Vorteil sind. Sogar die Rechnung für den Mandanten kann am Ende niedriger ausfallen, wenn diese Effizienzaspekte dazu führen, dass für dieselbe Arbeit immer weniger Stunden eingesetzt werden.“

2000 Anwälte zählen zum weltweiten Netzwerk von White & Case, am Standort Düsseldorf beschäftigen sich 30 Anwälte unter anderem mit den Schwerpunkten Insolvenzen/Restrukturierung, Energie, M&A und hierbei insbesondere mit dem internationalen Geschäft in den USA, dem EU-Ausland, aber auch mit Japan, China und Russland.

## Was sich Unternehmen die Rechtsberatung kosten lassen

(rps) Deutsche Unternehmen zahlen durchschnittlich rund 1,4 Millionen Euro im Jahr für Rechtsberatung durch Anwaltskanzleien. Das ergab eine aktuelle Umfrage des Fachmagazins Juve, an der sich fast 450 Rechtsverantwortliche beteiligten.

Seit Jahren beklagen nicht nur Juristen, dass die Rechtsrisiken und damit auch die Kosten beständig steigen: stärkere Regulierung, offensivere Aktionäre, sensiblere Kartell- und Aufsichtsbehörden. Mittlerweile vergeht kaum ein Quartal, ohne dass Konzerne und Großbanken ihre Rückstellungen für Rechtsrisiken erhöhen – die Rückstellungen der Deut-

schen Bank betragen aktuell beispielsweise rund drei Milliarden Euro.

Konsequenz: Bei gut der Hälfte der befragten Unternehmen ist das Budget der Rechtsabteilung auch 2014 gestiegen. Bei 44 Prozent der Unternehmen hat die Rechtsabteilung nun mehr als eine Million Euro zur Verfügung, bei sieben Prozent sogar mehr als zehn Millionen Euro. Bestritten werden davon in der Regel sowohl die Kosten für Kanzleien als auch die internen Kosten. Personell sind laut Juve viele Rechtsabteilungen weiterhin eher spartanisch ausgestattet und das Wachstum verlangsamt sich. Zwar beschäf-

tigt etwa Siemens 360 Juristen allein in der deutschen Rechtsabteilung, die Deutsche Bahn kommt auf knapp 200, die Deutsche Bank auf rund 130. Doch rund 30 Prozent der Unternehmen leistet sich nur einen oder zwei Unternehmensjuristen. Und nur noch ein gutes Viertel plant aufzustocken.

An der Online-Umfrage beteiligten sich im November 2014 insgesamt 442 Unternehmensjuristen, die fast ausschließlich in leitender Funktion tätig sind. Alle Unternehmensgrößen und Branchen waren vertreten. 28 Prozent der Teilnehmer waren in Unternehmen mit mehr als 10 000 Mitarbeitern beschäftigt.

**Deloitte Legal**  
Representing tomorrow

1.300 Anwälte weltweit. 125 Büros. 55 Länder. 7 Standorte in Deutschland. 1 Ziel: Ihr Erfolg. Unsere Anwälte finden Lösungen für komplexe unternehmensrechtliche Fragestellungen. Weltweit und vor Ort. Und wir bieten noch mehr: Eng vernetzte Beratung mit Tax, Assurance, Consulting und Corporate Finance.

Mehr Infos über Deloitte Legal unter:  
[www.deloitte.com/deloittelegal](http://www.deloitte.com/deloittelegal) und [www.deloittelegal.de](http://www.deloittelegal.de)

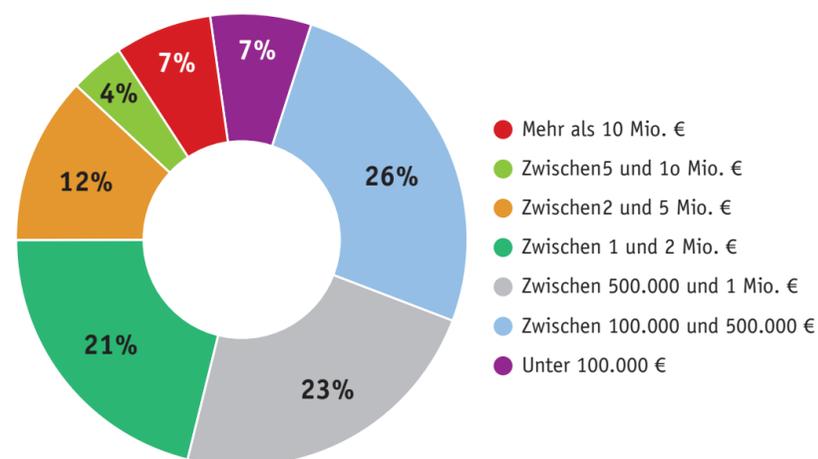
**Deloitte.**

Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen. Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf [www.deloitte.com/de/ueberUns](http://www.deloitte.com/de/ueberUns).

© 2015 Deloitte Legal Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH

**Über welche Budgets Rechtsabteilungen verfügen**

Angegeben ist jeweils der Anteil der Unternehmen. Quelle: JUVE Inhouse-Umfrage 2014



GRAFIK: F. VALKIESER

MITTELSTAND

# Hidden Champion unter den Wirtschaftskanzleien

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner beschäftigt mehr als 40 Rechtsanwälte und stellt die Verbundenheit der mittelständischen Kanzlei zur Region rund um Düsseldorf heraus.

VON NICOLE WILDBERGER

Wenn alles glatt läuft, dann probt das Düsseldorfer Ballett ab der nächsten Spielzeit im Sommer 2015 bereits in seinen neuen vier Wänden. Für die Tänzerinnen und Tänzer der Compagnie unter Leitung des Choreographen Martin Schläpfer wird derzeit auf dem alten Gelände der Rheinbahn am Steinberg das neue Ballettprobenhaus der Deutschen Oper am Rhein errichtet. Die Realisierung des Gebäudes mit einer rund 3000 Quadratmeter großen Nutzfläche, fünf Sälen und Garderoben ist über eine öffentlich-private Partnerschaft, auch Public-Private-Partnership (PPP) genannt, organisiert worden. Der Essener Konzern Hochtief baut das Objekt und wird es für 30 Jahre im Rahmen eines Mietvertrags betreiben.

Beraten wurde die Landeshauptstadt bei dem komplexen Projekt von der Wirtschaftskanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner. Das Immobilienteam der mittelständischen Kanzlei, die mehr als 40 Anwälte beschäftigt, beriet die Stadt Düsseldorf bei den unterschiedlichsten Rechtsfragen rund um Planung, Finanzierung und Realisierung des Projekts. „Wir sorgen dafür, dass die Vorteile des PPP-Modells auch wirklich zum Tragen kommen“, fasst Dr. Norbert Bröcker die Aufgabe seiner Kanzlei in knappen Worten zusammen.

Für Lothar Köhl verdeutlicht das Projekt zudem die Verbundenheit der mittelständischen Kanzlei zur Region rund um Düsseldorf. „Auch wenn die Mehrzahl unserer Mandanten im gesamten Bundesgebiet zu finden ist, sehen wir durchaus noch weiteres Wachstumspotenzial für den Standort.“ Durch die zentrale Lage der Stadt am Rhein könne sich die Kanzlei die mittelständische Unternehmerschaft entlang



Lothar Köhl (links) und Dr. Norbert Bröcker sind Partner bei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner in Düsseldorf. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

von Rhein und Ruhr bis weit nach Ostwestfalen-Lippe erschließen. Gleichzeitig sei die Region auch für ausländische Unternehmen und Investoren von zunehmendem Interesse – denn gerade diese bedürften des rechtlichen Beistandes in den zunehmend komplexeren Fragen des deutschen Wirtschaftsrechts.

Wie gut Hoffmann Liebs Fritsch & Partner in internationalen Fragen des Wirtschaftsrechts bereits verankert ist, zeigt der China Desk der mittelständischen Kanzlei. Anfangs eingerichtet, um die deutschen Mandanten auf ihrem Weg ins Reich der Mitte zu begleiten, arbeiten die Spezialisten in den letzten beiden Jahren nun zunehmend für chinesische Unternehmen, die in Nordrhein-Westfalen Fuß fassen möchten. Neben den chinesischen Firmen ist die

Kanzlei auch häufig für japanische Unternehmen wie Mitsubishi und Hitachi tätig, die schon lange in Düsseldorf angesiedelt sind. Weitere internationale Schwerpunkte bilden Mandate europäischer Investoren und Unternehmen, die in Deutschland bereits aktiv sind oder Geschäftsaktivitäten aufnehmen wollen.

Für diese vielfältigen Aufgaben hat sich die Full-Service-Kanzlei in den vergangenen Jahren in einer ganzen Reihe von Rechtsgebieten breit aufgestellt. Neben dem klassischen Gesellschafts- und Handelsrecht bieten die Anwälte von Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Beratung unter anderem im Kapitalmarkt- und

Bankrecht sowie im Immobilien- und Umweltrecht an. Arbeits- und Vertriebsrecht, IT-Recht und gewerblicher Rechtsschutz sowie Restrukturierung/Sanierung einschließlich insolvenzrechtlicher Beratung komplettieren das Serviceangebot der Sozietät. „Unsere Mandanten profitieren von den kurzen Wegen in unserem Haus sowie der persönlichen Betreuung durch die Partner“, unterstreicht Lothar Köhl. Insbesondere mittelständische Unternehmen schätzen den Umgangsstil der Kanzlei, die immer ein offenes Ohr für die Sorgen der Mandantschaft hat.

Bei dem dynamischen Wachstum, das die Kanzlei in den vergangenen Jahren vorgelegt hat – noch im Jahr 2012 lag die Anzahl unter knapp 30, heute sind es bereits 42 Anwälte – ist das Haus, das mitten im Mode- und mittlerweile auch Anwaltsviertel von Düsseldorf residiert, immer auf der Suche nach Berufseinsteigern, aber auch berufserfahrenen Anwälten, die einen attraktiven Arbeitsplatz mit langfristig interessanten Aufgaben suchen. „Es kommen auch immer wieder Kolleginnen und Kollegen aus Großkanzleien zu uns, die sich in diesen großen Organisationen nicht so gut aufgehoben fühlen. Da müssen wir gar nicht lange suchen. Offenbar haben sich gute Perspektiven und unser angenehmes Betriebsklima herumgesprochen“, erklärt Dr. Norbert Bröcker die positive Entwicklung, die gerade erst zu Beginn des Jahres der Karrierezeitschrift „azur 100“ eindrucksvoll bestätigt wurde: In Nordrhein-Westfalen gehört die Kanzlei gar zu besonders hervorgehobenen Gruppe der Top-Arbeitgeber für Juristen.

## Insbesondere mittelständische Unternehmen schätzen den Umgangsstil der Kanzlei

## „War for talents“ beginnt bei der Büroadresse

Bei der international agierenden Wirtschaftskanzlei Gleiss Lutz ist Partner Dr. Alexander Schwarz der Überzeugung, dass der Kampf um die klügsten Köpfe nicht ein Gespenst der nahen Zukunft, sondern bereits voll entbrannt ist. Daher brauchen auch renommierte Kanzleien wie sein Haus eine besondere Strategie, um die klügsten Köpfe hinter sich zu bringen.

VON NICOLE WILDBERGER

Im November 2014 war es endlich soweit: Nach fünf Jahren an seinem alten Standort am Hofgarten bezog das Düsseldorfer Büro der Anwaltskanzlei Gleiss Lutz seine neuen Büroräume. Die Kanzlei hat sich als neuen Standort eine wahre Architektur-Ikone der Nachkriegszeit ausgesucht: das Drei-Scheiben-Hochhaus am Gustav-Gründgens-Platz. Drei der insgesamt 25 Etagen des 1960 errichteten Industrieklassikers sind nun von der Kanzlei mit den süddeutschen Wurzeln belegt. Dr. Alexander Schwarz will die Wichtigkeit des Standortes in der Landeshauptstadt nicht überbetonen, ist sich aber sicher: „Natürlich sucht sich kein Nachwuchstalent seinen Arbeitgeber nach der Büroadresse aus, aber ein kleiner Bonusfaktor ist eine anspruchsvolle räumliche Umgebung allemal.“

Mit dem kleinen Scherz verdeutlicht der personalverantwortliche Partner von Gleiss Lutz, wie stark der Kampf um die besten Talente in den Rechtswissenschaften bereits entbrannt ist. Nur knapp zehn Prozent aller Absolventen schaffen ein sogenanntes VB, also ein voll befriedigend, in beiden Abschlussexamen – fast 90 Prozent müssen mit einer schlechteren Note vorlieb nehmen.

Kein Wunder also, dass um die zehn Prozent mit dem Ab-

schluss VB oder besser ein wahrer Wettkampf entbrannt ist. „Alle Top-Kanzleien verlangen gute Noten“, unterstreicht Alexander Schwarz die aktuelle Situation bei den Anfängern aus den geburtenschwachen Jahrgängen. Und die Situation wird sich weiter verschärfen.

Was auch dazu führt, dass die Youngster mit einigem Selbstbewusstsein auftreten. Erfüllen sie die fachlichen Voraussetzungen, verfügen zusätzlich vielleicht noch über Auslandserfahrung, einen Master einer englischsprachigen Universität oder einen Dokortitel, dann wissen sie selbst, dass sie sich ihren Arbeitgeber aussuchen können. „Wir müssen dann Werbung für uns machen – nicht umgekehrt“,

sagt Alexander Schwarz. Bei Arroganz allerdings hört es für den Nachwuchskennner dann allerdings auf: „Wer arrogant auftritt, hat keine Chance.“ Schließlich wäre bei so viel Selbstbewusstsein nicht auszuschließen, dass auch der Mandant entsprechend herablassend behandelt wird.

Im Kampf um die Talente sind Standorte sehr wohl von großer Bedeutung – auch wenn es nicht um die exakte Büro-

adresse geht. Doch ein großes Büro im Rheinland kann von dem großen Angebot an Absolventen der nahen Universitäten Düsseldorf, Köln, Bonn, Münster und der Ruhruniversitäten profitieren – denn nur wenige Nordrhein-Westfalen verlassen gerne die heimischen Gefilde, wenn es denn nicht unbedingt sein muss. „Wir stellen immer wieder fest, dass gerade junge Leute beispielsweise nur ungern nach Frankfurt gehen, wenn sie hier in der Region ein Angebot finden können“, erklärt Alexander Schwarz. Für seine Sozietät hat sich der Standort in der

## Nicht nur die Absolventen, auch die Mandanten kommen häufig aus der Region

Landeshauptstadt (seit 2009 ist man mittlerweile am Rhein vertreten) schon aus diesem Grund mehr als gelohnt, denn seit Stellen in Düsseldorf angeboten werden können, haben die Süddeutschen zumindest in puncto Standort keine Überzeugungsarbeit zu leisten. Das ist auch nötig, denn pro Jahr stellt Gleiss Lutz insgesamt rund 50 Anwälte, 200 Referendare und 100 Praktikanten ein.

Doch nicht nur die Absolventen, auch die Mandanten kommen häufig aus der Region. „Wir vertreten hier eine Reihe von Dax-Mandanten und das sind bekanntlich halt nur 30 Unternehmen“, erklärt Alexander Schwarz. Ein Schwerpunkt des Düsseldorfer Büros von Gleiss Lutz liegt im Energiebereich. Zu den Mandanten, die Gleiss Lutz in diesem Bereich unterstützt, gehört E.ON, die man zuletzt bei dem Verkauf der italienischen Kohle- und Gaskraftwerke an das tschechische Energieunternehmen EPH sowie bei dem Verkauf der italienischen Solaranlagen an den Infrastrukturfonds F2i beraten hat. Weitere Transaktionen für andere Mandanten der Region sind derzeit in Verhandlung, hier kann Alexander Schwarz noch keine Angaben machen. Sicher ist nur: Gleiss Lutz hat noch einige Mandate auf Lager, die für große Nachrichten sorgen werden.



„Wir müssen Werbung für uns machen – nicht umgekehrt“

Dr. Alexander Schwarz  
Gleiss Lutz

LATHAM & WATKINS LLP

## VERANTWORTUNG

Volle Verantwortung für ein Mandat zu übernehmen bedeutet, pragmatische Antworten auf komplexe rechtliche Fragen im wirtschaftlichen Kontext zu finden. Gemeinsam finden wir Lösungen für Ihre Herausforderungen.

Düsseldorf Frankfurt am Main Hamburg München [www.lw.com](http://www.lw.com)

# Luther.

Ziele erreichen mit einem zuverlässigen Partner an der Seite.

**Auf den Punkt. Luther.**

Berlin  
Brüssel  
Dresden  
Düsseldorf  
Essen  
Frankfurt a. M.  
Hamburg  
Hannover  
Köln  
Leipzig  
London  
Luxemburg  
München  
Shanghai  
Singapur  
Stuttgart

Rechtsberatung, Steuerberatung, Luther.

# „Internationaler als man denkt“

VON ANJA KÜHNER

„Etwa 70 Prozent unserer Beratungsfälle haben Auslandsbezug“, sagt Jörg Zerhusen. Der Gründungspartner von RWP Rechtsanwälte war über diese Kanzleistatistik zunächst selbst überrascht. Vor allem bei der Betreuung von großen Immobilienprojekten sei Internationalität jedoch üblich: „Es ist selten, dass auf beiden Seiten des Tisches deutsche Unternehmen sitzen“, weiß Zerhusen, der selbst Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht ist. Viele Architekten, Bauplanungs- und Ingenieurbüros seien international tätig. Aber auch Investoren und Fonds gehen weltweit auf die Suche nach interessanten Objekten, die ins jeweilige Portfolio passen. Und ausländische Architekten müssen bei Bauvorhaben in Deutschland das deutsche Honorarrecht anwenden.

RWP Rechtsanwälte sind involviert, wenn Düsseldorfer

Bauingenieure in Dubai arbeiten oder internationale Unternehmen in Deutschland Standorte suchen. Für die japanische Sportschuh- und Bekleidungs-Marke Asics haben die Düsseldorfer nicht nur den Mietvertrag für das Ladenlokal in der Altstadt ausgearbeitet. Selbst wenn dabei deutsches Recht gilt, werde ein Großteil der Verträge auf Englisch aufgesetzt. „Der Vertrag muss ja nicht nur juristisch gut sein, der Mandant muss ihn auch verstehen können“, sagt Zerhusen.

Doch oftmals verlangen die ausländischen Auftraggeber, dass international gängige Vertragsmuster zum Einsatz kommen. „Wer beispielsweise noch nie etwas von FIDIC gehört hat, ist da ziemlich schnell am Ende mit seinen rein deutschen Rechtskenntnissen“, sagt Zerhusen.

Die rund 30 Anwälte bei RWP Rechtsanwälte kümmern sich aktiv um ihr internationales Geschäft. „Wir sind Mit-

glied in mehreren internationalen Anwaltsnetzwerken“, beschreibt Partner Christoph Klose. Bereits vor rund 20 Jahren trat die Kanzlei dem europäischen Netzwerk „Lawrope“ bei, dessen derzeitige Vorsitzende Nadine Longrée, Rechtsanwältin im Düsseldorfer Büro von RWP, ist. Einen weltweiten Fokus hingegen hat das Netzwerk „TAGLaw“, in dem Partner Nils Wördemann seit mehr als 15 Jahren aktiv ist. Nur wer international präsent sei, an den werde auch in dem Moment gedacht, in dem ein Fall mit Deutschlandbezug auf dem Schreibtisch liegt. Daher reisen die Düsseldorfer Anwälte zu Konferenzen und Netzwerktreffen nach Manchester, Malmö und Miami.

„Wir werden oft von ausländischen Kanzleien ins Boot geholt, wenn es um deutsches Recht geht“, berichtet Klose. Doch auch in Deutschland tätige Großkanzleien schalten regelmäßig kleinere Kanzleien ein. „Wenn die Großen einen

Interessenskonflikt haben, weil sie beispielsweise in einem anderen Zusammenhang die Gegenseite beraten, dann beauftragen sie uns gerne“, erklärt er. „Aufgrund unserer kleineren Größe sind sie nämlich sicher, dass wir ihnen niemals das gesamte Mandat eines Großkonzerns wegnehmen können.“

Sein Anwaltskollege Andreas Lachmann initiierte vor elf Jahren die „M&A International Lawyers Conference“, die seither jährlich in einem anderen Land stattfindet. Dieses Jahr steht im Herbst daher für viele Wirtschaftsanwälte eine Geschäftsreise nach Prag an. „Damit haben wir uns in der Anwaltsszene einen guten Namen gemacht, denn an unserer qualitativ hochwertigen Konferenz nehmen immer etwa 100 auf Unternehmensübernahmen und -fusionen spezialisierte Anwälte aus aller Welt teil.“

Seine anwaltliche Tätigkeit mit internationalen Mandan-

ten bezeichnet Zerhusen scherzhaft als „Händchenhalten“. Aus deutscher Sicht seien viele Fälle juristisch nicht sehr kompliziert. Die Schwierigkeit liege eher darin, dem ausländischen Mandanten die rechtliche Lage zu erklären.

Der französische Sportartikelhändler Decathlon beispielsweise wollte bei seiner ersten Expansionswelle vor einigen Jahren auch in Deutschland seine internationale übliche Angebotspalette einführen. Dazu zählte unter anderem eine Reparaturwerkstatt für Fahrräder. „Machen Sie mal einem Franzosen klar, dass hier die Qualität der Zweiradmechanik nichts zählt, sondern ein Meister vor Ort sein muss“, erinnert er sich an lange Diskussionen. Oder an den dänischen Unternehmer, der ungläubig beim Notar saß und statt der erwarteten wenigen Minuten über Stunden zuhören musste, wie der dicke Vertrag mündlich vorgelesen wurde.

**Internationale Rechtsberatung ist nicht nur etwas für Großkanzleien. Auch bei RWP Rechtsanwälte gehen zwei von drei Fällen über die Grenzen Deutschlands hinaus.**



„Wir sind Mitglied in mehreren internationalen Anwaltsnetzwerken“, sagt RWP-Partner Dr. Christoph Klose.

FULL SERVICE

# Düsseldorf: „Starke Basis in der Region“

Die internationale Kanzlei Allen & Overy stellt mit dem Umzug in das Dreischeidenhaus die Weichen für weiteres Wachstum in der Landeshauptstadt.

VON PATRICK PETERS

Für Allen & Overy ist es ein spannendes Frühjahr. So stand zunächst ein Umzug des Düsseldorfer Büros in das Dreischeidenhaus an, der vor wenigen Tagen abgeschlossen wurde und Ausdruck der erfolgreichen Wachstumsstrategie ist. Bestimmt wird die Tätigkeit der Kanzlei dabei insbesondere vom lebhaften M&A-Geschäft sowie weiteren hochkarätigen Mandaten im Arbeits-, Betriebsrenten-, IP- und Steuerrecht, vielfach mit starkem Bezug zur Rhein-Ruhr-Region. „Wir haben Rhein und Ruhr gut im Blick“, sagt Dr. Jan

Schröder lächelnd, der den hiesigen Standort der Kanzlei leitet. Vom Standort Düsseldorf ist er sehr angetan. „Die Stadt ist nicht nur der erste Anlaufpunkt für Unternehmen und Investoren in der Region, sondern auch eine starke Basis, von der aus bundesweit und international Geschäft betrieben wird.“ Gerade beim internationalen Geschäft ist die Kanzlei Allen & Overy sehr aktiv, die vielfach grenzüberschreitende Projekte von Düsseldorf aus steuert.

Wesentliche Grundlage für die Gesamtentwicklung der Kanzlei sei neben erstklassiger Qualität der Beratung durch hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter insbesondere das Mandantenvertrauen, betont Jan Schröder. „Wir fungieren für viele Mandanten als ‚trusted advisors‘, also als Berater des Vertrauens bei wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen. Dies ist wichtig, denn nur über lang-



„Wir haben Rhein und Ruhr gut im Blick“, sagt Dr. Jan Schröder, Standortleiter bei Allen & Overy in Düsseldorf.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

fristige, vertrauensvolle Mandantenbeziehungen kann ein nachhaltiges Wachstum erreicht werden.“

Apropos Wachstum: Das kann sich beim Düsseldorfer Büro von Allen & Overy durchaus sehen lassen. Insgesamt

sind jetzt rund 60 Mitarbeiter hier beschäftigt, zuletzt kam noch ein ganzes Steuerrechtsteam dazu, das von dem neuen Partner Dr. Marcus Helios geleitet wird. Damit verfügt der Standort insgesamt über sieben Partner mit ihren Teams. Neben dem Steuerrechtspartner Marcus Helios sind vier Partner im Gesellschaftsrecht/M&A tätig (Dr. Hans Diekmann, Dr. Christian Eichner, Birgit Reese und Dr. Jan Schröder). Tobias Neufeld leitet die Düsseldorf

**Düsseldorf hat aus Jan Schröders Sicht auch bei der Nachwuchsgewinnung einiges zu bieten**

seldorfer Arbeitsrechts-Gruppe und Dr. Jens Matthes den Bereich Intellectual Property (IP), der alle Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes umfasst (zum Beispiel Marken, Design, Werbung).

Düsseldorf hat aus Sicht von Jan Schröder auch bei der Nachwuchsgewinnung einiges

zu bieten. „Die Stadt verfügt über eine lange Geschichte als herausragender Corporate- und IP-Standort und zieht auch wegen der hohen Lebensqualität Top-Juristen aus dem ganzen Bundesgebiet an. Zudem ist der kollegiale Umgang mit anderen Kanzleien vor Ort sehr gut.“

Allen & Overy verfolgt mit seinem Düsseldorf Büro einen ‚full service‘-Ansatz. Schwerpunkte sind einerseits die umfassende Beratung im Bereich Gesellschaftsrecht und M&A und andererseits ein breites Angebot zu allen Aspekten des Arbeitsrechts und des gewerblichen Rechtsschutzes. Mit dem Gewinn des Steuerteam wurden weitere Kompetenzen aufgebaut, insbesondere auch im Konzernsteuerrecht und in Bezug auf Finanzierungen. „Tra-

ditionell sind wir zudem stark im Bereich des Versicherungsunternehmensrechts, und unsere German Pensions Group berät interdisziplinär Unternehmen bei der Strukturierung ihrer Pensionsverpflichtungen“, sagt Schröder. „Gleichzeitig gewinnen weitere Beratungsfelder wie beispielsweise Compliance, Datenschutz oder komplexe Real Estate-Transaktionen an Gewicht.“

Der Zukunft blickt Jan Schröder optimistisch entgegen. „Der Anwaltsmarkt ist sicherlich in Bewegung, aber genau das bietet uns weitere Chancen. Es gibt nach wie vor einen sehr hohen Bedarf an erstklassiger und innovativer Beratung, zudem wird Erfahrung und effiziente Mandatsbearbeitung geschätzt. Letztlich sind in jedem Fall die klare Konzentration auf das Mandanteninteresse sowie die Qualität und Begeisterung der Mitarbeiter entscheidend.“

Mütze Korsch  
Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH

**MK  
RG**

**Ihr Partner für rechtliche Lösungen  
... kreativ, kompetent, effizient**

- Gesellschaftsrecht
- Finanzrecht
- Immobilien- und Baurecht
- Öff. Wirtschaftsrecht und Vergaberecht
- Compliance
- Restrukturierung und Insolvenzrecht
- Arbeitsrecht
- Gewerblicher Rechtsschutz

Ansprechpartner:  
**Rechtsanwalt Burkhard Niesert**

Trinkausstraße 7  
40213 Düsseldorf

Tel.: 0211.882929  
Fax: 0211.882926

[www.mkr.com](http://www.mkr.com)

**Neue Perspektiven.**

Handels- und Vertriebsrecht.  
Gesellschaftsrecht. Arbeitsrecht.  
IP / IT.  
International.

tradeo LLP Rechtsanwälte, Plange Mühle 1, D-40221 Düsseldorf  
Fon +49 211 247910-0, Fax +49 211 247910-99

[www.tradeo-law.com](http://www.tradeo-law.com)

**tradeo** LLP  
Rechtsanwälte

## Düsseldorf – das Tor zur Welt

Im markanten Düsseldorfer Bürohaus Stadttor hat die Kanzlei McDermott Will & Emery ihren Sitz. Die Symbolik könnte kaum besser passen: Von hier aus eröffnen sich den Juristen globale Perspektiven.

VON JÜRGEN GROSCHE

Alles hängt irgendwie mit allem zusammen. Die Binsenweisheit wird für Unternehmen zum Problem, wenn sie Geschäfte mit komplexen juristischen Implikationen tätigen. Dann brauchen sie fachkundige Unterstützung. Diesen Bedarf haben die Anwälte der Kanzlei McDermott Will & Emery erkannt und nehmen ihn in ihrer vielfältigen Beratungspraxis auf. Alle Praxisbereiche der Kanzlei sind eng miteinander verzahnt. Das können die Anwälte aus ihrem Alltag anhand von Beispielen gut belegen. Viele Immobilien-Deals etwa sind bei den Kartellbehörden anmeldepflichtig und unterliegen, wie im Fall des Karstadt-Mandats, auf Grund des Geschäftsvolumens oder der Marktmacht der Investoren dem Kartellrecht. Hinzu kommen Fragen des Gesellschaftsrechts, Steuerrechts und zur optimalen Finanzstrukturierung.

Anderes Beispiel: McDermott berät das Einzelhandelsunternehmen Strauss Innovation und die Schwestergesellschaft Strauss Logistik im Rah-

men ihrer Insolvenzverfahren. „Dabei geht es nicht nur um die Restrukturierung“, erklärt der Dr. Jens Ortmanns, Partner im Düsseldorfer Büro von McDermott. Mit vielen weiteren Beteiligten wie etwa Arbeitnehmervertretern und Vermietern müssen im Rahmen der Restrukturierung Verhandlungen geführt werden. „Die Beratung geht dabei häufig weit über juristische Fragen hinaus“, weiß Ortmanns aus der Praxis. Expertise in der jeweiligen Branche ist da gefragt.

Die hat die Kanzlei auf vielen Gebieten aufgebaut. „Wir übertragen diese Expertise aus einem in die anderen Fachbe-

### Wachstumschancen machen die Anwälte unter anderem im Bereich Family Offices aus

reiche und bringen sie in die Mandantenbeziehung ein“, fügt Dr. Uwe Goetker, wie auch Ortmanns Partner in der Kanzlei, hinzu. Diese Arbeitsweise, komplexe Fragestellungen zu bündeln, überzeugt offenbar die Unternehmen. „2014 war ein gutes Jahr, und wir werden weiter expandieren“, sagt Goetker.

Die Zahlen sprechen für sich: Für 2014 verzeichnet die Kanzlei in Deutschland ein Umsatzwachstum von knapp 20 Prozent. Schon das Jahr davor war ähnlich gut gelaufen. Der Standort Düsseldorf sei dabei ein besonders starkes Zugpferd, bilanziert Ortmanns. Er sieht die strategische Planung als Hauptursache: „Wir haben früh eruiert, in welchen Bereichen es sich lohnt zu investieren.“ Und

auch künftig lohnen könnte: Die Kanzlei werde weitere Praxisbereiche ausbauen, fügt Goetker hinzu.

Wachstumschancen machen die Anwälte unter anderem im Bereich der Family Offices aus. Die Verwalter großer Familienvermögen seien in den vergangenen Jahren zu entscheidenden Mitspielern in den Märkten aufgestiegen, hat Ortmanns beobachtet. In den USA sei McDermott „die Nummer Eins für Family Offices“, fügt Ulf Gräber, Business Development Manager bei der Kanzlei, hinzu. „Wir sind für sie mit unserem unternehmerischen Ansatz und der weltweiten Expertise interessante Ansprechpartner.“

Nicht unwichtig auch fürs deutsche Geschäft, denn die Family Offices drängen ebenso wie Private Equity-Investoren (die häufig neben Eigenkapital auch Kredite für ihre Investitionen nutzen) auf die deutschen Märkte und sind zum Beispiel auch an Einzelhandelsimmobilien interessiert.

Auf Verkäuferseite finden sich offene Immobilienfonds, die Bestände liquidieren. Beide Seiten haben einiges gemeinsam: Sie brauchen juristischen Rat und suchen Ansprechpartner. Genau hier kommen dann die Anwälte mit ihren Kenntnissen und Kontakten ins Spiel. Eine Investorenveranstaltung, die McDermott zusammen mit Partnern in München veranstaltete,

fand mit über 250 Teilnehmern entsprechenden Anklang.

Ein weiteres Segment aus dem vielseitigen Profil der Kanzlei: „Wir begleiten Familienunternehmen bei ihrer Expansion europa- und weltweit“, sagt Goetker und nennt als Beispiel den Kölner Hersteller von Knabbergebäck Inter-snack (Funny-frisch, Chio-Chips und andere). Das Unternehmen hat stark expandiert und ist ein langjähriger Mandant von Dr. Norbert Schulte, dem Managing Partner im Düsseldorfer Büro der Kanzlei.

Bei der Begleitung der großen Mittelständler geht es darum, Brücken zu schlagen, erklärt Ortmanns – Brücken zwischen Rechtsgebieten wie Transaktions- und Gesellschaftsrecht, aber auch zwischen In- und Ausland. Viele der Unternehmen haben China im Blick, umgekehrt drängen chinesische Unternehmen nach Deutschland. Um ihnen den Weg zu ebnet, baut McDermott die Kapazitäten aus. Für ein Jahr ist ein Anwalt aus Düsseldorf nach Shanghai in das dortige Büro der Kanzlei gegangen. Er knüpft Kontakte und kann Verbindungen nach Düsseldorf aufbauen.

Ihren Expansionskurs macht die Kanzlei auch räumlich sichtbar: Der Standort Düsseldorf befindet sich im Stadttor, dem markanten Bürogebäude zwischen Innenstadt und Medienhafen. Dort wird die Kanzlei eine dritte Etage dazumieten. „Von hier aus wollen wir weiterhin erfolgreich den Markt bearbeiten“, sagt Ortmanns. Das Stadttor wird so noch mehr zum Tor zur Welt.

### SPANNENDE AUFGABEN

## Frauen halten und (be)fo

Mit gezielten Förderprogrammen und dem guten Vorsatz, dass Teilzeitarbeit nicht das Ende einer Karriere bedeutet, will Linklaters die Frauenquote in seiner Führungsriege auf 30 Prozent erhöhen.

VON ANJA KÜHNER

Ob die Aufspaltung von Eon oder Bayers Trennung von der Sparte Material Science – Linklaters ist mit von der Partie. „Die Aufgaben hier sind ungeheuer spannend, ich erhalte Einblick in herausragende Unternehmen, lerne interessante Menschen kennen und komme viel in der Welt herum“, be-

### „Wir verlieren leider viele Top-Anwältinnen auf dem Weg nach oben“

schreibt Kristina Klaaßen-Kaiser, die im Düsseldorfer Büro im Bereich Corporate/Mergers & Acquisitions arbeitet, ihren Job.

Um bei solchen Riesendeals dabei zu sein, verlangt die Großkanzlei mit britischen Wurzeln einen enormen Einsatz von ihren Anwälten. Doch vor allem Anwältinnen scheinen nicht überzeugt, dass berufliche Karriere bei Linklaters kompatibel mit privaten Plänen ist. Fast die Hälfte der nach dem Referendariat eingestellten Junganwältinnen ist weiblich. Doch wenn sie nach drei oder vier Jahren zu Managing Associates werden liegt die Quote nur noch bei einem Drittel. Auf der Partnerebene sind es der-

### Seit einiger Zeit gilt nun offiziell, dass Teilzeit kein Karrierezerstörer ist

zeit in Deutschland nur sechs Prozent, die weltweiten Zahlen sehen da deutlich besser aus. „Wir verlieren leider viele Top-Anwältinnen auf dem Weg nach oben vor allem dann, wenn es in die Familienplanungsphase geht“, bedauert Klaaßen-Kaiser. Dieses Potenzial hebt Linklaters nun ganz bewusst. Die Kanzlei hat sich zum Ziel gesetzt, dass ein Drittel der neugewählten Partner sowie der Angestellten in den

Führungsetagen Frauen sein sollen.

Damit die Karriereverläufe der Anwältinnen nicht dem Zufall überlassen bleiben, setzt Linklaters gleich an mehreren Punkten an. Zum einen gilt seit einiger Zeit nun offiziell, dass Teilzeit kein Karrierezerstörer ist. „Wir wollen Teilzeit unseren Strukturen anpassen, starre Teilzeitmodelle gibt es deshalb nicht“, sagt Klaaßen-Kaiser. Vielmehr setze Linklaters auf individuelle Lösungen in Zusammenarbeit und in Abstimmung mit dem jeweiligen Team. Auch Sabbaticals sind im Rahmen des Linklaters CareerHouse, das alle Initiativen zur Karriereentwicklung bei Linklaters zusammenfasst und verbindlich regelt, möglich. „Da haben wir es als internationale Kanzlei sicher leichter als andere, denn viele Länder haben uns Deutschen in puncto Diversity aktuell noch Einiges voraus“, ist Klaaßen-Kaiser überzeugt.

Auch eine Kooperation mit der englischen Cranfield School of Management unterstützt Frauen auf dem Weg an die Kanzleispitze. Vor zweieinhalb Jahren hob Linklaters dazu das „Women's Leadership Programme“ aus der Taufe. Im Rahmen dieser Initiative werden in einem ersten Schritt die künftigen weiblichen Führungskräfte identifiziert und in einem zweiten Schritt gezielt entwickelt und gefördert. „Das sechsmonatige Programm mit Veranstaltungen und Coachings ist extrem gut für das firmeninterne Networking“, sagt Klaaßen-Kaiser, selbst Teilnehmerin im ersten Kurs. Gerade läuft der vierte Kurs mit 25 Teilnehmerinnen an. Die Nachwuchsführungskräfte kommen dabei aus allen der 29 Linklaters-Büros in 20 Ländern weltweit. Linklaters ist vor acht Jahren nach der Fusion mit Oppenhoff & Rädler im Jahr 2001 von Köln an die Kö umgezogen. Im Düsseldorfer Büro arbeiten derzeit rund 70 Anwälte. Im Rahmen des Women's Leadership Programme wird jeder Nachwuchs-Managerin ein erfahrener Partner aus einem anderen Land und einem anderen Bereich als Mentor zur Seite gestellt. „Bei mir war das eine britische Kartellrechtlerin, mit der ich meine Karriereschritte strategisch besprechen konnte“, sagt M&A-Expertin Klaaßen-Kaiser. Nicht zuletzt durch das Programm sieht sich die 37-Jährige gut gerüstet für ihr weiteres berufliches Fortkommen. Fort aus Düsseldorf möchte die gebürtige Niedersächsin



Kristina Klaaßen-Kaiser arbeitet im Düsseldorf-Büro.

nicht mehr. „Ich bin sehr oft und gerne weltweit unterwegs“, erzählt Klaaßen-Kaiser, die unter anderem Thyssen-Krupp zu dem Verkauf der Stahlwerke in Brasilien und Alabama beraten hat. Eine Transaktion in der Region zu betreuen und abends in den ei-

## Mittelständler wollen den

Mütze Korsch in Düsseldorf konzentriert sich auf die Rechtsberatung bei Spezialthemen. Damit fährt die wachsende Sozietät gut. Und durch den Fokus auf die Partnerschaft werden verschiedene Kompetenzen sinnvoll für die jeweiligen Mandate gebündelt.

VON PATRICK PETERS

Wenn Burkhard Niesert das Porträt des Wirtschaftsrechts zeichnet, findet er dafür deutliche Worte. „Ein Wirtschaftsrechtler ist eine Persönlichkeit, die weiß, was sie will und ihren Beruf liebt und liebt, und zwar rund um die Uhr. Es geht um mehr als das selbstverständliche juristische Fachwissen und darum, Dinge technisch abzuwickeln. Letzteres macht der Wirtschaftsrechtler auch, während der echte Wirt-

### „Ein Wirtschaftsrechtler ist eine Persönlichkeit, die weiß, was sie will“

schaftsrechtler rund um die Uhr mit Präsenz und Erreichbarkeit für den Erfolg eines Mandats arbeitet. Lösungen werden nicht nur zwischen 9 und 17 Uhr entwickelt.“ Niesert ist geschäftsführender Partner der mittelständischen Wirtschaftskanzlei Mütze Korsch in Düsseldorf. Sie hat ihre Struktur genau auf dieser Ein-

schätzung der Person des Wirtschaftsrechtlers aufgebaut. „Alle Partner sind freiberufliche, selbstentscheidende Anwaltpersönlichkeiten, die sich zwecks freier Berufsausübung zusammengeschlossen haben. Damit grenzen wir uns gezielt von den Law Firms ab.“ Ansatz sei, das operative Geschäft immer von den Partnern auszuüben – und dass das kein Lippenbekenntnis ist, zeigen schon die Zahlen. Von den derzeitigen Rechtsanwältinnen der Kanzlei sind 75 Prozent Partner, und laut Burkhard Niesert werden Einstellungsgespräche immer vor dem Hintergrund geführt, ob sich ein Rechtsanwalt als Partner eignet.



Dr. Jens Ortmanns (links) und Dr. Uwe Goetker sind Partner bei McDermott Will & Emery in Düsseldorf. Ihre Kanzlei hat in Deutschland im vergangenen Jahr ein Umsatzwachstum von knapp 20 Prozent verzeichnet.

# ördern



...rfer Büro der internationalen Großkanzlei Linklaters im Bereich Corporate/Mergers & Acquisitions.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

genen vier Wänden sein zu können, ist aber auch eine willkommene Abwechslung.

Auch durch die vielfältigen, strukturierten Initiativen ist Linklaters in allen Stadien der Arbeitgeberwahl sowohl für Studenten als auch für Referendare und bereits tätige An-

wälte attraktiv. Dazu gehören auch das Alumni-Programm für diejenigen, die die Kanzlei verlassen haben und das „Career Transition Coaching“ für all jene, die beispielsweise mit einem Wechsel in die Rechtsabteilung von Mandanten-Unternehmen liebäugeln.

„Oft begegnen wir den Kollegen wieder, wenn sie auf der anderen Seite des Tisches sitzen. Daher ist uns wichtig, auch über die gemeinsame Zeit bei Linklaters hinaus in engem Kontakt zu bleiben“, weiß Anwältin Kristina Klaffen-Kaiser.

# erfahrenen Partner

„Nur so ist eine dauerhafte Zusammenarbeit möglich. Alle unsere Partner gehen mit ihren individuellen

**„Alle unsere Partner gehen mit ihren individuellen Kompetenzen an den Markt, und wir bringen über die Partner die Leistungen zusammen, die das jeweilige Mandat erfordert. Damit können wir schnellstmöglich die bestmögliche Rechtsberatung anbieten“, sagt der erfahrene Rechtsanwalt, der vor allem im Insolvenz- und Gesellschaftsrecht berät sowie in der Restrukturierung und Sanierung tätig ist. Das geht einher mit der generellen Marktwahrnehmung der Kanzlei. Die Anwälte hätten die Erfahrung gemacht, dass Mandanten die Beratung durch einen erfahrenen Part-**

ner wünschten, nicht nur im Mittelstand. „Die Fragestellungen, die die Mandanten an uns

herantragen, sei es im Immobilien- und Baurecht, dem Gesellschaftsrecht oder dem Arbeitsrecht, sind individuell sehr wichtig. Deshalb sind wir gefordert, auf diese speziellen Fragestellungen einen individuellen Rechtsrat zügig und mit juristischer Sicherheit zu erteilen.“ Immer öfter werde schlicht die Frage gestellt, wer eigentlich die Arbeit mache. Und da sei es eben wichtig, eine umfassende Partnerbetreuung zu gewährleisten und nicht eine große Zahl an Associates Mandate mit hohem Stundenaufwand abarbeiten zu lassen.

Niesert ist der Überzeugung, dass es für Wirtschaftsanwälte immer genügend Arbeit geben wird – auch und gerade an einem herausragenden Anwaltsstandort wie Düsseldorf. „Der Händler geht dahin, wo andere Händler sind, und nur der schlechte Händler scheut den Wettbewerb“, gibt der Mütze Korsch-Partner ein plastisches Beispiel. „Wer Wirtschaftsanwalt sein will, muss auch in Düsseldorf bestehen.“ Mütze Korsch berate in Spezialfragestellungen und dann eben auch vernetzt denkend international. „Wir haben Mandate in Algerien, Frankreich, Indien, Italien und anderen Jurisdiktionen ausgeübt.

**Dass der Weg von Mütze Korsch erfolgreich ist, zeigt die aktuelle Entwicklung**

Das gelingt uns natürlich auch durch unser internationales Netzwerk, denn wir arbeiten global mit Partnern zusammen.“

Dass der Weg von Mütze Korsch erfolgreich ist, zeigt die aktuelle Entwicklung. Die Kanzlei wird in den kommenden Monaten weiter wachsen und sich personell um über 50 Prozent vergrößern. „Wir konzentrieren uns auf Düsseldorf und werden hier in Zukunft noch stärker werden. Wir halten dann im Düsseldorfer Büro so viele Anwälte vor wie einige internationale Kanzleien – bei einer gezielt freiberuflich geprägten teamorientierten Struktur“, sagt Niesert.

zent vergrößern. „Wir konzentrieren uns auf Düsseldorf und werden hier in Zukunft noch stärker werden. Wir halten dann im Düsseldorfer Büro so viele Anwälte vor wie einige internationale Kanzleien – bei einer gezielt freiberuflich geprägten teamorientierten Struktur“, sagt Niesert.

# Wenn der Vater nicht mit dem Sohne

Geregelte Unternehmensnachfolge ist nach wie vor eines der großen Themen im deutschen Mittelstand. Beratenden Anwälten kommt hier eine ganz besondere Bedeutung zu.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Ein Firmengründer stirbt. Sein Nachfolger übernimmt. Wenn es doch nur so einfach wäre. „Leider machen sich zu wenige mittelständische Unternehmer Gedanken über die langfristige Perspektive ihrer Firmen“, sagt Dr. Maximilian Koch, Partner von Ernst & Young Law. Langfristig. Damit ist gemeint, dass die Firma auch dann noch erfolgreich weiterbesteht, wenn ihr Gründer nicht mehr mittut. Entweder, weil er sich aus dem Geschäftsleben zurückzieht oder weil er das Zeitliche segnet.

„Beides sind Perspektiven, mit denen sich die typischen Macher, die ein Geschäft aufgebaut haben, normalerweise nicht besonders gern auseinandersetzen. Deshalb wird eine ordentliche und gut durchdachte Nachfolgeregelung meistens leider auf die lange Bank geschoben“, so Koch.

Die Folgen einer ungeordneten Unternehmensnachfolge sind nicht selten fatal. Die Erben zerstreuen sich, eventuell mischt sich der Ehepartner aus zweiter oder dritter Ehe ein und bringt eigene Interessen ins Spiel. Der Sohn oder die Tochter erben zwar Anteile, wollen die Firma aber nicht übernehmen.

Die Szenarien sind so vielfältig wie das Leben. Dabei gilt auch hier: Je größer das Unternehmen, desto komplexer und umfangreicher ist meist auch der Beratungsbedarf. Ernst & Young Law punktet hier mit seinem interdisziplinär aufgestellten

**Je größer das Unternehmen, desto komplexer ist meist auch der Beratungsbedarf**

Team. Am Standort Düsseldorf sind mit der Law-Standortleiterin Dr. Nicole Franke und Koch zwei Partner zusammen mit ihrem Team vor allem für die Bereiche Gesellschaftsrecht und die juristische Beratung von M&A-Transaktionen sowie Konzernreorganisationsen verantwortlich.

Die meisten Anwaltskollegen, die ihren Schwerpunkt im Erbrecht und in der Nachfolgeberatung haben, sind insbesondere an den Standorten Essen und Stuttgart tätig. Allein



„Leider machen sich zu wenige mittelständische Unternehmer Gedanken über die langfristige Perspektive ihrer Firmen“, sagt Dr. Maximilian Koch, Partner von Ernst & Young Law.

in Deutschland arbeiten etwa 100 Anwälte für Ernst & Young Law, weltweit sind es mehr als 1200. Sie alle sind Teil des Beratungshauses Ernst & Young, das global 190 000 Mitarbeiter unterschiedlichster Fachrichtungen in 728 Büros in 150 Ländern beschäftigt.

Damit begegnet Ernst & Young den komplexen Herausforderungen als sogenannte MDP. Die Abkürzung steht für Multi-Disziplinäre Praxis und meint, salopp ausgedrückt, dass Ernst & Young für fast jedes Problem den passenden Experten parat hat und so auch komplexe Fragestellungen in seine Einzelteile zerlegen, verstehen und wiederum als Ganzes schlüssig beantworten kann. „Wenn zwei unabhängige

Unternehmen mit jeweils eigenen Buchhaltungen fusioniert werden, ist es sehr hilfreich, wenn man auch einen SAP-Experten im Team weiß, der mit solchen Fällen Erfahrung hat“, nennt Koch ein Beispiel dafür, wie sich der MDP-Ansatz in der Praxis nicht nur im Zusammenhang mit verschiedenen juristischen und steuerlichen Disziplinen positiv bemerkbar macht.

Wobei ein Einfluss-Faktor trotz vieler Spezialisten aus verschiedenen Bereichen und

**Allein in Deutschland arbeiten etwa 100 Anwälte für Ernst & Young Law**

Branchen grundsätzlich schwerer zu kalkulieren ist: nämlich der menschliche Faktor,

der die Berater immer wieder aufs Neue überrascht. „Ich hatte in meiner mittelständischen Beratungspraxis einmal die Situation, dass der Familienpatriarch seinen beiden Söhnen nicht zugetraut hat, die Firma zu übernehmen“, erzählt Koch.

Infolge eines Schlaganfalls musste der Unternehmensgründer schließlich hilflos zusehen, wie seine Söhne in seiner Abwesenheit die Firma gemeinsam leiteten – und zwar besser als er selbst. „Als er wieder zu Kräften kam, war seine erste Handlung, seinen Söhnen offiziell die Verantwortung zu übertragen. So führte der Schicksalsschlag zu einem glücklichen Ende“, erzählt Koch. Doch das Schicksal hat seine Finger eben nicht immer auf diese Weise im Spiel. Da hilft nur die Einsicht, eines der wichtigsten Themen für eine Firma rechtzeitig anzugehen.



Burkhard Niesert ist geschäftsführender Partner der mittelständischen Wirtschaftskanzlei Mütze Korsch in Düsseldorf.

## STIFTUNGS- UND VERMÖGENSBERATUNG

## Netzwerk verbindet Welten

Anwalt, Experte für Geldanlage und gut vernetzt: Dr. Maximilian Werkmüller besetzt eine Nische im Markt, die sowohl für vermögende Menschen als auch für Stiftungen und andere gemeinnützige Organisationen interessant ist.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wer an Wirtschaftsanwälte denkt, hat oft Berater vor Augen, die für Firmen Verträge formulieren, Themen des Steuerrechts bearbeiten oder bei Firmenkäufen und -verkäufen beraten. Doch der mögliche Mandantenkreis ist damit noch lange nicht ausgeschöpft, weiß der erfahrene Wirtschaftsanwalt Dr. Maximilian Werkmüller – aus seinem eigenen Tätigkeitsfeld.

Werkmüller leitet ein großes, internationales Family Office und betreut darüber hinaus als Anwalt ehrenamtlich einige Stiftungen und andere gemeinnützig organisierte Einrichtungen, die häufig als gGmbH firmieren (gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter Haftung). Dazu zählen zum Beispiel einige Trägergesellschaften von Krankenhäusern – und damit wäre bereits auch der Markt der Unternehmenskäufe tangiert. Nicht zuletzt aufgrund dieser Tätigkeit hat Werkmüller seine bisherige Ex-

pertise im Bereich der steuerlich optimierten Unternehmens- und Vermögensnachfolge um die Beratung sogenannter Non-Profit-Organisationen erweitert.

„Im Krankenhausmarkt gibt es derzeit einen spürbaren Restrukturierungsbedarf“, weiß der Anwalt aus der Praxis. Die Häuser stehen unter Kostendruck, müssen fusionieren – oder sie lagern Tätigkeiten aus. Auch Stiftungen müssen sich häufig mit ganz ähnlichen

### „Im Krankenhausmarkt gibt es derzeit einen spürbaren Restrukturierungsbedarf“

Themen wie Unternehmen befassen, wenn es zum Beispiel um Bewertungen von Vermögensgegenständen und Immobilien oder steuerrechtliche Fragen geht.

„Da gibt es viele Parallelen“, stellt Werkmüller fest. Kaufverträge, Regeln der Unternehmensführung und Fragen der Bewertung – all das müssen Firmen, Stiftungen oder gGmbHs gleichermaßen bearbeiten und brauchen dafür Spezialisten mit juristischer Expertise. Jemanden wie Werkmüller eben, der aus sei-



Wirtschaftsanwalt Dr. Maximilian Werkmüller leitet ein großes, internationales Family Office. FOTO: MICHAEL LÜBKE

nem breiten Tätigkeitsspektrum beide Seiten kennt. Und die Unterschiede: So wird beispielsweise der Geschäfts-

teil einer gGmbH ganz anders bewertet als der einer gewöhnlichen GmbH in der gewinnorientierten Wirtschaft.

Andere Unterschiede sind vielleicht persönlich noch tiefgreifender. Werkmüller lernt ganz andere Welten als in der Wirtschaft kennen, wenn er sich zum Beispiel als stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Förderstiftung des Kinder- und Jugendhospizes Regenbogenland mit existenziellen Fragen des Lebens beschäftigt. Oder wenn er in der Förderstiftung der Kaiserswerther Diakonie, in der er sich als Stiftungsratsvorsitzender engagiert, mit Fragen des Gesundheitsmarktes konfrontiert wird.

Den Bogen spannt Werkmüller noch weiter: Aus der Anlageberatung kommt, hat er ein großes Netzwerk, zu dem viele vermögende Menschen gehören. Sie interessieren sich zunehmend für Stiftungen, wollen ihr Vermögen sinnvoll einsetzen. Der Anwalt kann hier nicht nur mit seiner juristischen Expertise beraten, sondern auch Kontakte herstellen.

Das Netzwerk ist breit gefächert: Werkmüller arbeitet eng mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Lohr & Company zusammen – auch daraus ergeben sich Synergien für viele aus

dem Netzwerk. Der Anwalt arbeitet an dieser Schnittstelle zwischen Stiftungen, vermögenden Privaten und Wirtschaftsexperten in einer Nische, die so wohl nur von wenigen ausgefüllt werden könnte.

Und er kann damit den Markt einschätzen, Herausforderungen erkennen und entsprechend beraten. Er kennt die besonderen Herausforderungen, denen sich Stiftungen im Bereich der Vermögensverwaltung aussetzen; in Zeiten von Niedrigzinsen gilt dies in besonderem Maße. Ob eine Stiftung bilanzieren und welche Vermögensgegenstände sie besser im Anlage- als im Umlaufvermögen halten sollte – auf all diese Fragen weiß Werkmüller Antwort.

Auch die besondere Problematik des Ausgleichs von Vermögensverlusten ist für viele Stiftungen derzeit eine besondere Herausforderung. Umschichtungen, die sogenannte Buchverluste realisieren, sind für gemeinnützige Stiftungen besonders gefährlich, so Werk-

müller. Mithin drohen also an verschiedenen Stellen verborgene Gefahren, deren sich die Stiftungsorgane zumindest bewusst werden müssen.

Sowohl als Jurist als auch als Anlagespezialist versucht Werkmüller hier, rechtzeitig Lösungen anzuregen. Wird das Problem frühzeitig erkannt, können die Stiftungen zum Beispiel versuchen, ihr Vermögen entsprechend umzuschichten oder zusätzliche Erträge zu generieren, etwa durch Spenden oder die Gewinnung neuer Stifter. Das braucht Zeit, sollte also langfristig planbar sein.

In vielen Fragen ist natürlich auch Maximilian Werkmüller kein Experte. Doch auch da hilft das Netzwerk. „Wenn es zum Beispiel um Kapitalmarktrecht geht, arbeite ich mit Partnern zusammen, die darauf spezialisiert sind.“ Die gute Vernetzung hilft also vielen Seiten – und letztlich auch dem Netzwerker selbst, der mit seiner Arbeit viel bewegen kann.

### Werkmüller arbeitet mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Lohr & Company zusammen

## Chinesische Unternehmen: Gefragtes Müll-Wissen

VON MATTHIAS VON ARNIM

Peking ist per Direktflug mit Air China zehn oder elf Flugstunden von Düsseldorf entfernt – je nachdem, in welche Richtung man fliegt. Vor etwa 15 Jahren waren vor allem die Flüge nach China ausgebucht. Deutsche Unternehmen stürmten nach Osten, um den aufstrebenden Eine-Milliarden-Menschen-Markt China mit dem Qualitäts-Label „Made in Germany“ zu erobern.

Heute, 15 Jahre später, ist die Situation eine ganz andere. „Made in Germany“ bedeutet oft nichts anderes als Designed in Germany, Made in China.

Und die Chinesen wollen mehr. „Die Unternehmer aus dem Reich der Mitte wollen nicht mehr die verlängerten Werkbänke westlicher Konzerne sein. Sie wollen selbst zu Innovationsführern in ihren jeweiligen Branchen aufsteigen“, sagt Ingrid Burghardt-Richter von der Kanzlei FPS in Düsseldorf.

Dafür brauchen sie Know-how – und zwar nicht nur in der Produktion und der Fertigung. Dort sind sie bereits Weltmeister. „Es geht um Ingenieurleistungen und Prozessmanagement. Es geht aber auch darum, auf dem deutschen und europäischen

Markt mit eigenen Produkten Fuß zu fassen“, so Burghardt-Richter.

Fast 900 chinesische Unternehmen sind bereits allein in Nordrhein-Westfalen zuhause, so viel, wie in keinem anderen Bundesland. Neben Düsseldorf und Köln ist der Rhein-Kreis Neuss mit allein 150 Firmen der beliebteste Standort chinesischer Unternehmen in Deutschland. Und es sollen noch mehr werden.

Traditionell sind die Unternehmer von der anderen Seite des Globus stark interessiert an Know-how im Bereich Maschinenbau, der Königsdisziplin des deutschen Mittel-

stands. Doch China kämpft nach Jahren des ungebremsen Wirtschaftsbooms mit neuen Problemen: Der Konjunkturmotor ist eine Dreckschleuder. Die Umweltzerstörung ist ein

### Fast 900 chinesische Unternehmen sind in Nordrhein-Westfalen zuhause

„Wir beobachten, dass es derzeit vermehrt chinesische Firmen gibt, die in Deutschland nach Partnern mit speziellem Wissen im Bereich Umwelttechnologie suchen.

Wir haben auch den Eindruck, dass sie dabei den Rückhalt des chinesischen Staates haben“, so Burghardt-Richter.

Die Palette ist dabei weit. So ist beispielsweise das Know-how zur Produktion schadstoffarmer Lebensmittel ein wichtiges Thema. „Da gab es in den vergangenen Jahren eine Reihe von

Skandalen in China. Die Menschen dort sind sensibler für das Thema Ernährung geworden.“ Auch Technologien zur Reinigung von Wasser, Abfall-

entsorgung und Luftfilter sind gefragt.

Auf der Suche nach den richtigen Partnern gehen die Chinesen dabei durchaus gezielt vor. „Es ist schon erstaunlich, wie gut die chinesischen Manager über deutsche Firmen und deren Technologien informiert sind“, so Burghardt-Richter. Für die angesprochenen deutschen Mittelständler bedeuten die Offerten aus dem Reich der Mitte Chance und Risiko zugleich. Deutsche Unternehmer, die mit chinesischen Partnern zusammenarbeiten, wunderten sich oft darüber, wie lange es manchmal braucht, eine Entscheidung zu

treffen. Gleichzeitig schätzten sie die oft schnelle Verfügbarkeit von Investitionskapital, wenn dann eine Entscheidung getroffen sei.

Was auffällt: Ein Gespenst geistert immer noch in den Köpfen der Firmenlenker umher, wenn es darum geht, mit Chinesen zusammenzuarbeiten. Patentklausen. „Es stimmt, dass auch chinesische Firmen bei ihrer Jagd nach Know-how zuweilen juristische Grenzen überschreiten oder zumindest Gesetzeslücken ausnutzen. Doch das tun auch US-amerikanische, japanische oder deutsche Unternehmen“, sagt Ingrid Burghardt-Richter.

AUSTMANN & PARTNER  
Rechtsanwälte

**Wir gehen den ganzen Weg mit Ihnen.**

**Beraten** Wir kennen das Recht und unsere Anwälte verfügen über umfangreiche Erfahrungen im Umgang mit schwierigen Themen. Erfahrung kann jedoch auch trügerisch sein. Unsere Beratung beginnt deshalb damit, dass wir Ihnen zuhören.

**Gestalten** Es gibt für Vieles erprobte Lösungen. Mindestens ebenso oft ist es erforderlich, neue Wege zu finden. Unsere Anwälte lassen sich gern herausfordern, gemeinsam mit Ihnen Neues zu gestalten.

Rheinisches Palais | Breite Straße 27 | 40213 Düsseldorf  
T: +49 211 300 435 00 | F.: +49 211 300 435 99

[www.austmannpartner.com](http://www.austmannpartner.com)

I am ordinary I am unique  
I am darling I am freak  
I am M&A I am private equity  
I am finance I am venture  
I am champagne I am vodka  
I am all-rounder I am specialist  
I am corporate I am litigation  
I am antitrust I am labor law  
I am sunshine I am rain  
I am pleasure I am pain

I am

ARQIS RECHTSANWÄLTE

[www.arqis.com](http://www.arqis.com)

[www.pwclegal.de](http://www.pwclegal.de)

**Besser verstehen.  
Schneller handeln.**

**pwc**

Ob Automobilindustrie oder Energieversorgung, ob kommunale Unternehmen oder Einrichtungen der öffentlichen Hand: Unsere Rechtsanwälte zeichnen sich nicht nur durch juristische Expertise aus, sondern auch durch spezifisches Branchenwissen. So können sie sich in kürzester Zeit in Ihre Fragestellungen einarbeiten und Sie in allen Rechtsgebieten gezielt beraten. An 21 Standorten in Deutschland und dank unseres weltweiten PwC Legal-Netzwerks auch weit darüber hinaus. Ihr Kontakt: Dr. Sven-Joachim Otto, Tel.: +49 211 981-2739, [sven-joachim.otto@de.pwc.com](mailto:sven-joachim.otto@de.pwc.com)

© 2015 PricewaterhouseCoopers Legal Aktiengesellschaft Rechtsanwaltskanzlei.  
Alle Rechte vorbehalten.  
„PwC Legal“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers Legal Aktiengesellschaft Rechtsanwaltskanzlei, die zum Netzwerk der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) gehört. Jede der Mitgliedsfirmen der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

## ANWALTICHE BERATUNG

## Juristisches Know-how alleine reicht nicht

Die Kanzlei Luther bietet umfassende Beratung aus einer Hand.

VON NICOLE WILDBERGER

„Exzellentes juristisches Know-how ist essenziell, aber nicht ausreichend für die anwaltliche Beratung“, findet Hans-Christian Ackermann, der den Düsseldorfer Standort der international agierenden Wirtschaftskanzlei Luther Rechtsanwalts-Gesellschaft leitet. „Viel wichtiger ist es, den Mandanten und dessen unternehmerische Ziele genau zu kennen und aufgrund eines ausgeprägten wirtschaftlichen Verständnisses punktgenaue Empfehlungen für die Realisierung zu geben“, ergänzt Elisabeth Lepique, Managing Partnerin von Luther.

Full-Service-Kanzlei oder Anwaltsboutique? Manchmal scheint das die Frage. Im Fall von Luther ist die Antwort klar: „Wir sind eine klassische Full-Service-Kanzlei, bieten also umfassende Beratung in allen wirtschaftsrechtsrelevanten Fragen aus einer Hand“, unterstreicht Hans-Christian Ackermann.

Wobei die Unterscheidung zwischen Full-Service-Kanzlei und Boutique seiner Meinung nach nur ein scheinbarer Widerspruch ist. Denn nach seiner Erfahrung ist vielmehr die Frage nach den Bedürfnissen des Mandanten und der darauf zugeschnittenen und verzahnten Beratungsleistung entscheidend. Schließlich ist es das Wesen einer Full-Service-Kanzlei wie Luther, in einer Vielzahl hochspezialisierter Beratungsfelder zu beraten. Full-Service ist nach dieser Lesart die Summe mehrerer Boutiquen unter einem Dach, die dadurch in der Lage sind, integrierte Beratungslösungen zu entwickeln.

Aktuell arbeiten rund 390 Anwälte und Steuerberater für die international operierende Kanzlei, davon sind über 130 Partner. Luther ist an elf Standorten in Deutschland und international in Brüssel, London, Luxemburg, Shanghai und Singapur vertreten. Daneben bestehen über lange Jahre etablierte Beziehungen zu Kanzleien weltweit. Im Übrigen ist Luther auch noch das einzige deutsche Mitglied von Taxand – einem internationalen Verbund von über 2000 Steuerberatern weltweit.

Der Düsseldorfer Standort legte in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum vor: „Wir sind vor allem in Bereichen, die eine enge Zusammenarbeit verschiedener Beratungsfelder und eine besondere Industriekompetenz erfordern, gewachsen“, sagt Hans-Christian Ackermann und nennt exemplarisch den Bereich des Energiewirtschaftsrechts. Für diese Entwicklung wurde Luther 2014 durch das Branchenfachblatt „Juve“ als Kanzlei des Jahres in den Beratungsfeldern Energiewirtschaftsrecht und Regulierte Industrien ausgezeichnet. Dabei vertritt Luther sowohl international operierende Großkonzerne als auch mittelständische Unternehmen in allen wirtschaftsrelevanten Themengebieten. Weitere Schwerpunkte sind die Bereiche Ge-

**Der Düsseldorfer Standort legte in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum vor**



Juristisches Know-how allein reicht nicht; Anwälte müssen ihre Mandanten gut kennen, sind Elisabeth Lepique und Hans-Christian Ackermann von der Kanzlei Luther überzeugt. FOTO: MICHAEL LÜBKE

sellschaftsrecht einschließlich M&A, Kartell- und Vertriebsrecht, öffentliches Wirtschaftsrecht, sowie Arbeitsrecht, gewerblicher Rechtsschutz und Baurecht (auch hier erfolgte durch „Juve“ die Auszeichnung Kanzlei des Jahres 2014). Für die Beratung von italienischen Konzernen und deren deutschen Tochtergesellschaften sowie die Betreuung deutscher Unternehmen bei Investitionen in Italien gibt es bei Luther ein von Düsseldorf aus koordiniertes, spezialisiertes Team. Auch die öffentliche Hand ist ein wichtiger Mandant, unterstreicht Hans-Christian Ackermann:

**Full-Service ist die Summe mehrerer Boutiquen unter einem Dach**

„Wir begleiten zahlreiche Neustrukturierungen kommunaler Beteiligungsunternehmen sowie Rekommunalisierungsvorhaben.“

Bei all der Unterschiedlichkeit der rechtlichen Fragestellungen wird bei Luther besonderer Wert auf die punktgenaue Beratung bei der Realisierung von unternehmerischen Zielen gelegt. Dazu sind die ständige Beobachtung der Rechtsentwicklung und eine intensive Mandantenpflege unab-

dingbar. Der Kontaktpflege zu Mandanten dienen regelmäßige persönliche Treffen auch außerhalb der Mandatsarbeit, aktuelle Newsletter und Ver-

staltungen zu bestimmten Rechtsthemen wie etwa dem Arbeits- und dem Kartellrecht. Erst kürzlich organisierte die Kanzlei eine Veranstaltung zu aktuellen Vorhaben im Bereich des Unternehmensstrafrechts und konnte dafür den nordrhein-westfälischen Justizminister Thomas Kutschat als Referenten gewinnen.

„Wir halten unsere Mandanten über aktuelle Entwicklungen bei den gesetzlichen Regularien auf dem Laufenden und geben praxisgerechte Handlungsempfehlungen“, erklärt Hans-Christian Ackermann. Im April dieses Jahres wird Luther in Düsseldorf erstmals zusammen mit dem renommierten Institute for Law and Finance der Goethe-Universität Frankfurt den Konzernrecht-

stag veranstalten, der unter Beteiligung von Vorständen, Aufsichtsräten und Leitern von Rechtsabteilungen aktuelle konzernrechtliche Themen diskutieren wird und den Austausch innerhalb dieser Community fördern möchte.

Wie andere Kanzleien auch, hat die Sozietät Luther registriert, dass der Strom der Nachwuchskräfte infolge sinkender Geburtsraten nachlässt – eine Herausforderung, der die Kanzlei mit flexiblen Arbeits- und Teilzeitmodellen begegnet.

Der Ausbau der Karriere-möglichkeiten schließt außerdem ein umfassendes Schulungs- und Fortbildungsangebot ein. Bisher sind diese Angebote offenbar so attraktiv, dass sich viele der begehrten Nachwuchskräfte für Luther entscheiden.

## Transatlantisch orientiert und regional verwurzelt

VON JÜRGEN GROSCHE

Düsseldorf ist Standort zahlreicher Wirtschaftskanzleien. Da ist es wichtig, sich im Wettbewerb mit besonderen Merkmalen zu positionieren. Die internationale Sozietät Hogan Lovells hat da einiges zu bieten. Sie gilt zum einen mit 22 Partnern, 62 Counsels und Associates sowie insgesamt 225 Mitarbeitern als größte Kanzlei am Platze. Mehr noch achten die Anwälte auf eine inhaltliche Differenzierung zum Wettbewerb. „Wir sind transatlantisch aufgestellt“, umschreibt Partner Dr. Christoph Louven eine gleichgewichtige Orientierung nach Europa wie auch nach Amerika, die so nur wenige andere Häuser böten.

Die transatlantische Orientierung zeigt sich auf jeden Fall mit Blick auf die Standorte. In den USA ohnehin stark vertreten, hat Hogan Lovells im vergangenen Jahr auch im aufstrebenden Mexiko ein Büro eröffnet.

In Europa ist die Kanzlei in London stark, aber auch auf dem Kontinent. In Deutschland gibt es vier Standorte. Auch weltweit zählt Hogan Lovells mit mehr als 2500 Rechtsanwälten und 47 Büros zu den ganz Großen. „Wir decken mit eigenen Büros alle relevanten Märkte ab“, sagt Louven, der in Kontinentaleuropa die Bereiche Gesellschaftsrecht und Fusionen & Übernahmen leitet.

Größe allein macht es natürlich nicht. Sie ermöglicht aber Leistungen, die kleinere Häuser so nicht erbringen können. „Wir haben Experten in allen wirtschaftsnahen Rechtsberei-

chen“, sagt Louven. Dazu muss heute aber auch eine Spezialisierung auf wirtschaftliche Themen kommen; die Juristen müssen sich in den Branchen ihrer Mandanten auskennen. „Wir müssen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verstehen und auch Bilanzen richtig lesen können“, erklärt Dr. Erhard Keller, Managing Partner des Düsseldorfer Büros.

Wer so nah den Puls der Wirtschaft spürt, erkennt die Trends, die wiederum die juristische Arbeit prägen, und kann sich darauf einstellen. „Wir haben in Düsseldorf einen Fokus auf regulierte Industrien gelegt“, nennt Louven ein Beispiel. Banken, Versicherungen, Pharma, Chemie, Telekommunikation, IT, Medien, Gesundheit, Energie – alles

**Eine starke regionale Verwurzelung ist den Hogan Lovells-Partnern wichtig**

Sektoren, die zunehmend von den Gesetzgebern im Land und in Europa reguliert werden. Damit steigt der Beratungsbedarf der Unternehmen; die Expertise der Hogan Lovells-Anwälte ist hier sehr gefragt, sei es bei Transaktionen, Compliance-Maßnahmen und internen Untersuchungen oder Prozessen und Schiedsverfahren. Ebenfalls ein Wachstumsmarkt in der Region: das Wirtschaftsverwaltungsrecht und der öffentliche Sektor.

Eine starke regionale Verwurzelung ist den Hogan Lovells-Partnern aus vielen Gründen wichtig. Insbesondere mittelständische Unternehmen schätzen die Begleitung der Anwälte auf die Märkte der Welt. „Einige Unternehmen der Region sind sowohl in China als auch in Lateinamerika

unterwegs“, sagt Keller. Die Mittelständler schätzen es, wenn sie sich auf einen Anwalt ihres Vertrauens verlassen können, der die Märkte ebenso gut kennt wie die Branche und natürlich die juristischen Hintergründe.

Starke Positionen hat Hogan Lovells auch in den Bereichen Marken-, Patent- und Datenschutzrecht aufgebaut – all dies ebenfalls aus dem Wissen um die Bedürfnisse der Mandanten heraus. Gerade bei der Expansion auf neue Märkte müssen die Unternehmen darauf achten, dass ihre Ideen nicht gestohlen werden – ob durch Nachahmer oder schlimmer noch durch Datenklau. Die Kanzlei hat eigens für den Datenschutz und die Cybersicherheit in Düsseldorf ein vierköpfiges Team aufgebaut, das für die Unternehmen alle juristisch notwendigen Leistungen bietet. Dabei geht es auch um Beratung, was präventiv machbar ist. „Es gibt zum Beispiel bei Datentreuhändern unterschiedliche Möglichkeiten, sich juristisch abzusichern“, sagt Keller.

Bei einer Kanzlei, die derart umfassend arbeitet, fällt eine Auswahl der Arbeitsfelder nicht leicht. Louven und Keller nennen auch das derzeit boomende Immobilienrecht, das die Anwälte beschäftigt. „Wir erwarten noch viele Investoren aus den USA, dem mittleren Osten und aus China, die aufgrund des schwachen Euro an Investitionen in Deutschland interessiert sind“, sagt Keller.

Ein weiteres Wachstumsfeld: Compliance. „Die Anforderungen, als Unternehmensleiter aktiv Maßstäbe und Werte zu setzen und die Einhaltung zu überwachen, nehmen beständig zu“, betont Christoph Louven.

Nichts ist so zerbrechlich wie der gute Ruf Ihres Unternehmens.



Wir sind die Kanzlei für Unternehmensstrafrecht. Effizientes Krisenmanagement und höchst engagierte Strafverteidigung sind unser tägliches Geschäft. Unsere strategische Beratung richtet sich darauf, Risiken im Alltag von Unternehmen und Unternehmern zu erkennen und frühzeitig gegenzusteuern.

WESSING & PARTNER strafrecht.de

## Nur gemeinsam ist man stark

Das so genannte „One Firm Worldwide“-Prinzip bei Jones Day sorgt dafür, dass der jeweils in der Sache und für den Mandanten beste Anwalt ein bestimmtes Projekt betreut. Ohne künstliche Barrieren und ohne Wettbewerb zwischen den Anwälten.

VON NICOLE WILDBERGER

Dr. Ulrich Brauer, Partner und Standortverantwortlicher der Düsseldorfer Niederlassung der US-amerikanischen Wirtschaftskanzlei Jones Day, muss gar nicht lange überlegen, wenn er nach dem Alleinstellungsmerkmal seiner Kanzlei gefragt wird: „Das ist sicherlich das ‚One Firm Worldwide‘-Prinzip, was bedeutet, dass wir stets als eine Einheit beraten. Egal wo, wir setzen unsere Ressourcen immer zum größtmöglichen Nutzen unserer Mandanten ein, ob es sich um die Lösung eines Rechtsproblems in den USA oder um Geschäftschancen in Europa, Asien oder Südamerika handelt. Nicht der Anwalt steht im Mittelpunkt, sondern ausschließlich das Interesse des Mandanten.“ Jones Day versteht sich als Dienstleister, der ihre Servicegedanke stets an erster Stelle.

Insbesondere in der Mergers & Acquisitions-Beratung hat sich die Rolle des Rechtsanwal-

tes bei Unternehmenskäufen stark verändert. So ist die Reduzierung des Rechtsberaters auf das Überprüfen von Vertragstexten und die Durchführung einer standardisierten Due Diligence-Prüfung, also einer Prüfung der Wirtschaftlichkeit der Transaktion, heute nicht mehr ausreichend. Fachübergreifendes Verständnis für die wirtschaftlichen, finanziellen und werttreibenden Parameter einer Transaktion ist heute erforderlich, um eine Firmenübernahme erfolgreich zu gestalten. Aus langjähriger Erfahrung weiß Ulrich Brauer, dass Projektmanagement sowie das Handling der verschiedenen Stakeholders in einer Transaktion eine der zentralen Aufgaben des Transaktionsanwalts geworden sind.

1893 in Cleveland/Ohio gegründet, ist Jones Day eine Wirtschaftskanzlei, die ihre Wurzeln in den traditionellen Industrien wie der verarbeitenden Industrie, der Energieversorgung, der Stahl- und Chemieindustrie und dem Ma-

schinenbau hat und sich daher in Düsseldorf als dem Tor zur Rhein-Ruhr-Region mit ihrer gewachsenen Industriekultur besonders wohl fühlt. „Wir suchen unsere Standorte sorgfältig aus, da unsere Engage-

ments langfristig angelegt sind“, unterstreicht Standortleiter Brauer.

Die Fokussierung auf die Bedürfnisse der Mandanten wird auch durch die Tatsache unterstrichen, dass die Kanzlei we-

der als LLP noch als Schweizer Verein organisiert ist, sondern als echte – weltweite – Partnerschaft. Das erhöht das Verantwortungsbewusstsein aller Partner und Anwälte gegenüber den Mandanten, betont



Spezialisten in Sachen Recht und juristische Beratung: Anwälte der US-amerikanischen Wirtschaftskanzlei Jones Day um Dr. Ulrich Brauer (zweiter v. l.) bearbeiten auch von Düsseldorf aus spannende Projekte.

Ulrich Brauer. In Düsseldorf arbeiten Rechtsanwälte mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions, Private Equity, Kartellrecht, Arbeitsrecht, Bankrecht, Markenrecht, Schiedsverfahren sowie Patentstreitigkeiten.

In den vergangenen Monaten hat das Düsseldorfer Büro gemeinsam mit Kollegen aus München, Frankfurt und diversen ausländischen Jones Day-Büros beispielsweise den deutschen Automobilzulieferer Mahle beim Erwerb der Klimasparte des US-Konkurrenten Delphi Automotive beraten; im vergangenen Jahr wurde der Kauf der Hein Gericke-Gruppe aus Düsseldorf aus der Insolvenz heraus für einen chinesischen Investor geregelt. Wichtig ist für Brauer, dass auch bei der Akquise und der konkreten Mandatsarbeit der Teamansatz bei Jones Day eine entscheidende Rolle spielt: „Keiner unserer Rechtsanwälte bekommt einen besonderen Pluspunkt nach irgendeiner

bestimmten Formel dafür, dass neue Mandate gewonnen werden – das würde nach unserer Ansicht dem Teamgedanken widersprechen. Der für das konkrete Mandat am besten geeignete Anwalt berät den Mandanten und nicht unbedingt derjenige Anwalt, der den Kontakt hergestellt hat. Mandanten sind immer Mandanten der Kanzlei und nicht des einzelnen Anwalts.“

Ulrich Brauer ist stolz darauf, dass die Kanzlei in letzter Zeit mehrere junge Anwältinnen und Anwälte gewonnen hat. Die Marke „Jones Day“ zieht auch beim Nachwuchs. Es hat sich mittlerweile herumgesprochen, dass Jones Day sowohl ein spannendes internationales Arbeitsumfeld bietet als auch Wert darauf legt, dass die Work-Life-Balance stimmt und die Familie nicht zu kurz kommt. Dr. Brauer ist überzeugt, dass Jones Day die richtigen Weichen gestellt hat, um den angestoßenen Wachstumskurs in Düsseldorf fortzusetzen.

### PRIVATE EQUITY

## Neue Konkurrenten buhlen um den Mittelstand

Auf den Private Equity-Markt drängen Investoren, die man früher dort nicht gesehen hat: Neben den etablierten Unternehmenskäufern sind zunehmend auch Stiftungen und Family Offices an Investments in mittelständische Unternehmen interessiert. Das setzt den Markt unter Druck.

VON JÜRGEN GROSCHE

Geldanlage ist ein vielschichtiges, weltumspannendes Geschäft. Eine Klasse von Anlegern sucht Chancen im Kauf von Unternehmen oder Anteilen daran. Diese so genannten

Private Equity-Investoren verfügen derzeit über immense Summen, die sie gerne als Beteiligungskapital in Unternehmen mit spannenden Geschäftsperspektiven stecken wollen. Schätzungen gehen davon aus, dass dafür Ende des

vergangenen Jahres weltweit rund 1,2 Billionen Dollar bereitstanden.

Im Fokus des Interesses steht wegen des schwachen Euro derzeit Europa, insbesondere Deutschland. Nach Zahlen des M&A-Dienstleisters

Dealogic haben Finanzinvestoren 2014 allein in Europa ein Volumen von 26,7 Milliarden Dollar für Unternehmenskäufe oder -verkäufe und Börsengänge umgesetzt.

Diese Investoren sehen sich plötzlich einer neuen Konkur-

renz gegenüber. Dr. Oliver Duys, Partner in der Kanzlei Orrick und juristischer Berater von Private Equity-Investoren, hat eine interessante Beobachtung im Markt gemacht: Jetzt treten auch Stiftungen als Kaufinteressenten für mittelständische Unternehmen auf. „Das stellen wir seit etwa zwölf Monaten verstärkt fest“, sagt Duys. Eine Ursache: die mageren Zinsen für festverzinsliche Wertpapiere. „Mit ihnen erzielen die Stiftungen keine lukrativen Renditen mehr“, erklärt der Anwalt.

Auch Immobilien werden immer teurer, mithin sinken auch dort die Renditen für langfristig orientierte Investoren, zu ihnen eben auch die Stiftungen zählen. Auf der Suche nach Alternativen stoßen sie nun auf mittelständische Unternehmen, an denen sie sich beteiligen wollen. Das ist genau der Markt, der bislang von Private Equity-Gesellschaften beachtet wurde. „Diese Player waren vorher kaum im Bereich der Unternehmenskäufe aktiv“, sagt Duys.

Die Auswirkungen auf den Markt sind gravierend. Während Private Equity-Fonds rund 15 bis 20 Prozent Rendite pro Jahr erwirtschaften müssen, um ihre Investoren zufriedenzustellen, geben sich Stiftungen traditionell auch mit weniger zufrieden – häufig reicht ihnen auch schon die Hälfte, wenn sie diese denn langfristig erzielen können. Konsequenz: Sie sind bereit, mehr für ein Unternehmen oder Anteile daran zu zahlen. „Das ist eine sportliche Herausforderung für die Private Equity-Gesellschaften“, sagt Duys.

Zumal auch die Verkäufer durchaus mit Stiftungen liebäugeln. „Gerade in familiengeführten Unternehmen verbinden die Firmenlenker den Verkauf häufig mit dem Wunsch, der Gesellschaft etwas vom eigenen Erfolg zurückzugeben. Ihnen bietet sich da die Stiftung als Lösungsweg an“, erklärt der Anwalt.

Auf diese neue Entwicklung müssen sich die Private Equity-Gesellschaften einstellen. Denn neben Stiftungen



Dr. Oliver Duys, Partner in der Kanzlei Orrick, sieht den Private Equity-Markt derzeit im Umbruch.

FOTOS: MICHAEL LÜBBE

betont Duys: „Wenn sie in diesem Wettbewerb punkten wollen, müssen sie ihre Angebote finanziell und strukturell attraktiv gestalten.“ Die Investoren müssten berücksichtigen, dass sie eine andere Denk- und Herangehensweise haben als Stiftungen. „Und sie müssen schneller, verlässlicher und professioneller auftreten.“

Zumal auch die Stiftungen häufig sehr professionell beraten sind. Andererseits liegt genau hier ein Problem für Stiftungen: Da sie neu in dem Markt agieren, fehlt ihnen häufig die professionelle Expertise. Das kann gefährlich werden: Stiftungen dürfen keine Verluste in ihrer Anlagestrategie einfahren. Sie würden also durchaus davon profitieren, wenn sie sich von Experten beraten lassen, die auch die andere Seite kennen – was wiederum auch umgekehrt gilt: Private Equity-Gesellschaften können durchaus einiges lernen von Beratern, die auch die Denkweise der Stiftungen kennen.

Ohnehin müssen sich die Private Equity-Investoren auf neue Marktgegebenheiten einstellen. Denn neben Stiftungen

erwächst ihnen noch von anderen Seiten Konkurrenz. Zum einen aus dem Markt selbst. Immer mehr Private Equity-Gesellschaften und -Fonds werden gegründet, in Deutschland tummeln sich zunehmend auch ausländische Investoren aus Europa, Asien oder Amerika.

Bislang hat das gut funktioniert, stellt Duys fest: „Das Anlagevolumen ist stark gewachsen.“ Immer mehr Geld sucht Kaufobjekte. Doch es buhlen eben noch mehr Investoren um interessante Anlagemöglichkeiten, zum Beispiel Family Offices. „Ich sehe im Markt Bestrebungen von Family Offices und anderen Kapitalgebern, das Geld zu streuen.“ Viele waren bislang vorwiegend in Aktien, Anleihen und Immobilien investiert. „Sie suchen nun nach Möglichkeit, die Risiken zu diversifizieren und möglichst frühzeitig an neuen Entwicklungen am Markt teilzuhaben.“

Herausfordernde Zeiten also für die klassischen Private Equity-Investoren. Und erst recht spannende Aufgaben für ihre Berater, zu denen eben auch Anwälte gehören.

Nichts ist so perfekt wie die Natur. Und nichts zeigt das besser als die DNS. Als Spiegel der Evolution, trägt das als Doppelhelix organisierte Kettenmolekül alle für unsere Entwicklung relevanten Informationen in sich. Für ihre Entdeckungen über die Molekularstruktur der Nukleinsäuren und ihre Bedeutung für die Informationsübertragung in lebender Substanz erhielten Watson und Crick zusammen mit Wilkins 1962 den Nobelpreis für Medizin. Heute eröffnet der Zugriff auf die DNS ungeahnte Möglichkeiten für die Menschheit im Kampf gegen Krankheiten – Excellence Creating Value.



**ALICANTE**  
BERLIN  
BRATISLAVA  
BRÜSSEL  
BUDAPEST  
BUKAREST  
DRESDEN  
DÜSSELDORF  
FRANKFURT/M.  
LONDON  
MOSKAU  
MÜNCHEN  
NEW YORK  
PRAG  
WARSCHAU

NOERR.COM

## KANZLEI DES JAHRES

### JUVE Awards 2014

Noerr ist eine der führenden europäischen Wirtschaftskanzleien mit über 500 Professionals in Deutschland, Europa und den USA. Mit Lösungen für komplexe und anspruchsvolle rechtliche Fragestellungen schafft Noerr einen echten Mehrwert für Mandanten. Das Besondere an Noerr ist die Verbindung einer breiten fachlichen Exzellenz mit innovativem Denken, internationaler Erfahrung und Industrieexpertise. Zusammen mit den Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Unternehmensberatern entwickeln die Anwälte der Kanzlei zudem nachhaltige und wertschöpfende Lösungen für Finanzierung und Management.

Auf den Rat der Kanzlei vertrauen börsennotierte und multinationale Konzerne, große und mittelständische Familienunternehmen sowie Finanzinstitute und internationale Investoren.

Eigene Büros in elf Rechtsordnungen und ein weltweites Netzwerk befreundeter Top-Kanzleien garantieren auch international Rechtsberatung auf höchstem Niveau. In Mittel- und Osteuropa gehört Noerr mit 100 Professionals zu den führenden Kanzleien. Noerr ist zudem exklusives deutsches Mitglied von Lex Mundi, dem führenden Netzwerk unabhängiger Wirtschaftskanzleien mit umfangreicher Erfahrung in mehr als 100 Ländern.

www.noerr.com



## INTERNATIONALES RECHT

## „Wir gehen mit dem Mandanten ins Feuer“

Die Wirtschaftsrechtsboutique tradeo hat sich seit der Gründung im September 2013 einen erfolgreichen Platz in der Nische erarbeitet. Die fünf Partner verstehen sich vor allem als Problemlöser ihrer Mandanten. Dabei kommt es vor allem darauf an, die richtigen Fragen zu stellen.

VON PATRICK PETERS

„Anwaltliche Unternehmensberater“, „Projektmanager“, „Lead Counsel“: Solche Begriffe fallen bei Dr. Michael Johannes Schmidt und Dr. Fabian Breckheimer immer wieder. Denn sie beschreiben am besten, wie die beiden Partner ihre Kanzlei tradeo sehen. „Wir stellen dem Mandanten die richtigen Fragen, ermitteln so das eigentliche Anliegen und entwickeln sodann Lösungen, geben echte Ratschläge und schaffen damit einen strategischen Mehrwert“, sagen die Rechtsanwälte, die die seit September 2013 bestehende Sozietät mit den weiteren Partnern Tobias Karrenbrock, Dr. Fabienne Kutscher-Puis und Professor Ulf Vormbrock führen und sich auf (internationales) Handels- und Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht und den gewerblichen Rechts-

schutz spezialisiert hat. „Unser Ansatz ist es, immer über die rein juristische Bewertung hinaus pragmatische Antworten auf die Fragestellungen der Mandanten zu finden. Wir gehen mit dem Mandanten wenn nötig auch ins Feuer und belassen es nicht bei reinem Rechtsrat“, sagt Fabian Breckheimer.

Das lässt sich vor allem gut an der internationalen Tätigkeit der Berater von tradeo festmachen. „Wir unterscheiden zwischen ausländischem Recht und internationalem Recht. Beim ausländischen Recht geht es allein darum, was in unterschiedlichen Jurisdiktionen wie geregelt ist. Unser internationaler Ansatz aber vernetzt alle Fragestellungen, berücksichtigt die unterschiedlichen Rechtsordnungen und entwickelt so Lösungen für grenzüberschreitende Fälle“, bemerkt Michael Johannes Schmidt. „Nicht immer ist die angefragte Rechtsordnung die optimale. Wir erarbeiten zunächst einmal, was wo und in welcher Form Anwendung findet und bringen dies dann mit den Anforderungen und Vorstellungen des Mandanten zusammen. Häufig empfehlen wir dann auch andere Rechtsordnungen.“ Die tradeo-Berater greifen dafür natürlich bei Bedarf auch auf ihr großes Netzwerk ausländischer Kanzleien zu. Dabei delegieren sie aber nicht einfach Aufgaben, sondern lassen nur ganz bestimmte rechtliche Fragen beantworten, die sie



Dr. Michael Johannes Schmidt (2. v.r.) führt gemeinsam mit seinen Kollegen (v.l.) Tobias Karrenbrock, Professor Ulf Vormbrock, Dr. Fabienne Kutscher-Puis und Dr. Fabian Breckheimer die Kanzlei tradeo, die im September 2013 gegründet wurde. FOTO: TRADEO/STEFAN FRIEDRICH

dann wiederum für den Mandanten in die Gesamtsituation einordnen. „Damit sind wir immer wieder als Projektmanager tätig. Bei uns laufen die Fäden zusammen, wir behalten den Überblick, steuern ausländische Kollegen und erarbeiten dann einen finalen Lösungsvorschlag, der wirklich zum Mandanten passt“, sagt Fabian Breckheimer. „Und das in durchaus verschiedenen

Größenordnungen. Wir sind sowohl für deutsche Mittelständler als auch für Konzerne und Verbände tätig.“

Diese Vorgehensweise sei für Unternehmen in vielen Fällen effizienter und kostengünstiger als die direkte Beauftragung eines

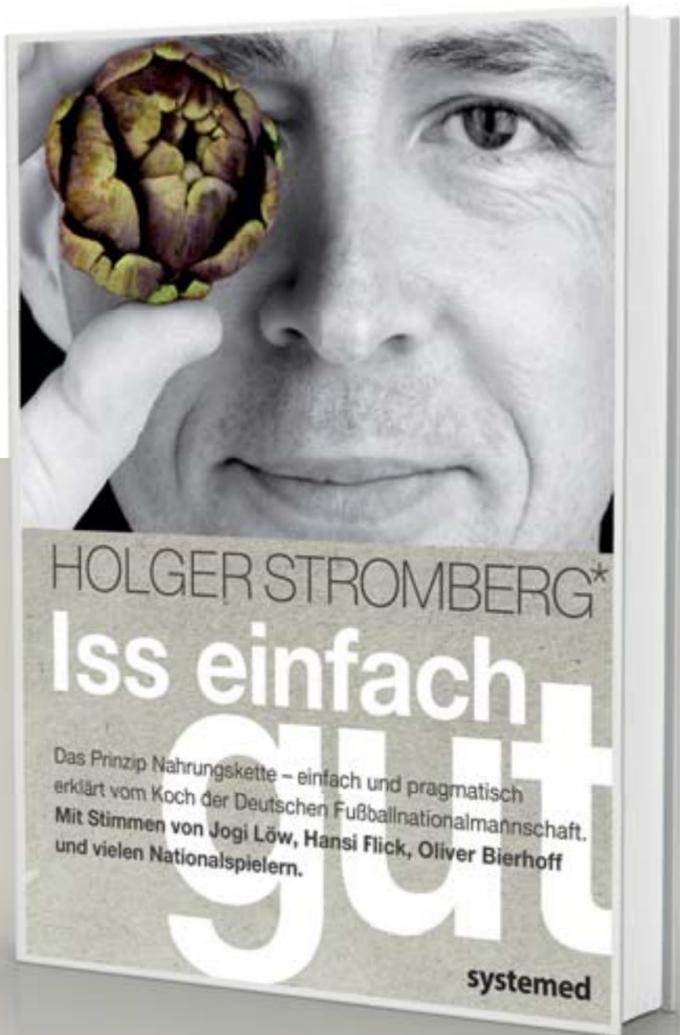
ausländischen Anwalts. „In einem uns bekannten Fall, in dem wir später das Mandat übernommen haben, hatte der Mandant zunächst eine Kanzlei im arabischen Raum mit der Prüfung einer vertriebsrechtlichen Frage beauftragt. Das hat

**Die tradeo-Berater greifen bei Bedarf auf ihr großes Netzwerk ausländischer Kanzleien zu**

viel Geld gekostet, viel Papier produziert, aber das eigentliche, dahinterliegende Anliegen des Mandanten wurde nicht erfasst und umgesetzt. Zu unterschiedlich ist in vielen Fällen einfach die Herangehensweise. Und genau darin besteht unsere Rolle. Wir gucken nicht nur ins Gesetzbuch und berichten, was geschrieben steht, sondern beraten strategisch, wenn die dem

Mandanten bekannte Rechtskultur verlassen wird. Denn Recht funktioniert nicht überall wie in Deutschland oder beispielsweise den EU-Mitgliedsstaaten. Deshalb braucht es eine andere Perspektive, eine umfassende“, betont Michael Johannes Schmidt.

Die Beratung geht also in den allermeisten Fällen über das rein Juristische hinaus. Die Kanzlei will die Mandanten führen, Optionen aufzeigen und Risiken ausschließen oder zumindest kalkulierbar machen. Damit hat sie Erfolg. „Wir haben erfolgreich eine Nische besetzt. Wir nehmen niemandem etwas weg, sondern ergänzen das vorhandene Angebot um weitere spezielle Beratungsleistungen. Dadurch haben wir viele Mandanten gewonnen und werden auch von Kollegen angesehen und weiterempfohlen“, berichtet Fabian Breckheimer erfreut. Ein weiterer Vorteil von tradeo ist die langjährige Konzernenerfahrung des Partners Michael Johannes Schmidt. Als ehemaliger Syndikus in der Industrie kennt er alle internen Mechanismen und weiß, wie Rechtsabteilungen und Unternehmensabläufe funktionieren. „Dadurch konnten wir eine Kanzleistrategie entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse von vor allem mittelständischen Unternehmen ausgerichtet ist. Wir wissen, was die Mandanten brauchen und wie wir sie erfolgreich in ihrem Geschäft unterstützen können.“



STROMBERG\*

CATERING &amp; CONSULTING

MIT VISION UND BESTEM WISSEN. Ob Privatperson, Leistungssportler, Firma oder Verband, wir erarbeiten für Sie Konzepte und begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer neuen Ernährungsstrategie. Wir unterstützen Sie aktiv, Ihr persönliches oder auch betriebliches Gesundheitsmanagement zu würzen. Lassen Sie sich unsere Erfahrung schmecken.

Das kleine 1x1 der Ernährung.  
Verständlich und umsetzbar erklärt.  
Im Buchhandel erhältlich.

www.holgerstromberg.de | Telefon 089 621 8940

WELTWEITE BÜROS

# Mit Full-Service-Rechtsberatung auf Wachstumskurs

Weltweit vertreten, Kompetenz auf allen wesentlichen Gebieten des Wirtschaftsrechts und dabei immer nah am Mandanten – damit will die Kanzlei Baker & McKenzie am Marktpunkten. Offenbar mit Erfolg.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Zufriedenheit ist Dr. Ingo Strauss und Dr. Florian Thamm anzumerken. Die beiden Partner der internationalen Sozietät Baker & McKenzie blicken auf ein erfolgreiches letztes Geschäftsjahr zurück, und das laufende Geschäftsjahr verspricht ebenso positiv zu werden. Dies gilt gerade auch den Standort Düsseldorf, der sogar überdurchschnittlich gewachsen sei. „Diese Wachstumsstory wollen wir fort-schreiben“, betont Strauss. Insbesondere in der Beratung von Dax-Konzernen habe die Kanzlei in der letzten Zeit Erfolge erzielt, ergänzt Thamm. Die Juristen sehen dafür neben dem allgemein konjunkturellen Klima auch die Stärke des eigenen Hauses als Ursache. „Wir sind strategisch gewachsen, haben gezielt ausge-

baut und erfolgreich neue Mandate akquiriert“, erklärt Thamm. Er scheut sich ein wenig, die vielzitierte Floskel „Das Beste aus zwei Welten“ zu gebrauchen, doch sie beschreibt ganz gut das Erfolgsrezept der Anwälte.

„Wir sind die umsatzstärkste Kanzlei der Welt“, sagt Thamm und belegt dies mit beeindruckenden Zahlen: 5600 Anwälte sind in 77 Büros in 47 Ländern tätig. Im vergangenen Jahr sind neue Büros in Myanmar und Saudi Arabien sowie mit Brisbane ein drittes Büro in Australien hinzugekommen. Das ist die eine Welt der Kanzlei. Die andere Welt manifestiert sich in der Verwurzelung vor Ort. In Düsseldorf arbeiten rund 40 Anwälte, Ökonomen und juristische Mitarbeiter für Baker & McKenzie, inspiriert vom Blick auf den Rhein aus dem mittleren der drei markanten Gehry-Bürogebäude im Medienhafen.

Die örtliche Präsenz sei nach wie vor wichtig, betont Strauss: „Der Ansprechpartner muss für den Mandanten stets erreichbar sein. Der persönliche Kontakt ist entscheidend. Dazu kommen Ressourcen im Hintergrund, die nicht immer sichtbar, aber ebenfalls ein wichtiger Teil unseres Beratungsansatzes sind.“ Diese Ressourcen seien die nationa-

le und internationale Netzwerk, erklärt Thamm.

Als große Kanzlei hält Baker & McKenzie für die Mandanten Spezialwissen auf vielen Gebieten bereit. „Wir haben Experten in 18 verschiedenen Praxis- beziehungsweise Industriegruppen“, sagt Thamm. Das sei zunehmend wichtig, weil die relevanten Rechtsnormen stetig zunehmen und Mandanten von Anwälten immer mehr Know-how und Kenntnisse über die Gepflogenheiten in den unterschiedlichen Branchen verlangen, die über die bloße juristische Expertise hinausgehen.

In den USA als Kanzlei für große Industrieunternehmen gestartet, profitiert die Sozietät auch heute von ihrer Herkunft und setzt ihre Erfahrung in Innovationen um, die von den Mandanten sehr geschätzt werden. So spiegelt die Arbeitsweise der Juristen die Strukturen der Kunden. „Wir suchen nach immer neuen Wegen unser Beratungsangebot auszuweiten und greifen dabei auch neue Entwicklungen auf, wie zum Beispiel die Integration eines professionellen Projektmanagements in das Beratungsangebot oder die Entwicklung von Software Tools zur Verwaltung großer Daten- beziehungsweise Dokumentenmengen“, be-



Dr. Florian Thamm und Dr. Ingo Strauss, Partner der internationalen Sozietät Baker & McKenzie.

FOTO: MICHAEL LÜBKE

schreibt Strauss die Vorgehensweise. „Konkret heißt das, dass wir uns als Anwälte ständig den Bedürfnissen unserer Mandanten anpassen.“

Durch seine Größe kann Baker & McKenzie Full Service-Rechtsberatung auf allen Ge-

bietten des Wirtschaftsrechts anbieten, und das nicht nur in Deutschland, sondern in allen wesentlichen Wirtschaftszentren auf der Welt. „Der Mandant bekommt alles aus einer Hand“, beschreibt Thamm den Unterschied gegenüber ande-

ren Wegen, die andere Kanzleien bei der Bearbeitung grenzüberschreitender Mandate anbieten wie etwa ein lockeres Netzwerk aus Korrespondenzkanzleien, das jedoch häufig mit gewissen Reibungsverlusten verbunden sei. „Wir wissen hingegen, wer sich bei uns mit was am besten auskennt und können gezielt und schnell die Fragen der Mandanten beantworten – und sind letztlich dadurch auch kosteneffizienter“, sagt Strauss. Ob es um Arbeits-, Gesellschafts-, Immobilien- oder Pharmarecht oder M&A-Transaktionen geht – „alles wird von Spezialisten auf ihrem Gebiet bearbeitet“.

**Je nach Lebensphase bietet die Kanzlei alternative Karrierewege an**

Aufgrund der Vielfältigkeit der Rechtsfragen, die sich in der Praxis häufig stellen, sei das Full-Service-Prinzip häufig effektiver als andere Lösungen. Zudem sei sichergestellt, dass alle Leistungen überall auf der Welt den Qualitätsstandards der so global aufgestellten Kanzlei entsprechen.

Bei großen, womöglich weltumspannenden Transaktionen punkten die Anwälte mit diesen Argumenten – doch auch der Mittelständler, der nicht jeden Tag Unternehmen

kauft oder verkauft, profitiert nach Überzeugung von Strauss davon: „Wenn er zum Beispiel ein Unternehmen im Ausland erwirbt, stellen sich viele komplexe Rechtsfragen nach unterschiedlichen Rechtsordnungen – dann kommt unser Ansatz ebenfalls zum Tragen.“

Voraussetzung sind fachlich exzellente und zufriedene Mitarbeiter. Die Kanzlei tut nach Angaben von Thamm auch viel dafür, dass Mitarbeitern gerne bei Baker & McKenzie arbeiten. Dazu gehört neben einer regelmäßigen Aus- und Weiterbildung mit internen und

externen Referenten auch das Angebot alternativer Karrierewege.

„Nicht alle jungen Kolleginnen und Kollegen wollen heute Partner werden“, sagt Thamm. Je nach Lebensphase

biete die Kanzlei auch alternative Karrierewege an, zwischen denen man wechseln könne. Auch dem Thema Diversity misst die Kanzlei dabei hohen Stellenwert bei und hat verschiedene Programme zur Förderung der weiblichen Mitarbeiter und der Vereinbarkeit von Familie und Beruf entwickelt.

B

WEINGUT  
EMIL BAUER  
& SÖHNE

**Tradition  
trifft Moderne.**

Im Familienbetrieb im pfälzischen Landau-Nußdorf wird bereits in der 5ten Generation Wein angebaut.

Gerade die Kombination aus Tradition und Moderne, aus Erfahrung und dem Anspruch, Gutes noch besser zu machen, lässt eine neue Generation von Rot- und Weißweinen reifen, die in der letzten Zeit nicht nur bei der Fachpresse für Furore gesorgt haben.

Empfohlen von:

**Gault & Millau**

**DER FEINSCHMECKER**

**falstaff**

*Fine*  
DAS WEINMAGAZIN

RIESLING  
CHAMPION  
2012

Jetzt bei

**FAKO-M**  
Getränke

Walsheimer Straße 18 | 76829 Landau-Nußdorf | Tel: 06341-61754 | E-mail: bauerwein@web.de | www.bauerwein.de