

WIRTSCHAFTLICHER SACHVERSTAND

Entscheidungen: Die, die sagen, wie es geht

Die junge Sozietät Austmann & Partner ist auf Gesellschaftsrecht und Transaktionen spezialisiert und richtet sich an international tätige Konzerne und an inhabergeführte Familienunternehmen.

VON PATRICK PETERS

Die vier Anwälte waren früher ein Team und sind es auch noch heute. Nach vielen gemeinsamen Jahren bei internationalen Großkanzleien haben die allesamt auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Juristen Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger, Dr. Erbo Heinrich und Dr. Sorika Pluskat den Schritt in die eigene Sozietät vollzogen. Seit November vergangenen Jahres beraten sie unter dem Namen Austmann & Partner ihre Mandanten in allen Fragen rund um Gesellschaftsrecht, Transaktionen, Zivilrechtsstreitigkeiten, Nachfolgeplanung und Compliance. „Wir haben einen fliegenden Start hingelegt, da unsere früheren Mandanten mit in unsere neue Sozietät gewechselt sind“, sagt Thomas Austmann.

Das hat natürlich nicht nur viele Vorteile für Austmann & Partner, die sich ohne vorherige Akquise damit direkt in die Beratung stürzen konnten. Das Partner-Team um Thomas Austmann, der als einer der führenden

Die vier Anwälte waren früher ein Team und sind es auch noch heute



Nach vielen gemeinsamen Jahren bei internationalen Großkanzleien haben die allesamt auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Juristen Thomas Austmann (2. von rechts), Dr. Nina Böttger (rechts), Dr. Erbo Heinrich (2. von links) und Dr. Sorika Pluskat (links) den Schritt in die eigene Sozietät vollzogen.

Wirtschaftsanwälte Deutschlands geführt wird, ist ohnehin am Markt bestens bekannt. Dies zeigt auch, dass für viele Mandanten aus der Wirtschaft das „Branding“, also der Firmenname und das damit verbundene Image, nur eine untergeordnete Rolle spielt. „Mandate hängen an Köpfen. Es geht

um das Vertrauensverhältnis zwischen Anwalt und Mandant“, betont Nina Böttger. Dieses Verhältnis, das Sorika Pluskat als „vernünftige und vertraute Arbeitsbeziehung“ bezeichnet, könne nicht durch

eine reine Marke aufgebaut werden, sondern nur durch eine langfristige Beziehung auf hohem Qualitätsniveau. Das sei eben nur über die Anwälte an sich zu erreichen.

Bestimmte Köpfe bringen zwangsläufig eine bestimmte Arbeitsweise mit sich. Bei Austmann & Partner ist das die Arbeitsweise, die die vier heutigen Partner schon früher im Team ihrer Großkanzlei gepflegt haben – nämlich eine enge Bindung der Partner an den Mandanten ohne eine Vielzahl von angestellten Rechtsanwältinnen (Associates) im Schlepptau. Das hat zwei Vorteile für die Unternehmen: Auf der einen Seite erhalten sie die für sie notwendige Rechts-

beratung von einem Partner der Kanzlei, der den ganzen Prozess sehr eng begleitet und in alle Vorgänge involviert ist. Auf der anderen Seite sind die Kosten niedriger, da weniger Anwälte mit einer Sache befasst sind. „Wir sind zwar kleiner, aber dafür auch effizienter und effektiver“, fasst Nina Böttger zusammen.

Bei Austmann & Partner sichten die Partner beispielsweise selbst Unterlagen in Datenräumen, bei anderen Kanzleien machen das oftmals ganz überwiegend Associates. „Wir wissen, auf welche Inhalte es ankommt. Insofern sind die Kosten trotz des hohen Partneranteils bei uns keineswegs höher.“

Dazu kommt: „Unsere Beratung und Begleitung ist unternehmerisch ausgerichtet“, sagt Thomas Austmann, der selbst gelernter Bankkaufmann und Ökonom ist, einen MBA-Abschluss besitzt und lange Zeit in der Finanzindustrie als Chefsyndikus gearbeitet hat. „Wir müssen wissen, wie Wirtschaft funktioniert, um Unternehmer auf Augenhöhe beraten zu können. Das ist ein klarer Schwerpunkt bei uns.“

Und dieser wirtschaftliche Sachverstand kommt Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger, Dr. Erbo Heinrich und Dr. Sorika Pluskat durchaus entgegen – sind doch vor allem die Entscheidungsträger der von ih-

nen beratenen Unternehmen ihre Zielgruppe. „Wir sprechen mit den Entscheidern in den Unternehmen und helfen ihnen direkt bei ihren unternehmerischen Entscheidungen. Diese Verantwortung macht einfach Spaß“, sagen die vier Partner unisono. Und Nina Böttger erzählt eine Anekdote von einem Mandanten, der enttäuscht von einer anderen Kanzlei zu ihr kam: „Nun weiß ich, wie es nicht geht. Sagen Sie mir, wie es geht!“

Austmann & Partner bezeichnet sich selbst als Bou-

tique, also als kleine, spezialisierte Kanzlei. Für die Anwälte ist das das Konzept der Zukunft – für Anwälte und Mandanten. Kleinere Einheiten könnten viel kostendeckender arbeiten als die Großen, die jederzeit viel Personalkapazität vorhalten müssten und zudem Geschäft machen, das für die Konkurrenz mit mehreren hundert Anwälten schlicht nicht lohnt.

Zum anderen geht es den Gründern auch um die Qualitätssicherung und den Teamgedanken. „In unseren Beratungsfeldern liefern wir dieselbe Qualität wie eine Großkanzlei, schließlich waren wir viele Jahre bei international führenden Großkanzleien tätig“, sagt Erbo Heinrich. „Wir haben kein internationales Management-Board, das Entscheidungen anstelle der dem Mandanten näheren Partner trifft. Wir unterliegen keinem wirtschaftlichen Zwang zum Cross-Selling eines internationalen Netzwerkes. Jeder weiß, an was der andere gerade arbeitet. Wir sind ein Team, keine Einzelspieler“, ergänzt Austmann.

Auf mehr als 20 Anwälte wollen die Partner auf Dauer gar nicht wachsen – es sei dann nicht möglich, eine dauerhaft hohe und gleiche Qualität zu gewährleisten. Insofern ist Wachstum zwar langfristiges Unter-

nehmensziel, aber nur dann, wenn es sich anbietet. Ausgebaut werden soll aber in jedem Fall der Bereich Steuerrecht. Das ist für die Partner ein wesentliches Element in vielen Beratungen.

Wachstum ist zwar langfristiges Unternehmensziel, aber nur dann, wenn es sich anbietet



Allen & Overy LLP, Dr. Jan Schröder; Arqis Rechtsanwälte, Dr. Jörn-Christian Schulze; Austmann & Partner, Thomas Austmann; Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte, Dr. Christian Quack; Clifford Chance Partnerschaftsgesellschaft, Dr. Joachim Schütze; CMS Hasche Sigle, Thomas Glaesmann; Freshfields Bruckhaus Deringer, Dr. Tobias Klose



Gleiss Lutz, Dr. Alexander Schwarz; Hengeler Mueller, Dr. Rainer Krause; Heuking Kühn Lüer Wojtek, Dr. Hans Gummert; KPMG Law, Maximilian Gröning



Linklaters LLP, Achim Kirchfeld; Lohr + Company, Dr. Maximilian Werkmüller; Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Dr. Markus Schackmann

Die Teilnehmer des RP-Wirtschaftsforums

(rps) Beim RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ in Essen nahmen folgende Sozietäten und deren Vertreter teil:

- Allen & Overy LLP**
Dr. Jan Schröder
- Arqis Rechtsanwälte**
Dr. Jörn-Christian Schulze
- Austmann & Partner**
Thomas Austmann
- Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte**
Dr. Christian Quack
- Clifford Chance Partnerschaftsgesellschaft**
Dr. Joachim Schütze
- CMS Hasche Sigle**
Thomas Glaesmann
- Freshfields Bruckhaus Deringer**
Dr. Tobias Klose
- Gleiss Lutz**
Dr. Alexander Schwarz
- Hengeler Mueller**
Dr. Rainer Krause
- Heuking Kühn Lüer Wojtek**
Dr. Hans Gummert
- KPMG Law**
Maximilian Gröning
- Linklaters LLP**
Achim Kirchfeld
- Lohr + Company GmbH**
Dr. Maximilian Werkmüller
- Luther Rechtsanwaltsgesellschaft**
Dr. Markus Schackmann
- Mayer Brown LLP**
Christof Gaudig
- McDermott Will & Emery**
Dr. Uwe Goetker
- Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**
Dr. Maximilian Koch
- Noerr LLP**
Gregor Barbers

DISKUSSION

Der Standort Düsseldorf boomt: Konkurrenz belebt das Geschäft

Auf dem RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ diskutierten Vertreter namhafter Sozietäten mit Sitz in Düsseldorf über ihren Standort – und kamen zu dem Ergebnis, dass die Landeshauptstadt große Bedeutung und weiteres Potenzial für das regionale, nationale und internationale Geschäft besitzt. Auch die konjunkturelle Situation bereitet Grund zur Freude.



Düsseldorf hat sich zu einem herausragenden Standort für die international tätigen Sozietäten entwickelt und spielt gemeinsam mit der Bankenstadt Frankfurt ganz oben mit, war beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ zu hören. Die Teilnehmer diskutierten im Haus des Kunstsammlers und Mediziners Professor Thomas Olbricht in Essen über die Vorteile Düsseldorfs, das nationale und internationale Geschäft und die Wachstumsperspektiven. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

VON PATRICK PETERS

Es kommt wohl selten vor, dass eine Branche so geschlossen eine Meinung vertritt wie die Deutsche Unternehmensstärken, wenn es um ihren Standort geht. Denn, so war auf dem RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ zu hören, Düsseldorf hat sich zu einem herausragenden Standort für die international tätigen Sozietäten entwickelt und spielt gemeinsam mit der Bankenstadt Frankfurt ganz oben mit. Doch nicht nur das: Auch über die wirtschaftliche Situation herrscht im Allgemeinen Freude. „Wir haben eine sehr gute Konjunktur. Unserer Sozietät spielt die rechtliche und steuerliche Ausrichtung in die Kar-

ten“, freut sich denn auch Dr. Georg Rotthege von Rotthege Wassermann. Diese Ansicht teilt Dr. Jörn-Christian Schulze von Arqis Rechtsanwälte. Deutsche Unternehmen stünden gut da, so dass gerade der Markt für Transaktionen gut sei – auch im mittleren Bereich, den Arqis im Speziellen bearbeite. „Es gibt insgesamt ein Wachstum in der Rechtsberatung“, analysiert Achim Kirchfeld

(Linklaters) – und verweist auf zunehmende Regulierungen im Bank- und Energiesektor und bei Compliance-Fragen jeglicher Art. Aber nicht jede Sozietät wachse seiner Ansicht nach automatisch. Wachstum sei vielmehr eine Frage der richtigen Strategie. Und auch Professor Siegfried Elsing von der Kanzlei Orrick, Herrington & Sutcliffe, sagt Dr. Sven-Joachim Otto, Düsseldorf wie auch an fünf weiteren Standorten 260 Anwälte beschäftigt, liegt unter anderem auf regulierten Industrien wie Energie; sie ist insgesamt stark international ausgerichtet. Bei PriceWaterhouseCoopers hat Düsseldorf Modellcharakter. „Es ist unser erster Standort, an dem die Rechtsberatung aus der Wirtschaftsprüfung erwachsen ist“, sagt Dr. Sven-Joachim Otto. Zudem sei Düsseldorf stärkster Standort der Gesell-

schaft. „Hier ist vieles leichter“, konstatiert er. Thomas Austmann ist ebenfalls überzeugt vom Düsseldorfer Marktumfeld – deshalb hat der ehemalige Partner einer internationalen Großkanzlei den Mandantenfokus zu tun. Fachwissen sei Pflicht, hinzu kommen müssten aber das notwendige Branchen-Know-how und ein internationales Netzwerk. „Wir erleben, dass sich Mandanten aus ganz Deutschland und weit beispielsweise auf die rund 5000 Familienunternehmen in Nordrhein-Westfalen als potenzielle Mandanten

für kleinere, aber eben hochspezialisierte Kanzleien hin. Die notwendige Spezialisierung der großen Sozietäten hat für Dr. Tobias Klose (Freshfields Bruckhaus Deringer) vor allem mit Internationalität und Mandantenfokus zu tun. Fachwissen sei Pflicht, hinzu kommen müssten aber das notwendige Branchen-Know-how und ein internationales Netzwerk. „Wir erleben, dass sich Mandanten aus ganz Deutschland und weit beispielsweise auf die rund 5000 Familienunternehmen in Nordrhein-Westfalen als potenzielle Mandanten

Christof Gaudig von Mayer Brown attestiert der Stadt eine bedeutende Beratungstradition

Industrie und Internationalität – darum geht es auch bei McDermott Will & Emery, vertreten durch Dr. Uwe Goetker: „Wir sind industrienahe aufgestellt und sehen Düsseldorf als Eckpfeiler in unserer europäischen Wachstumsstrategie. Von hier aus beraten wir deutschlandweit.“ Obri- gens: Geschäft aus dem Ausland ist nicht nur für McDermott Will & Emery wichtig. Auch andere Sozietäten verweisen auf die sogenannten „Inbound-Mandate“, etwa Dr. Michael von Riden von der Kanzlei Raupach. „Wir generieren etwa 60

Prozent unseres Geschäftes direkt aus dem Ausland.“ Und Maximilian Gröning (KPMG Law) bestätigt, dass die japanische Gemeinschaft in Düsseldorf als internationales Publikum für die Sozietät Bedeutung besitzt. Das internationale Geschäft, das nach Düsseldorf kommt und von hier aus asiatisiert wird, bestätigt den guten Ruf als Anwaltsstadt. „In New York kann man Düsseldorf gut als Anwaltsstandort verkaufen. Die Stadt hat Ausstrahlung, das ist ein Vorteil für alle“, sagt Dr. Hans-Michael Pott von Sernetz Schäfer Rechtsanwälte. Gregor Barbers (Noerr LLP) bezeichnet Düsseldorf als eine der wichtigsten Städte für Rechtsberatung, und Christof Gaudig

von Mayer Brown attestiert der Stadt eine bedeutende Beratungstradition: „Düsseldorf wird stark wahrgenommen und rangiert mit Frankfurt ganz oben in der Liste der Anwaltsstädte.“ Und Düsseldorf verzeichnet Zuwächse – oben aufgrund der hohen Attraktivität des Standorts und der gebotenen Qualität der Beratung (Achim Kirchfeld). Dr. Markus Schackmann (Luther Rechtsanwälte) weist auf die Markteintritte einiger englischer Kanzleien hin und hofft, dass die Stadt wirtschaftlich weiter zulegen könne, um den Kuchen zu vergrößern. Auch Siegfried Elsing sieht Düsseldorf künftig als Zukunftsgebiet. „Konkurrenz belebt das Geschäft.“

„Es geht in Richtung Standardisierung“, hat auch Dr. Markus Schackmann (Luther) beobachtet. Kanzleien müssten in der Tat darauf reagieren, indem sie zum Beispiel intern effizienter werden. Wer alternativen Wachstumswegen nachhaken möchte, muss sich auf die Konkurrenz einstellen. „Es gibt eine Tendenz hin zu verstärktem Preisdruck. Das mag zum einen am schärferen Wettbewerb der Wirtschaftskanzleien liegen. Andererseits schauen die Unternehmen, die ihrerseits zunehmend unter Druck stehen, stärker auf die Kosten. Als solche verbuchen sie die anwaltliche Beratung. Die übliche Abrechnung geschieht auf Basis von Stundensätzen. Doch zunehmend kommen Alternativen für die Ausgestaltung der Honorare ins Spiel, zum Beispiel pauschale Abrechnungen, erfolgsabhängige Honorare oder auch Abschläge bei Misserfolgen.“

Einige Kanzleien reagieren darauf, indem sie Teile ihrer Tätigkeiten, die sich standardisieren lassen, automatisieren oder auslagern. „Commoditization“ nennt sich diese Entwicklung, die offenbar im englischsprachigen Raum schon eine gewisse Verbreitung gefunden hat. Sie wird auch hierzulande stärker werden, glaubt Dr. Sven-Joachim Otto (PriceWaterhouseCoopers Legal). „Die Folge: Die Kosten müssen sinken“, sagte der Anwalt beim RP-Wirtschaftsforum

„Es gilt, die Beziehung zum Mandanten zu entwickeln“

Weg von der Einzelpreisbetrachtung und hin zu einem ganzheitlichen Aspekt lenkt Dr. Joachim Schütze (Clifford Chance) den Blick, wenn er auf die Beziehung zum Mandanten insgesamt weist. „Dies gilt es zu entwickeln.“ Dann könne man wegkommen von der Fokussierung auf einzelne Projekte und ihre Preisgebung. Wenn Anwälte und Mandanten über lange Zeit vertrauensvoll zusammenarbeiten, dann stelle sich die Frage: Stimmt das Gesamtpaket? „Der Einzelpreis tritt dann zurück.“ Zudem stelle sich die Frage, was standardisiert oder komplex grundsätzlich bedeuten, wirft Dr. Jan Schröder (Allen & Overy) ein: „Was für den einen Commodity ist, hat für einen anderen eine hohe Komplexität.“ Prof. Dr. Siegfried Elsing (Orrick, Herrington & Sutcliffe) stellt eine differenzierte Wahrnehmung des Themas etwa in Amerika oder in Deutschland fest: „Die Wertschöpfung der anwaltlichen Leistung ist unterschiedlich ausgeprägt.“ Der Markt in der USA sei tendenziell eher bereit, höhere Preise zu zahlen.

Welchen Wert hat die anwaltliche Leistung?

VON JÜRGEN GROSCHE

Qualität hat ihren Preis, und wer gute und solide Arbeit haben will, sollte nicht zu knauserig sein. Das könnte nach hinten losgehen – auf der Baustelle, beim Einkauf von Geräten oder Maschinen, aber genauso in der juristischen Beratung. Doch im Markt beobachten Praktiker eine Tendenz hin zu verstärktem Preisdruck. Das mag zum einen am schärferen Wettbewerb der Wirtschaftskanzleien liegen. Andererseits schauen die Unternehmen, die ihrerseits zunehmend unter Druck stehen,

schäft. Aktuell geht es bei Firmenkäufen und -fusionen eher in Richtung kleinere Transaktionen. Entsprechend müssten die Preise für anwaltliche Leistungen also sinken, glauben manche Unternehmer. „Doch die Arbeit wird für uns kaum weniger, wenn die Transaktion kleiner ist“, erklärt Quack: Prüfungen oder Vertragsausgestaltungen haben häufig die gleichen Umfänge, ob es um einen Millionen- oder Milliarden-Deal geht. Die Frage sei nicht, ob eine Transaktion groß oder klein ist, ergänzt Dr. Tobias Klose (Freshfields Bruckhaus Deringer), sondern wie komplex sie sich gestaltet. Mandanten seien bereit, marktgerechte Preise zu zahlen, wenn sie die Komplexität erkennen. Führende Kanzleien könnten von der aktuellen Entwicklung sogar profitieren, meint Klose: „Es erfordert besonders gute und engagierte Berater, um Mandanten wirklich zu kennen und die Chancen und Risiken ihrer Projekte treffend einzuschätzen. Wer das bieten kann, wird auch künftig die komplexeren Mandate erhalten.“

„Die Arbeit wird für uns kaum weniger, wenn die Transaktion kleiner ist“

Dr. Christian Quack, Buse Heberer Fromm

stärker auf die Kosten. Als solche verbuchen sie die anwaltliche Beratung. Die übliche Abrechnung geschieht auf Basis von Stundensätzen. Doch zunehmend kommen Alternativen für die Ausgestaltung der Honorare ins Spiel, zum Beispiel pauschale Abrechnungen, erfolgsabhängige Honorare oder auch Abschläge bei Misserfolgen.“ Einige Kanzleien reagieren darauf, indem sie Teile ihrer Tätigkeiten, die sich standardisieren lassen, automatisieren oder auslagern. „Commoditization“ nennt sich diese Entwicklung, die offenbar im englischsprachigen Raum schon eine gewisse Verbreitung gefunden hat. Sie wird auch hierzulande stärker werden, glaubt Dr. Sven-Joachim Otto (PriceWaterhouseCoopers Legal). „Die Folge: Die Kosten müssen sinken“, sagte der Anwalt beim RP-Wirtschaftsforum

„Es gilt, die Beziehung zum Mandanten zu entwickeln“

Dr. Joachim Schütze, Clifford Chance

Weg von der Einzelpreisbetrachtung und hin zu einem ganzheitlichen Aspekt lenkt Dr. Joachim Schütze (Clifford Chance) den Blick, wenn er auf die Beziehung zum Mandanten insgesamt weist. „Dies gilt es zu entwickeln.“ Dann könne man wegkommen von der Fokussierung auf einzelne Projekte und ihre Preisgebung. Wenn Anwälte und Mandanten über lange Zeit vertrauensvoll zusammenarbeiten, dann stelle sich die Frage: Stimmt das Gesamtpaket? „Der Einzelpreis tritt dann zurück.“ Zudem stelle sich die Frage, was standardisiert oder komplex grundsätzlich bedeuten, wirft Dr. Jan Schröder (Allen & Overy) ein: „Was für den einen Commodity ist, hat für einen anderen eine hohe Komplexität.“ Prof. Dr. Siegfried Elsing (Orrick, Herrington & Sutcliffe) stellt eine differenzierte Wahrnehmung des Themas etwa in Amerika oder in Deutschland fest: „Die Wertschöpfung der anwaltlichen Leistung ist unterschiedlich ausgeprägt.“ Der Markt in der USA sei tendenziell eher bereit, höhere Preise zu zahlen.



McDermott Will & Emery, Dr. Uwe Goetker



Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft, Dr. Maximilian Koch



Noerr LLP, Gregor Barbers



Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP, Prof. Dr. Siegfried Elsing



Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Dr. Markus Schackmann

MITARBEITER

Talentsuche in Zeiten des Nachwuchsmangels

Wirtschaftssozietäten stehen in einem doppelten Wettbewerb: Sie kämpfen nicht nur um Mandate, sondern auch um gute, junge Rechtsanwälte. Hohe Einstiegsriterien reduzieren die Zahl der Kandidaten. Wie gehen die Kanzleien damit um?

VON PATRICK PETERS

Die gesamte Wirtschaft in Deutschland spürt, dass sich die Personalrekrutierung im Wandel befindet. Auf der einen Seite steigen die Anforderungen der Unternehmen an die Qualität und Quantität der Mitarbeiter. Auf der anderen Seite aber gibt es aufgrund der demografischen Entwicklung schlicht immer weniger junge Menschen, um den Bedarf zu decken – und viele von ihnen wollen sich zudem nicht mit Leib und Seele und rund um die Uhr in den Dienst eines Unternehmens stellen. Ein gutes Gehalt hin oder her: Zeit für Familie, Freunde, Hobbys, also eine gesunde Balance zwischen Arbeit und Privatleben, geht für die meisten Mitglieder der Generation Y, also die Männer und Frauen, die heute zwischen Ende 20 und Mitte 30 sind, vor.

Diese Entwicklung macht auch vor den gut aufgestellten und finanziell schlagkräftigen Sozietäten

Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft stehen die Wirtschaftskanzleien vor einem weiteren Problem

für Wirtschaftsrecht nicht Halt. So mancher Teilnehmer des RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ musste schon erfahren, dass Gewinnung und Bindung der besten Absolventen nicht mehr so leicht ist wie früher. Denn im Vergleich zur Gesamtwirtschaft stehen die Wirtschaftskanzleien vor einem weiteren Problem: Aufgrund ihrer formalen Einstiegsriterien wie zwei Prädikatsexamen und in der Regel eine abgeschlossene



Die Teilnehmer des RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ sehen positiv in die Zukunft. Mit Optimismus wollen sie auch die Nachwuchskräfte überzeugen.

FOTO: MICHAEL LÜBKE

Promotion eignen sich nur fünf bis zehn Prozent jedes Juristenjahrganges überhaupt als potenzieller Nachwuchs. Um diese Abgänger – je nach Absolventenzahlen maximal 1000 jährlich – kämpfen kleine und große Sozietäten, nationale und internationale, bekanntere und unbekanntere.

Dass die Vorstellungen der Generation Y heute keine Theorie mehr sind, bestätigt Dr. Jörn-Christian Schulze von

Arqis Rechtsanwälte. Jüngere Menschen wollten heute tatsächlich weniger arbeiten als ihre Vorgängergeneration und legten Wert auf ein gutes Betriebsklima. Deshalb stehe bei Arqis im Vordergrund, junge Anwälte mitzunehmen und schnell ins Team zu integrieren. Schulze hat auch noch einen weiteren Nachteil im Wettbewerb um die Talente ausgemacht: „Wir sind eine junge Kanzlei und haben vergleichsweise noch kein starkes Brand, das ist ein Problem beim Kampf um Nachwuchs.“ Hier helfe deutlich, dass die Sozietät den Azur-Nachwuchsförderungs-

preis 2013 erhalten habe und bei der Mitarbeiterzufriedenheit zum beliebtesten juristischen Arbeitgeber Deutschlands gekürt worden sei. Dass der Name, das sogenannte Branding, auf dem Bewerbermarkt hilfreich sein kann, ist auch die Meinung von Dr. Christian Quack (Buse Heberer Fromm). „Der Name zieht“, formuliert er. Seine Sozietät positioniert sich über die Teilnahme an Bewerbermessen oder über einen Essay-Wettbewerb, den Buse Heberer Fromm ausgelobt hat. „Wir investieren in die Community.“

Drastisch drückt sich Dr. Alexander Schwarz von Gleiss Lutz aus. „Die Schlacht kann nicht gewonnen werden“, analysiert er die Situation im „War for Talents“. Der Aufwand, der betrieben werden müsse, sei enorm. „Wir müssen vielmehr die Bleibezeiten verlängern und die Quote von jungen Müttern, die aus der Elternzeit zurückkehren, erhöhen.“ Thomas Austmann von Austmann & Partner sieht zwar ebenfalls eine tendenzielle Verschlechterung auf dem Markt der besten Nachwuchskräfte. Aber für den früheren Partner einer großen internationalen Sozietät

ist das eher ein Problem eben solcher Häuser. „Sie haben einen Bedarf, der das Angebot übersteigt.“ Und aufgrund der „fantastischen internationalen Ausbildung“ seien die Anwälte der Großkanzleien in der Wirtschaft und in kleineren Sozietäten sehr begehrt und wechselten oft nach rund drei Jahren das Unternehmen.

Dass es schwierig ist, den Bedarf an neuen Mitarbeitern zu decken, bestätigt Gregor Barbers (Noerr LLP). Hier müsse man kreativ sein, da dies nicht dazu führen dürfe, Bewerber einzustellen, die nicht zur Kanzlei passten. Wichtig sei deshalb: „Wir müssen eine Atmosphäre schaffen, in der die jungen Anwälte zwar viel arbeiten wollen, wenn es nötig ist, die sie ihnen aber auch ermöglichen, in bestimmten Phasen dem Privaten Vorrang einzuräumen.“ Der gleichen Meinung ist Sven-Joachim Otto, PriceWaterhouseCoopers:

„Wenn die Mitarbeiter gerne arbeiten, arbeiten sie auch viel.“ Geld sei zwar wichtig, aber nicht das Entscheidende, betont Otto. Seine Gesellschaft gehöre laut Ranking zu den besten Arbeitgebern Deutschlands – dafür nehme der Nachwuchs auch weniger Gehalt in

Kauf als bei anderen Sozietäten. Die Anforderungen der Generation Y beschreibt Otto als Partizipation, Ehrlichkeit und Offenheit.

Partizipation ist auch das Thema, das Dr. Maximilian Werkmüller (Lohr & Company), betont. „Wir müssen das Individuum herausstellen und die Absolventen an den Mandanten wachsen lassen.“ Dr. Jan Schröder von Allen & Overy bringt es ebenfalls auf den Punkt: „Wir dürfen keine Angst haben, den Nachwuchs in Verantwortung zu bringen.“

Dr. Maximilian Koch von Mütze Korsch betont, dass das freiberufliche Ideal der selbstbestimmten Arbeit insbesondere für die junge Generation der Wirtschaftsanwälte nach wie vor hochattraktiv sei, auch wenn Projekte häufig im Team bearbeitet werden: „In meinem Team erhalten auch die jüngeren Kollegen die Freiräume, um sich beruflich und privat zu entfalten. Mir ist dabei wichtig, dass auch der Berufsanfänger als vollwertiger Anwaltskollege Wertschätzung erfährt. Deshalb achte ich darauf, dass sich die Kollegen in meinem Team früh in die Projektplanung einbringen, ihre Arbeit möglichst frei einteilen

und vor allem Mandantenkontakt haben können.“

Darum geht es auch bei Freshfields Bruckhaus Deringer, kürzlich im Fachmagazin Juve zum „Wunscharbeitsgeber“ für deutsche Nachwuchsjuristen gekürt. „Unsere Anwälte sollen Mandanten möglichst schnell eigenständig beraten. Sie erwarten das und bleiben nur, wenn sie tatsächlich tun können, wofür sie ausgebildet wurden“, sagt Dr. Tobias Klose. Darüber hinaus hat die Sozietät ein umfassendes Karrierekonzept entwickelt, um auch dem neuen Wunsch nach flexibler Arbeitsgestaltung entgegenzukommen. So können Mitarbeiter etwa in verschiedenen Teilzeitmodellen oder bei Bedarf gelegent-

„Wir haben in unserer Sozietät eine frei skalierbare Arbeitszeit“

Dr. Rainer Krause,
Hengeler Mueller

lich von zu Hause arbeiten.

Mehr Freizeit zu bieten, ist auch der Ansatz bei Raupach. Aber Dr. Michael von Rüdenschränkt ein: „Gerade im Transaktionsbereich ist es

schwierig, dauerhaft mehr Freizeit zu haben, da bei Käufen und Verkäufen dauerhafte Betreuung und Begleitung wichtig ist.“ Dr. Rainer Krause von Hengeler Mueller schlägt in diesem Rahmen vor, nach solchen Projekten Pausen anzubieten. „Wir haben in unserer Sozietät eine frei skalierbare Arbeitszeit. So finden wir Antworten auf die Wünsche nach Flexibilisierung und Work-Life-Balance.“ Auch für Maximilian Gröning von KPMG Law ist Flexibilität das Zauberwort. Wann und von wo die Arbeit gemacht werde, sei irrelevant, solange das Ergebnis stimme. „Das spricht sich auf dem Markt herum.“ Einen etwas anderen Weg geht Mayer Brown. Die Sozietät bietet ihren Anwälten 50 Tage Urlaub im Jahr bei entsprechender Gehaltsanpassung. „Interessanterweise wird das nicht sehr stark in Anspruch genommen“, sagt Christof Gaudig.

Zu jenen, die dieses Problem aktuell nicht tangiert, zählt Dr. Jörg Podelh von Peters Rechtsanwälte. „Wir haben kein Talentproblem. Durch unser Profil, Führungsverständnis, unsere Strategie und Internationalität sind wir beim Nachwuchs gut angesehen.“

MARKT

Anwälte glauben an M&A-Zukunft

Das Geschäft mit Firmenkäufen und Fusionen verändert sich. Das hat natürlich auch Auswirkungen auf Anwaltskanzleien, die solche Deals juristisch begleiten. Experten sind aber überzeugt: Das Geschäft hat Zukunft.

VON JÜRGEN GROSCHE

Laut Branchenberichten war im vergangenen Jahr das Geschäft mit Käufen und Fusionen (Mergers and Acquisitions – M&A) schwach. „Eingebrochen“, hieß es sogar in manchen Medienberichten. Glaubt man Branchenvertretern, dürfte dies übertrieben sein. Einig waren sich die Anwälte aus führenden Häusern beim RP-Wirtschaftsforum Wirtschaftskanzleien allerdings in der Einschätzung, dass sich dieser Markt verändert hat.

„Der Kuchen ist kleiner geworden“, räumt Dr. Joachim

Chancen und Risiken für Unternehmenskäufe haben sich weltweit klar verändert

Schütze (Clifford Chance) ein; 2012 habe es insgesamt weniger Transaktionen gegeben als in den Jahren davor. 2004 bis 2007 sei dieser Geschäftsbereich sehr gut gelaufen, danach sei er rückläufig gewesen, bestätigt Thomas Austmann (Austmann & Partner). Dafür benennt der Rechtsexperte gleich mehrere Ursachen: Die Unternehmen müssen Firmenkäufe anders finanzieren als früher und mehr Eigenkapital dafür bereitstellen.

„Chancen und Risiken für Unternehmenskäufe haben sich weltweit klar verändert. Die Mittel sind da, aber die Regeln komplizierter geworden“, sagt Dr. Tobias Klose, dessen Kanzlei Freshfields Bruckhaus



Einig waren sich die Anwälte aus führenden Häusern beim RP-Wirtschaftsforum Wirtschaftskanzleien in der Einschätzung, dass sich der Markt für Käufe und Fusionen verändert hat. Von der Zukunft dieses Geschäftes sind sie aber nach wie vor überzeugt.

FOTO: MICHAEL LÜBKE

Deringer nach eigenen Angaben die deutschen und europäischen M&A-Rankings seit Jahren anführt. Wenn solche Käufe und Fusionen zustande kommen, hätten sie häufig einen hochwertigen Charakter, stellt Austmann fest. Andere

hingegen seien schlicht aus der Not getrieben. Dennoch sieht er die Zukunft mit Optimismus: „Das M&A-Geschäft hat seine eigene Konjunktur und wird wiederkommen.“

Insbesondere im Mittelstand stellen Experten rege Ak-

tivitäten fest. „Der Trend geht hin zu kleineren Transaktionen“, beobachtet Dr. Michael von Rüden (Raupach). „Wir müssen es schaffen, diesen Trend aufzufangen und unseren Mandanten maßgeschneiderte Angebote zu machen.“

Gute Erfahrungen macht hier Dr. Hans Gummert (Heuning Kühn Lürer Wojtek). Der Jurist betont allerdings, dass es sich dabei immer um „hochkomplexe Angelegenheiten“ handelt – ob es nun um kleine oder große Deals gehe. Die In-

ternationalisierung mache die Arbeit noch komplizierter. „Je nach Anforderung binden wir daher immer Rechtsspezialisten aus verschiedenen Disziplinen ein.“ „Die Arbeit wird nicht weniger, wenn die Transaktion kleiner ist“, meint auch

Dr. Christian Quack (Buse Heberer Fromm).

„Wir sprechen ebenfalls den Mittelstand an. Hier gibt es nicht selten sehr anspruchsvolle M&A-Transaktionen. Wegen der oft geringeren Größe müssen diese dann überdies besonders kostenbewusst und effizient gemanagt werden. Das setzt zum einen viel Erfahrung voraus. Zum anderen ist hier ein gutes Vertrauensverhältnis zwischen Mandant und Anwalt sehr wichtig“, fügt Dr. Maximilian Koch (Mütze Korsch) hinzu. Er sieht aber auch im M&A-Geschäft in regulierten Branchen ein wichti-

„Die Arbeit wird nicht weniger, wenn die Transaktion kleiner ist“, sagt Dr. Christian Quack

ges Aufgabenfeld. Dort gelten wegen spezieller Vorschriften besondere Regeln. „In vielen Häusern fehlt die Spezialisierung“, stellt Koch fest. Deshalb hätten Anwaltskanzleien hier gute Chancen.

M&A lasse sich schlecht gesondert betrachten, fügt Koch hinzu: „Im Projektgeschäft vermischt sich die Grenze zwischen M&A und Gesellschaftsrecht.“ Und überhaupt sei es gut, wenn Anwälte flexibel reagieren könnten: „Wir werden bei solchen Projekten auch auf andere Themen angesprochen. Dann ist es hilfreich, wenn man schnell ein gutes Team zusammenstellen kann, das eine hochwertige Arbeit liefert.“