



Wie Justitia wollen auch die Wirtschaftsanwälte Interessen ausgleichen und für ihre Mandanten kämpfen. Ihre Expertise ist gefragt, die Geschäfte laufen entsprechend gut. Davon profitiert Düsseldorf – die Stadt zählt zu den wichtigsten Kanzleistandorten des Landes.

Foto: Thinkstock/ERO9

## ANWALTSMARKT

# Die Profi-Begleiter der Unternehmen

So gut wie nichts in der Wirtschaft läuft ohne den Rat von Anwälten, die die Unternehmen durch die Klippen juristischer Feinheiten begleiten. Und da es in der Wirtschaft derzeit brummt – zumindest etwa bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, erleben auch die Kanzleien gute Zeiten. Doch am Horizont tauchen neue Herausforderungen auf, die die Anwälte schon jetzt beschäftigen.

VON JÜRGEN GROSCHKE

Große Dinge passieren in der Wirtschaft: Die Energiekonzerne Eon und RWE müssen in Folge der Energiewende radikal umsteuern, sie strukturieren ihre Unternehmen um. Der US-Konzern Pfizer will das Pharmaunternehmen Allergan für 160 Milliarden US-Dollar schlucken. Das Bundeskartellamt eröffnet ein Verfahren gegen Facebook wegen Verdachts auf Marktmissbrauch durch Datenschutzverstöße. Immobilienkonzerne fusionieren, Mittelständler expandieren in alle Welt und, und, und. Eines haben all diese unterschiedlichen Nachrichten gemeinsam: Im Hintergrund sind immer Wirtschaftsanwälte tätig. Sie beraten die Unternehmen, gestalten die Verträge, bewerten Risiken. Der Markt der Kanzleien gestaltet

sich dabei so vielschichtig wie die Wirtschaftsstrukturen, in denen sie arbeiten. Da sind weltweit operierende Sozietäten mit tausenden Juristen

## Viele der Kanzleien haben eine Niederlassung oder gar ihren Hauptsitz in Düsseldorf

ebenso unterwegs wie kleine, hoch spezialisierte Kanzleien, sogenannte Boutiquen, die oft auch gerne von den Großen für Spezialaufträge engagiert werden.

Viele der Kanzleien haben eine Niederlassung oder gar ihren Hauptsitz in Düsseldorf. Die Stadt am Rhein genießt in der Branche einen sehr guten Ruf. Sie liegt mitten in einem wirtschaftlichen Ballungs-

raum und im Zentrum Europas. Viele mögliche oder tatsächliche Kunden steuern aus direkter Nachbarschaft ihre nationalen, europäischen oder gar globalen Geschäfte.

Für den Standort spricht ein weiterer Punkt: Menschen ziehen gerne in die Region – die Kanzleien finden also eher den Nachwuchs und die Mitarbeiter, die sie so dringend benötigen. Das ist eine der Engstellen, die die Anwälte derzeit beschäftigt: Der Wettbewerb um die besten Köpfe ist intensiv. Die Sozietäten müssen sich einiges einfallen lassen, um die Talente für sich zu interessieren.

Verständlich, dass dieses Thema einen Schwerpunkt beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ bildete. Wieder einmal, muss man sagen. Bereits zum fünften Mal haben sich Vertreter aus Top-

Kanzleien zu diesem Forum versammelt, jedes Mal tauschen sie sich intensiv über das Thema Personalsuche aus.

In diesem Jahr hatte der Maler und Fotokünstler Stephan Kaluza sein Atelier zur Verfügung gestellt, Anwälte aus 34 Sozietäten folgten der Einladung und diskutierten in dieser inspirierenden Atmosphäre über Branchenthemen, die ihnen auf den Nägeln brennen. Auch etwa über die Frage, ob und wie die Digitalisierung die Arbeit und die Geschäftsmodelle verändern wird – eine Frage, die derzeit ja alle Wirtschaftszweige beschäftigt.

Die Einschätzungen unterscheiden sich durchaus: Die Beratung auf höchstem Niveau

sei nicht durch Computerprogramme oder Roboter zu ersetzen, sagen die einen. Mandanten – in der Regel Unternehmer oder Top-Manager – wünschen den persönlichen Kontakt. Die anwaltliche Beratung sei und bleibe ein „People's Business, das wird nicht verschwinden“, sagt zum Beispiel Christof Gaudig aus der Kölner Kanzlei Oppenhoff & Partner.

Dr. Sven-Joachim Otto (PwC Legal) stimmt dem zwar zu, er warnt indes: „Viele haben noch keine Vorstellung davon, was die Digitalisierung aus unserem Beruf machen wird.“ Etwa 80 Prozent der anwaltlichen Dienstleistungen könnten sich automatisieren lassen. Wie dann künftig einmal der Markt

aussehen wird, muss sich zeigen. Aktuell sind die Anwälte hoch zufrieden mit ihren Geschäften. Für viele Kanzleien war das vergangene Jahr das beste ihrer Geschichte, verrieten einige beim Forum. Vor allem das M&A-Geschäft brummt. Unternehmenskäufe und Fusionen (Mergers and Acquisitions) bestimmen die Wirtschaftsnachrichten.

Leicht erklärbar: Nicht nur Firmen suchen nach Expansionsmöglichkeiten. Viele Anleger, unter ihnen Fondsgesellschaften, drängen auf die Märkte. Weil wegen der niedrigen Zinsen Anlagealternativen fehlen, sind Unternehmen als Sachwerte gefragt. Und natürlich auch Immobilien: Da sich an der Zinslage nichts ändere, spreche vieles dafür, dass sich der Boom fortsetze, glaubt Dr. Lars Kölling (Rotthege Wassermann). Ihm fällt das Interesse

ausländischer Investoren auf, das ungebrochen groß sei. Und wiederum profitiert Düsseldorf.

## „Düsseldorf ist neben Frankfurt Standort Nummer eins für Immobilieninvestments“

dorf. Die Stadt sei neben Frankfurt Standort Nummer eins für Immobilieninvestments.

Viele spannende Themen, die die Rechtsspezialisten beim RP-Forum zu besprechen hatten. Die folgenden Seiten bieten einen umfassenden Überblick über die Forumsdiskussionen, darüber hinaus tiefe Einblicke in die Arbeit der Kanzleien, ihre Spezialitäten – und damit ein Kaleidoskop des gesamten Marktes.

## „Viele haben keine Vorstellung davon, was die Digitalisierung aus unserem Beruf machen wird“



Vertreter aus 34 renommierten Sozietäten tauschten sich beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ in inspirierender Atmosphäre über Branchenthemen aus: Der Maler und Fotokünstler Stephan Kaluza hatte gemeinsam mit der Rheinischen Post in sein Atelier eingeladen. Die Geschäfte laufen für die Anwälte derzeit sehr gut, zugleich sehen sie Herausforderungen, die ihr Geschäft radikal verändern könnten. Mehr zum Forum auf den Seiten E6 bis E11.

FOTO: ALOIS MÜLLER

STRATEGIE

# Der Marktführer will hoch hinaus

Größe allein muss keine Stärke sein. Hogan Lovells beweist allerdings, dass die erste große transatlantische Fusion zweier Sozietäten zu einer Großkanzlei Früchte tragen kann. In Deutschland wächst das Unternehmen zweistellig, Düsseldorf spielt dabei eine zentrale Rolle.

VON JOSÉ MACIAS

Die Wahl eines Firmensitzes kann sehr aussagekräftig sein, um zu erfahren, welche Ziele und Kulturen ein Unternehmen ausmachen. Deutlich wird das bei der transatlantischen Wirtschaftskanzlei Hogan Lovells, die in den obersten Etagen des Düsseldorfer Sky Office wirkt: transparent, ein eindrucksvoller Überblick über die Skyline der Landeshauptstadt und ganz oben angesiedelt.

Oben angekommen ist die Kanzlei auf jeden Fall, seit vor sechs Jahren die europäische Kanzlei Lovells mit der amerikanischen Kanzlei Hogan & Hartson fusionierte und nun mit mehr als 2500 Rechtsanwälten und 47 Büros weltweit zu den ganz Großen der Branche gehört.

„Das war die erste große transatlantische Fusion in der Branche – und wir können sagen, es ist eine Erfolgsstory“, betont Prof. Dr. Thomas Dünchheim, seit Januar 2016 als „Office Managing Partner“ Leiter des Düsseldorfer Büros, als er uns gemeinsam mit drei Partnern in der 21. Etage des Sky Office empfängt. Es sind



Düsseldorfer Hogan Lovells-Partner (v.l.): Sabine Reimann, Dr. Franz-Josef Schöne, Miriam Gundt, Dr. Andreas von Falck und Dr. Thomas Dünchheim. FOTO: ALOIS MÜLLER

Partner, die für den Erfolg der interdisziplinären Kanzlei stehen.

Dr. Roland Bomhard (Leiter der Praxisgruppe Immobilienwirtschaftsrecht) etwa, der seit 27 Jahren Berufsträger ist und sich daran erinnert, wie das Geschäft in Düsseldorf mit zwölf Anwälten startete. Heute beschäftigt Hogan Lovells am Standort Düsseldorf über 200 Mitarbeiter, darunter rund 90 Anwälte, und ist damit nach eigenen Angaben Marktführer. „Und wir wollen weiter wachsen“, ergänzt Dr. Andreas von Falck, Mitglied des „International Management Committee“ und einer der führenden Spezialisten im Patentrecht. Mit dabei ist auch Dr. Franz-Josef Schöne, Leiter der Düsseldorfer Praxisgruppe Corporate/M&A und Experte für Unternehmenstransaktionen.

Das Quartett repräsentiert Kernbereiche der Tätigkeiten der Kanzlei, dennoch ist das

nur ein kleiner Ausschnitt einer Großkanzlei, die international an praktisch allen relevanten Märkten aktiv ist. Die Fusion ist mittlerweile verkräftet und zahlt sich auch aus.

Dünchheim verweist auf die erst vor wenigen Wochen veröffentlichten Zahlen für das Jahr 2015. Danach entwickelt

### „Die erste große transatlantische Fusion in der Branche ist eine Erfolgsstory“

sich die Kanzlei prächtig, besser als manche Mitbewerber. „Wir sind im vergangenen Jahr mit unseren Büros in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München um 13,6 Prozent gewachsen“, freut sich der Office Managing Partner. Über 160 Millionen Euro Umsatz, das ist Rekord für Hogan Lovells.

Düsseldorf spielt dabei eine zentrale Rolle, denn hier sind etwa ein Drittel der Berufsträger in Deutschland angesiedelt. Woher kommt dieser Erfolg? Nun, die vier Partner führen das auf eine Vielzahl von Aktivitäten zurück. Ein Bereich stach jedoch besonders hervor: Transnationale Transaktionen beschäftigten die Anwälte stark und sorgen für satte Umsätze. Ein Beispiel dafür ist General Electric. Für den Technologiekonzern wickelte Hogan Lovells eine weltweite Immobilien-Transaktion im Wert von 25 Milliarden Dollar ab. „Um das zu bewältigen, benötigt man 100 Anwälte an unterschiedlichen Standorten“, skizziert Bomhard die Herausforderung, aber gleichzeitig auch die Stärke einer international aufgestellten Kanzlei.

Für den Technologie-Giganten Apple war Hogan Lovells mehrfach aktiv. So vertrat man Apple in den Klagen gegen

Ericsson in Deutschland, den Niederlanden, Großbritannien und auch in den USA. „Multinationale Konzerne benötigen schließlich Experten, die ihre Aktivitäten global im Blick haben“, erläutert Andreas von Falck. Ein weiteres spektakuläres Mandat war die Beratung der Autohersteller BMW, Audi und Daimler, als sie den elektronischen Kartendienst Here von Nokia im vergangenen Jahr übernahmen. „Das war ein patentrechtliches Minenfeld, wir mussten erst eine Struktur für den Deal finden“, erinnert sich von Falck. An diesem Projekt waren 120 Anwälte der Kanzlei beteiligt.

Hier wird schnell klar: Bei Geschäften dieser Dimension ist es mit fachlicher Exzellenz alleine nicht getan, vernetzte Strukturen und Großkanzleien haben hier Vorteile gegenüber kleineren Sozietäten. „Selbstverständlich stehen auch wir in einem Qualitäts- und Preiswettbewerb mit anderen Kanzleien“, so Franz-Josef Schöne. „Doch als internationale Wirtschaftskanzlei mit globaler Aufstellung können wir Deals machen, die andere nicht realisieren können. Allerdings sehen wir neuerdings auch Wettbewerber, die wir früher nicht in der Wahrnehmung hatten.“

Hogan Lovells berät aber nicht nur internationale Großkanzler: Zahlreiche Mittelständler und öffentliche Unternehmen, wie Stadtwerke, aber auch Behörden und Ministerien vertrauen auf die juristische Kompetenz der Wirtschaftssozietät. Schöne sieht Hogan Lovells vor allem mit der Full-Service-Orientierung vorne. „Es gibt keine vollintegrierte Kanzlei, die einen solchen globalen Footprint hat wie wir.“ Mandaten erwarten nicht nur eine Lösung für ihre Probleme. „Zu unserem Geschäftskonzept gehört, dass wir für unsere Mandanten Probleme antizipieren und damit frühzeitig die Weichen für eine Lösung stellen“, so von Falck.

M&A-Experte Schöne erwartet, dass die guten Geschäfte bei Corporate M&A weitergehen. „Deutschland steht als Investitionsstandort derzeit weltweit im Fokus, diese Tendenz wird sich auch in diesem Jahr fortsetzen.“ Gerade das Düsseldorfer Büro profitiert stark von dieser Entwicklung, denn viele internationale Transaktionen werden vom Rhein aus betreut. Schöne verweist etwa auf das Segment Venture Capital, das gemeinsam mit dem Münchner Büro geführt wird. „Fintechs, IT-Startups, Datenschutz zählen zu den Wachstumsmärkten. Außerdem betreuen wir weltweit eine Vielzahl von Private-Equity-Investoren: Hier sehen wir auch in Deutschland ein zunehmendes Interesse an Finanzierungsformen dieser Art – auch weil viele Mittelständler unterwegs sind und Private Equity gegenüber deutlich aufgeschlossener sind.“

## Erfahrung hilft nicht nur für juristischen Rat

Die Rechtsanwälte von Orrick, Herrington & Sutcliffe haben sich im Laufe der vergangenen Jahre detailliert in die Begleitung von Projekten zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien eingearbeitet.

VON ANJA KÜHNER

Führende Unternehmen im Renewables-Bereich vertrauen auf die rechtliche Expertise der internationalen Rechtsanwalts-Partnerschaft Orrick. Die Kanzlei begleitete in den letzten fünf Jahren über 600 M&A-Transaktionen und setzte damit in diesem Zeitraum weltweit mehr als 100 Milliarden US-Dollar um. Im Bereich Litigation und Streitschlichtung ist die Kanzlei in ähnlichem Umfang aktiv.

Doch in Zeiten der Energiewende haben sich die etwa 40 deutschen Anwälte, die in dem größeren Büro in Düsseldorf und dem kleineren in München tätig sind, darüber hinaus eine besondere Expertise im Bereich erneuerbare Energien erarbeitet. Sie haben etwa das kalifornische Solarunternehmen Sungevity bei der Verhandlung eines Joint Venture für Solar-Dachanlagen in Deutschland mit E.ON beraten. Auch Schöller Wind, Athos Solar und Voigt & Coll. vertrauen beim Erwerb von Solar- und Windparks in Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien auf ihren Rat. „Wir sind eine führende globale Sozietät mit klarem Fokus in den Bereichen Technologie, Energie & Infrastruktur sowie Finanzierung“, beschreibt Orrick sich selbst.

Orrick wurde 1863 in San Francisco gegründet. Seit 2008 ist die Kanzlei, die mit rund 1100 Anwälten an 25 Standorten zu den Top 20-Kanzleien weltweit zählt, auch in Deutschland vertreten. „The Legal 500 Germany“ lobte im vergangenen

### Orrick: Klarer Fokus auf Technologie, Energie und Infrastruktur sowie Finanzierung

Jahr die junge Düsseldorfer Partnerin Dr. Kerstin Henrich für ihre „unkomplizierte, klare und praktische Beratung“ im Bereich Gesellschaftsrecht und M&A. Seit einigen Jahren berät auch sie verstärkt rund um erneuerbare Energien.

Bei den Wind- und Solarprojekten geht es meist auch um Fragen des Immobilienrechts. „Es gibt viele Fallstricke, wenn ein Projektentwickler sich ein Grundstück langfristig sichern möchte, denn lang laufende Miet- und Pachtverträge können in vielen Fällen trotzdem kurzfristig gekündigt werden“, sagt die Anwältin. Auch mit Dienstbarkeiten beschäftigt sich ihr Team regelmäßig: „Die Betreiber wollen natürlich nicht, dass ihr Windrad in das Eigentum des Grundstückseigentümers übergeht.“

„Enorm spannend“ findet Henrich die rechtlichen Fragen rund ums Bundesimmissionsschutzgesetz. „Da geht es um Lärmbelästigung und Ab-



Dr. Kerstin Henrich, Partnerin bei Orrick in Düsseldorf FOTO: AM

schattung ebenso wie um Naturschutz.“ Sie bringt viel Verständnis für Umweltverträglichkeits-Gutachten mit, ist auch privat bei verschiedenen Naturschutzprojekten engagiert. „Es ist ein Unterschied, ob ein Windrad in der Nähe eines Mäusebussard- oder eines Rotmilan-Horstes gebaut werden soll“, weiß Henrich. Sie kennt sich aus mit den Zugzeiten der Kraniche: „Dann müssen die Windkraftanlagen komplett abgeschaltet werden.“ Auch beim Fledermaus-Monitoring kann sie inzwischen mitdiskutieren. „Nachts, wenn Fledermäuse fliegen, stehen die Räder still.“ Da die geschützten Säugetiere jedoch nicht die ganze Nacht hindurch fliegen, beobachten Biologen für jedes neu errichtete Windrad die Flugzeiten der örtlichen Fledermäuse. „Nach den so bestimmten und je

nach Standort unterschiedlichen Flugzeiten wird in die Software ein Fledermaus-Algorithmus einprogrammiert“, erzählt Henrich. So wird bestimmt, wann sich die Windräder automatisch abschalten müssen.

Zu ihrem ersten Mandat im Bereich Erneuerbare Energien kam Henrich eher zufällig. Ein Düsseldorfer Mandant wollte ein Solarkraftwerk in Niedersachsen kaufen. „Bei der Beratung habe ich die Gegenseite von meiner Arbeit überzeugt, die mich daraufhin bei ihrem nächsten Projekt mandatierte“, erzählt sie. So folgt seither ein Auftrag auf den anderen.

„Da wir in unserer Beratungspraxis schon viele Verträge gesehen haben, können wir unseren Mandanten auch Tipps für Verhandlungen geben.“ Das Team um Henrich weiß aufgrund seiner Marktexpertise beispielsweise, wenn noch Spielraum bei den Konditionen von Wartungsverträgen ist. „Diese werden für viele Jahre abgeschlossen, da kommt beim Nachverhandeln schnell unser Anwaltshonorar wieder rein“, nennt sie einen Erfolgsaspekt.

## 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 1200 Anwälten an 28 Standorten in Europa, den USA, dem Mittleren Osten und Asien, einschließlich unserer Kooperationen in Südkorea und Indonesien, 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 Branchenkenntnisse 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.

Europe | Middle East | Asia  
www.taylorwessing.com

TaylorWessing

extra  
Wirtschaftskanzleien

**Verlag:** Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf  
Geschäftsführer:  
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen), Stephan Marzen  
**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: Matthias von Arnim, Anja Kühner, Nicole Wildberger  
Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

# Keine Großkanzlei, aber eine große Kanzlei in Düsseldorf

Die Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner versteht sich auf vielen Feldern als echte Alternative zu den großen internationalen Sozietäten.

VON NICOLE WILDBERGER

Am 9. Februar dieses Jahres hörte man an der Frankfurter Wertpapierbörse wieder die Korke knallen. Die B.R.A.I.N. Biotechnology Research and Information Network AG, kurz Brain AG genannt, hat ihren Börsengang an diesem Tag mit der Erstnotierung der Aktie im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgreich abgeschlossen.

Das Geschäftsfeld des Unternehmens ist recht unge-

wöhnlich: „Die Brain AG gehört zu den Unternehmen der so genannten weißen Biotechnologie. Dabei werden Enzyme, bioaktive Naturstoffe oder Mikroorganismen identifiziert, um diese industriell nutzbar zu machen. Eingesetzt werden diese beispielsweise in Waschmitteln oder Hautcremes“, erklärt Daniel-Sebastian Kaiser, Partner der Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner und einer der Spezialisten des Hauses für Gesellschaftsrecht und Mergers & Acquisitions (M&A), also Unternehmenskäufe.

Aber nicht nur die Begleitung von Börsengängen und Unternehmenskäufen ist einer der Beratungsschwerpunkte der Kanzlei. Die mittelständische Kanzlei, die mehr als 40 Anwälte am Standort Düsseldorf beschäftigt, ist breit auf-



Partner bei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner: Thomas Michaelis (l.) und Daniel-Sebastian Kaiser.

gestellt. Neben dem Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht sowie dem Handelsrecht bietet die Kanzlei auch Beratung im Bankrecht sowie im Immobilien-, Bau und Vergabe- sowie Umweltrecht. IT-Recht und gewerblicher

Rechtsschutz sowie arbeits- und insolvenzrechtliche Beratung komplettieren das Angebot der Sozietät.

Aber auch gesellschaftliches Engagement ist der Sozietät wichtig. Thomas Michaelis, Partner im Bereich Immo-

lienzrecht, freut sich, dass die Sozietät zu Beginn des Jahres 2016 eine Partnerschaft mit dem NRW-Forum Düsseldorf eingegangen ist. „Einen so renommierten Kulturbetrieb unter dem künstlerischen Leiter Alain Bieber zu unterstützen, bietet große Chancen und Entwicklungspotenzial für beide Seiten“, unterstreicht Thomas Michaelis. Im Rahmen der langfristigen Zusammenarbeit sind zahlreiche gemeinsame Veranstaltungen und Projekte geplant.

Für Michaelis ist die Kooperation vor allem ein Ausdruck der tiefen Verbundenheit mit der Region, aus der eine Vielzahl der Mandanten kommt. „Unsere Mandanten stammen zwar aus dem gesamten Bundesgebiet, wir haben aber durchaus eine starke Präsenz direkt in der Region“, ergänzt

Daniel-Sebastian Kaiser. Durch die ausgezeichnete Lage der Stadt Düsseldorf könne sich die Kanzlei die mittelständische Unternehmensschar entlang von Rhein und Ruhr bis weit nach Ostwestfalen-Lippe erschließen. Gleichzeitig sei die Region auch für die zahlreichen Investoren aus dem Ausland von zunehmendem Interesse. Und gerade diese Investoren bedürften angesichts der zunehmenden Komplexität des gesetzgeberischen Rahmens einer intensiven juristischen Beratung.

Wie gut Hoffmann Liebs Frisch & Partner in den internationalen Aspekten des Wirtschaftsrechts bereits verankert ist, zeigt der China Desk der mittelständischen Kanzlei. Dieser ist neben deutschen Partnern der Kanzlei auch mit chinesischen Rechtsanwältinnen

besetzt, die gemeinsam mit den Kollegen aus dem Bereich Immobilienrecht die Volksrepublik China bei der Anmietung von Diensträumen für das neue Generalkonsulat in Düsseldorf beraten haben. „Die Volksrepublik hat sich damit nach Frankfurt, Hamburg und München bewusst für Düsseldorf als vierten Standort des neuen Generalkonsulats entschieden“, berichtet Thomas Michaelis. Die Wahl fiel auf die Landeshauptstadt, weil Düsseldorf mit mehreren hundert hier ansässigen chinesischen Unternehmen einer der wichtigsten Wirtschaftsstandorte für das Reich der Mitte in Deutschland ist.

Allein die genannten Beispiele zeigen die Vielfalt der Aufgaben, denen sich die Full-Service-Kanzlei allein in diesem Jahr verschrieben hat.

## WISSENSÖKONOMIE

# Juristen brauchen heute technisches Know-how

Die zunehmende Digitalisierung verändert derzeit Wirtschaft und Gesellschaft. Ein großartiges Betätigungsfeld für Juristen – wenn sie denn über die notwendige Expertise verfügen. Bird & Bird sieht sich hier gut aufgestellt.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn Dr. Michael Alt, Dr. Jan Byok und Sven-Erik Heun die juristischen Implikationen der aktuellen technologischen Entwicklungen beschreiben, dann zeigt sich nicht nur die immense Komplexität der Materie, sondern auch, dass juristische Beratung heute ein anspruchsvolles Geschäft ist. Im Interview machen die Geschäftsführer der deutschen Büros der Kanzlei Bird & Bird in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München deutlich, dass die neuen Trends in Technologie und Infrastruktur, bei Datenschutz und Patenten tief in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft hineinwirken. Ein klares Verständnis vom operativen Geschäft und dem Wert des verwendeten Know How der in diesem Umfeld agierenden Unternehmen und Behörden bildet in der Praxis von Bird & Bird die Grundlage für echten Mehrwert bei der strategischen, rechtlichen und vertraglichen Begleitung von öffentlichen und privaten Projekten, Unternehmenskäufen und Finanzierungen sowie natürlich beim Schutz von Marken und Patenten.

Beispiel Straßenverkehr: Die automobilen Welten werden immer intensiver vernetzt. Es geht um Industrie 4.0 und Konnektivität, neue Software-Lösungen kommen zum Einsatz. Unternehmen sind involviert, aber auch die öffentliche Hand. Intelligente Städte bauen auf automatisierte Straßenbeleuchtung, elektronische Verkehrsführung und flächendeckende Vernetzung der Informationsflüsse. Auf wirtschaftlicher Seite bilden sich neue Allianzen, die auch juristisch Neuland betreten. „Viele Aspekte müssen die Vertragsparteien individuell vereinbaren“, erklärt Heun.

Eine der wichtigsten Fragen heute: Wem gehören Daten, die anfallen, Bewegungsprofile etwa? Gehören sie dem Hersteller, dem Zulieferer oder gar dem Staat? Alle hätten Verwendung dafür, um Produkte oder Verkehrsflüsse zu verbessern. Oder gehören sie nicht doch dem Eigentümer des Autos? Alles Neuland für viele Beteiligte, die den Rat der juristischen Spezialisten sehr schätzen.

Um in diesem komplexen Umfeld juristisch adäquat zu beraten, braucht es indes mehr als nur Paragrafenkenntnis.



Dr. Jan Byok (l.) und Sven-Erik Heun betonen den besonderen Technologie-Fokus ihrer Kanzlei Bird & Bird. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Gefragt ist technisches Verständnis. „Viele unserer Anwälte haben jahrzehntelange Erfahrung auf technischer wie auch auf juristischer Seite“, sagt Byok. „Wir verfügen über umfassende Branchenkenntnisse, weil wir unsere Mandanten auch auf der operativen Seite begleiten“, ergänzt Heun. Große Themen sind dabei auch der Datenschutz oder die

### Große Themen sind auch der Datenschutz oder die Zuordnung von Haftungsrisiken

Zuordnung von Haftungsrisiken. Wenn sich künftig die Autos selbst steuern, Maschinen miteinander kommunizieren: Wer haftet, wenn es zu Verkehrsunfällen kommt? Manches können die beteiligten Partner vertraglich regeln, äußere Einwirkungen nicht. Wann haften die Autofahrer? Gerichtliche Präzedenzfälle gibt es nicht.

Heun warnt: Werden die Fahrer zu sehr in Haftung genommen, schwindet womöglich die Akzeptanz, dem Projekt droht der frühe Tod. Darin zeigt sich die gesellschaftliche Relevanz – die juristische Feinsteuerung muss hier sehr früh

ansetzen, damit nicht ganze Zukunftstechnologien in die falsche Richtung laufen.

Das gilt genauso auch für öffentliche Infrastrukturprojekte – ein Gebiet, in dem Byok seit langen Jahren spezialisiert ist. Informations- und Telekommunikationstechnologien vernetzen und revolutionieren den Alltag der Menschen und sind zunehmend auch Grundlage bei der Erbringung öffentlicher Leistungen. Gefragt ist eine netzbasierte Wissensökonomie, die auch juristisch

auf sicheren Füßen steht. Als Beispiel nennt Byok die elektronische Gesundheitskarte. Das gerade verabschiedete E-Health-Gesetz beschreibt einen Fahrplan für die flächendeckende Einführung der Karte. „Es geht darum, die Prozesse zu optimieren“, erklärt Byok. Die Rechtsexperten der Kanzlei haben hier viel zu tun: Prüfungsaufträge, europaweite Vergabeverfahren und Vertragsentwürfe erstellen, verhandeln und begleiten, den regulatorischen Rahmen einbin-

den. „Bei uns arbeiten hier Spezialisten aus verschiedenen Disziplinen in Teams eng zusammen“, erklärt Byok.

Ähnliche Fragestellungen gibt es im Bereich von Sicherheit und Verteidigung – Bird & Bird berät auch hier – oder in der Verkehrstelematik: Verkehrsunternehmen automatisieren ihre Leitstellen, Mautsysteme erfassen Fahrdaten und führen Abrechnungen durch. IT-Systeme bestimmen die Abläufe und die Verträge. „Solche komplexen öffentlichen Strukturen durchdringen unsere Gesellschaft immer tie-

fer“, sagt Byok. Umso wichtiger sind saubere juristische Grundlagen dafür.

Basis vieler technischer Entwicklungen sind Patente – daher hat Bird & Bird auch juristisch hier einen starken Fokus und beschäftigt zum Beispiel 14 Patentanwälte – für eine Wirtschaftskanzlei eine beachtliche Größenordnung. Bei Patentstreitigkeiten arbeiten Spezialisten unterschiedlicher

Rechtsgebiete mit den Patentanwälten zusammen. „Mit dieser Expertise bieten wir einen signifikanten Mehrwert“, sagt Alt.

### Verkehrsunternehmen automatisieren ihre Leitstellen, Mautsysteme erfassen Fahrdaten

Derzeit ein heißes Thema im Patentwesen: die Einführung des Einheitlichen Europäischen Patentgerichtes (Unified Patent Court, kurz UPC) im kommenden Jahr. „Wir sind darauf vorbereitet“, betont Alt. An allen wichtigen Standorten – Pa-

ris, London, München – ist die Kanzlei vertreten, gerade erst hat sie in Luxemburg, dem geplanten Standort für das Berufungsgericht, ebenfalls ein Büro eröffnet. Dass Düsseldorf an Bedeutung verlieren würde – eine Sorge, die von Beobachtern geäußert wird –, glaubt Alt nicht: „Die Richter haben eine hohe Expertise, die auch künftig gefragt bleiben wird. Wir rechnen daher damit, dass Düsseldorf als Standort für die patentrechtliche Beratung auch weiterhin einen hohen Stellenwert und entsprechenden Ansehen genießt.“

## HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

### Rechtsberatung, die Zeichen setzt

Individuelle Beratung, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Teams und leistungsstarke Partner, damit findet Heuking Kühn Lüer Wojtek für jede Herausforderung den richtigen Ansatz. Der Rechtsberatung unserer mehr als 300 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände, öffentliche Körperschaften und anspruchsvolle Privatklienten.

Berlin  
Chemnitz  
Düsseldorf  
Frankfurt

Hamburg  
Köln  
München  
Stuttgart

Brüssel  
Zürich

www.heuking.de

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER

## SEKTOREN

## Wachstum auch in der Zukunft forcieren

Düsseldorf ist für die US-Kanzlei White & Case ein bedeutender Standort. Die Rechtsanwältinnen sind unter anderem sehr aktiv im Transaktionsrecht, im Energierecht und im Prozessrecht. Dazu kommt eine deutschlandweit renommierte Insolvenzrechtspraxis, die stark zum Erfolg beiträgt.

VON PATRICK PETERS

Bei White & Case ist man guter Stimmung. Schließlich war 2015 für die deutschen Büros der internationalen Großsozietät das erfolgreichste Jahr überhaupt: Der Umsatz kletterte im Vergleich zu 2014 um mehr als elf Prozent auf 126 Millionen, und jeder der 206 Vollzeit tätigen Berufsträger der deutschen Kanzlei setzte rechnerisch 612.000 Euro um – 12,7 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

Dr. Hermann Schmitt, Managing Partner bei White & Case am Standort Düsseldorf, stellt heraus, dass auch sein Büro viel zu diesem Erfolg beigetragen habe. „Herausragendes Ereignis der letzten zwölf Monate war der Einstieg von Deutschlands renommiertes-

tem Energierechts-Team um Dr. Peter Rosin und Thomas Burmeister bei White & Case Düsseldorf. Mit ihrer anerkannten Expertise, umfassenden Erfahrung und dem großen Branchen-Know-how in Verbindung mit unserer generell starken M&A-Praxis haben wir nun auch die ideale Kombination für Transaktionen im Energiebereich.“ Das erfahrene elfköpfige Energierechts-Team begleite seit nun fast einem Jahr M&A-Transaktionen und Finanzierungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Öl-, Gas- und Energiesektor bei White & Case. Es verantwortet laut Hermann Schmitt den Themenkomplex Energieregulierung sowie den gesamten Bereich des Energiewirtschaftsrechts,

### Der Einstieg eines großen Energierechts-Teams war ein wichtiges Ereignis

unter anderem die Beratung und Begleitung von Kraftwerkprojekten auch für erneuerbare Energien, Emissions- und Energiehandel, Projektfinanzierungen sowie die Beratung von Umwelt- und Kartellrechtsfragen und Gerichtsprozesse im Energiebereich.

Transaktionsexperte Schmitt, der viele Jahre für White & Case in Moskau tätig war, weist auch auf zwei weitere Personalentscheidungen hin, die für den Standort im Rheinland sehr förderlich gewesen seien. Zum einen sei dies der Wechsel der Hamburger Partnerin Dr. Marlene Ma-



Dr. Hermann Schmitt, Managing Partner bei White &amp; Case am Standort Düsseldorf.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

esch nach Düsseldorf, die nun vor Ort die Prozessabteilung inhaltlich und personell aufbaue. Marlene Maesch sei vor allem im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten bei Insolvenzverfahren bundesweit tä-

tig. Dazu passt auch die weitere Partnermeldung, die Hermann Schmitt anführt: „Es ist uns auch gelungen, einen unserer langjährigen Düsseldorfer Rechtsanwältinnen zur Aufnahme als Partner der Sozietät vor-

zuschlagen. Dr. Jan-Philipp Hoos wird als weiterer Insolvenzpartner die Zukunft unserer deutschlandweit führenden Insolvenzpraxis gemeinsam mit unserem Seniorpartner Dr. Biner Bähr gestalten.“

Apropos Insolvenzpraxis: Es scheint wirklich nicht übertrieben, von einer „deutschlandweit führenden“ Praxis zu sprechen, wie es Hermann Schmitt tut. Biner Bähr gehört bereits seit langem zu den deutschlandweit am meisten mandatierten Insolvenzverwaltern und wird regelmäßig für die ganz

### „Wir erwarten weltweit das größte Wachstum in den Bereichen M&A“

Dr. Hermann Schmitt  
White & Case

großen Verfahren bestellt, von Hertie bis Teldafax, von Whitesell bis WGF. „Der Praxisgruppe ist es auch 2015 gelungen, in einem angesichts der guten wirtschaftlichen Konjunktur für Insolvenzverwalter eigentlich nicht einfachen Umfeld erheblich und profitabel zu wachsen“, betont Schmitt.

Die Insolvenzpraxis gebe White & Case unter den großen Kanzleien eine besondere Stellung, denn die meisten Insolvenzpraxen seien in Deutschland noch in kleineren Einheiten anzutreffen, so Schmitt. „Wir meinen und können täglich beobachten, dass einerseits die Internationalität der Sozietät wegen der zunehmenden grenzüberschreitenden Verflechtungen der Unternehmen einen immer wichtiger werdenden Aspekt in Insolvenzverfahren darstellt und andererseits die Insolvenzpraxis für unsere Prozessfähigkeit und zunehmend für andere Bereiche auch – ich möchte besonders M&A erwähnen – immer wichtiger wird. Letzteres rührt vor allem daher, dass die

Insolvenzpraxis heute dynamisches, strategisches Handeln erfordert und oft keineswegs das Ende des Unternehmens und seiner Abteilungen markiert, sodass im Zuge der Insolvenzen immer mehr Transaktionsgeschäft anfällt, wenn der Insolvenzverwalter das Unternehmen oder selbständige Abteilungen des Unternehmens in Tender-Verfahren oder anderen Prozessen an Finanzinvestoren oder Strategen als Ganzes veräußern kann.“

Vor der Zukunft ist Hermann Schmitt nicht bange. „Wir erwarten weltweit das größte Wachstum in den Bereichen M&A einschließlich Immobilien-Transaktionen und Private Equity, Prozesse, Energie und Schutz des geistigen Eigentums und wollen an diesem Wachstum international teilhaben. Wir glauben, dass Düsseldorf dafür einer der besonders gut geeigneten Standorte ist, da er alle diese Bereiche so stark repräsentiert wie kein anderer Standort in Deutschland. Zudem steht die Industrie mit einem Fokus auf Energie, Chemie und Pharma im Fokus – in diesen Sektoren wollen und werden wir ebenfalls wachsen.“ Die Dichte der Industrie sei nirgends so hoch wie an Rhein und Ruhr, und innerhalb dieses Raumes habe sich Düsseldorf immer stärker als Zentrum der Anwaltssozietäten etabliert.

## Erfolgreiches Japan-Geschäft erfordert besondere Expertise

Die Wirtschaftskanzlei Arqis mit Büros in Düsseldorf, München und Tokio ist eine der führenden Einheiten, wenn es um die Beratung japanischer Unternehmen geht, die in Deutschland aktiv werden wollen beziehungsweise sind. Partner Dr. Shigeo Yamaguchi weist auf die speziellen Anforderungen hin.

VON PATRICK PETERS

Düsseldorf und Tokio, das ist eine fast natürliche Verbindung. Zumindest dann, wenn es nach der Wirtschaftskanzlei Arqis geht. Die Sozietät ist bekannt für ihr starkes Japan-Geschäft und ist sowohl für japanische Mandanten tätig, die den Schritt nach Deutschland wagen, als auch für einheimische Unternehmen, die in Nippon aktiv werden wollen. Federführend in diesem Geschäft: Dr. Shigeo Yamaguchi, Partner bei Arqis und wohl einer der führenden deutsch-japanischen Anwälte überhaupt. Zu seinen Mandanten zählen etwa NTT Docomo, Toto, IHI Corporation sowie große japanische Handelshäuser und Finanzinstitute. Er erklärt, worauf es ankommt, will eine Kanzlei in dem Geschäft erfolgreich sein.

„Die Anforderungen japanischer Mandanten sind häufig andere, als man sie beispielsweise von anglo-amerikanischen oder deutschen Unternehmen kennt. Natürlich steht eine hochqualifizierte juristische Beratung absolut im Fokus. Aber es geht genauso um sprachliche und interkulturelle Kompetenzen, um die Fähigkeit, etwa zwischen den Zeilen zu lesen. Die Kenntnis der japanischen Kultur, Erwartungen und der Besonderheiten im Umgang sind entscheidend für den positiven Ausgang eines Mandats“, erläutert der Partner, der in Tokio aufgewachsen ist, in München studiert hat und seit 2000 in Deutschland als Rechtsanwalt aktiv ist,



Dr. Jörn-Christian Schulze (l.) und Dr. Shigeo Yamaguchi, beide Partner bei Arqis.

seit 2006 bei Arqis. „Das beginnt bei der Sitzordnung und endet bei der sorgfältigen Erläuterung der Vertragsdetails.“ Die Kanzlei mit ihrem Sitz im Medienhafen ist genau darauf eingestellt, insgesamt arbeiten sieben Rechtsanwälte im Japan Desk von Arqis, die eng mit der Insel verbunden sind und Sprache und Beson-

### Bei japanischen Mandanten geht es auch um sprachliche und interkulturelle Kompetenzen

derheiten sehr genau kennen. Shigeo Yamaguchi ist sicher: „Diese Kompetenzen baut man nicht mal eben so auf, das ist ein strategischer, langfristig ausgerichteter Prozess.“

Shigeo Yamaguchi betont, dass es ohne diese intime Kenntnis nicht möglich sei, dauerhaft ein Vertrauensverhältnis mit japanischen Man-

danten aufzubauen. Und davon gebe es genug, schließlich sei Deutschland für japanische Unternehmen sehr häufig das Einfallstor nach Europa, und besonders das Rheinland sei beliebt, so der Partner. Das zeigt sich beispielsweise an der großen japanischen Gemeinde in der Landeshauptstadt und der starken Ansiedelung von Unternehmen aus Fernost in der Region. In NRW sind mehr als 550 japanische Unternehmen ansässig. Eine interessante Anekdote am Rande: Die Rechtsordnungen der beiden Länder sind gar nicht so weit voneinander entfernt, denn das japanische Zivilgesetzbuch orientiert sich am Bürgerlichen Gesetzbuch, und das japanische Handels- und Gesellschaftsrecht wurde ursprünglich von einem deutschen Verwaltungsrechtler verfasst.

Um dieses Business weiterhin zu forcieren, unterhält Arqis auch ein Büro in Tokio, was als Joint Venture mit einer Kanzlei in Tokio, TMI Associates, agiert. TMI Associates gehört laut Dr. Jörn-Christian Schulze, ebenso Partner bei Arqis und einer der sehr aktiven M&A-Anwälte in Deutschland, zu den Top Fünf der japanischen Kanzleien. „Wir akquirieren regelmäßig Geschäft direkt vor Ort und begleiten Unternehmen aus Japan bei ihren Deutschland-Aktivitäten. Dabei spielt keine Rolle, ob es sich um einen Kauf oder eine Fusion handelt oder um eine Neugründung. Wir beraten umfassend gesellschafts- und handelsrechtlich, aber auch arbeitsrechtlich durch Dr. An-

drea Panzer-Heemeier.“ Die Partnerin habe sich eine hohe Visibilität am Markt erarbeitet und führe die Praxisgruppe für Arbeitsrecht sehr erfolgreich. Sie und ihr Team begleiten etwa Kaiser's-Tengelmann arbeitsrechtlich bei der geplanten Übernahme durch Edeka.

Generell ist Arqis weiterhin sehr stark als mittelständische Transaktionskanzlei positioniert – die auch an immer größeren Deals beteiligt ist und damit regelmäßig im Wettbewerb mit den internationalen M&A-Dickschiffen steht und nicht mehr rein auf kleine und mittlere Transaktionen fokussiert ist. Das ist bei einer Einheit mit 45 Anwälten an drei Standorten durchaus bemerkenswert und zeigt wohl die hohe Qualität, die Arqis etabliert hat. Ein Beispiel für die Wahrnehmung der Kanzlei: Im aktuellen „Handbuch Wirtschaftskanzleien“ des Fachmagazins „Juve“ wird Jörn-Christian Schulze als „M&A-Schwergewicht“ bezeichnet, der 2015 erstmals einen Deal mit einem Volumen im hohen einstelligen Milliardenbereich gesteuert hat, nämlich den Erwerb von Zementwerken und Anlagen durch den irischen Baukonzern CRH.

„Anfang 2015 haben wir auf das erfolgreichste Jahr in der Geschichte von Arqis zurückgeschaut“, erinnert sich Jörn-Christian Schulze, der seit 2010 bei der Kanzlei ist. „Jetzt wiederholt sich dies, denn wir haben uns im Vergleich zu 2014 noch einmal verbessert. Und diesen Weg wollen wir weitergehen.“

## Studie: Wie Partner ihre Gewinne verteilen

VON JÜRGEN GROSCHE

Wirtschaftskanzleien werden von ihren Partnern getragen. Doch wie verteilen die Partner die Gewinne untereinander? Dafür gibt es ganz unterschiedliche Systeme. Die Düsseldorfer Unternehmensberatungsberatungsgesellschaft Schoen + Company hat kürzlich dazu eine Studie vorgelegt. Im November 2015 hatten die Berater mittelständischer und großer Kanzleien zu ihren Gewinnverteilungssystemen befragt. Danach sind derzeit 42 nach Mustern gestaltet, die die Berater als „reine“ Systeme bezeichnen. Vorherrschend sei insbesondere das Lockstep-System mit 17 Prozent in Reinform und mit 15 Prozent in einer Mischung mit anderen Systemen. Beim Lockstep-System wird der Überschuss nach Erfahrung oder Jahren der Zugehörigkeit verteilt. Jedes Jahr erhöht sich der Anteil. Dabei erhalten Partner also auch dann Gewinnanteile, wenn sie Managementaufgaben wahrnehmen.

Laut der Schoen + Company-Studie ist ferner die Gewinnverteilung nach Zahl der Gesellschaftsanteile in Reinform mit zehn Prozent vertreten. Viele Kanzleien mischen indes die Verteilungssysteme, und zwar in ganz unterschiedlichen Ausprägungen.

Fast die Hälfte (44 Prozent) der Kanzleien vergütet die Partnerleistungen nach Merit-Based-Systemen, wobei nur vier Prozent rein nach diesen Systemen arbeiten. Bei Merit-Based-Systemen wird der Gewinn nach Leistungsfaktoren verteilt, zu denen zum Beispiel Anwerbung und Bearbeitung eines Mandats gehören. Für nicht abrechenbare Leistungen zum Beispiel in der Ausbildung können die Partner aber

Modi zur Anrechnung vereinbaren.

„Im Vergleich aller möglichen Systeme und Kombinationen ist im Moment das Eat-What-You-Kill-System auf Teamebene am wenigsten im Einsatz“, heißt es weiter in der Studie. Bei diesem System bekommen die Partner die Gewinne berechnet nach individuellem Umsatz. Sie erhalten die Honorare aus den Mandaten, die sie gewonnen haben, mehr oder weniger komplett. Er isst eben, was er erlegt hat (eat what you kill).

Dieses System ist in anglo-amerikanischen eher verbreitet. Hierzulande sehen viele die Gefahr, dass Partner Mandate annehmen, selbst wenn ein Kollege aus der Kanzlei dafür kompetenter wäre.

Interessant ist nun, wie zufrieden die Juristen mit ihren Gewinnverteilungssystemen sind. Auch danach befragten die Unternehmensberater die Kanzleipartner. Immerhin 20 Prozent von ihnen sehen eine dringende Notwendigkeit zur Veränderung des Gewinnverteilungssystems. Für weitere 41 Prozent sei eine Veränderung notwendig. Ein Drittel (33 Prozent) der Befragten sehen indes keine Notwendigkeit für Veränderungen.

Die Einschätzungen unterscheiden sich je nach Verteilungssystem. Hohen Veränderungsdruck gibt es bei der Gewinnverteilung nach Gesellschaftsanteilen (64 Prozent) und im Lockstep-System (60 Prozent). Keine Veränderung wünscht man sich insbesondere im Equal-Share-System (88 Prozent). Die Verteilung des Gewinns pro Kopf kommt allerdings eher selten vor.

Für diese Studie wurden Partner von Kanzleien im deutschsprachigen Raum befragt. 152 Partner antworteten.

BOUTIQUEN

# Auf den Mittelstand fokussiert



Dr. Nina Böttger, Thomas Austmann (M.) und Ulf Marquardt führen die Wirtschaftsrechts-Boutique Austmann & Partner. FOTOS: MICHAEL LÜBBKE

Ganz auf den Mittelstand hat sich die junge Düsseldorfer Kanzlei Austmann & Partner fokussiert. Die Partner betonen die Struktur- und Kostenvorteile von Anwalts-Boutiquen und punkten damit insbesondere im Transaktionsgeschäft.

VON JOSÉ MACIAS

Die Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Austmann & Partner ist das, was in der Branche eine „Boutique“ genannt wird – hochspezialisiert auf wenige Themen, eine überschaubare Größe und ausgestattet mit ausgewählter Anwaltsexpertise. Sechs Anwälte, drei Partner, das ist die aktuelle Größe von Austmann & Partner, was im Vergleich zu den vielen Großkanzleien in der Region schon familiär anmutet. Vor drei Jahren wagten die drei Partner Dr. Nina Böttger, Ulf Marquardt und Thomas Austmann den Schritt hin zur eigenen Sozietät – eine mit dem Anspruch, in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions (M&A), Kapitalmarktrecht, Restrukturierung und Nachfolgeplanung mit exzellentem Know-how zu glänzen.

Kein einfaches Unterfangen, denn gerade diese Bereiche sind im Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien-Markt heiß umkämpft. „2015 war für uns mit einem viel höheren Anteil an Transaktionen verbunden. Eine positive Entwicklung, denn andere, wie etwa viele Insolvenzverwalter, leiden unter einer Durststrecke“, erläutert Austmann.

Fokussiert hat sich die Kanzlei dabei vor allem auf den Mittelstand, vornehmlich inhabergeführte Unternehmen.

Doch ist eine kleine Kanzlei im Vergleich zur Großkanzlei nicht automatisch im Nachteil? Dr. Nina Böttger winkt ab: „Im Gegenteil: Die Anwaltsboutique hat unter anderem einen großen Vorteil, das ist die Schnelligkeit.“ Und sie sei auch in der Lage, bei größeren Transaktionen in Kombination mit ausgewählten Partnern aus der M&A-Beratung eine effektive und kompetente Lösung zu finden. „Gerade wenn ein Unternehmen in der Krise steckt und just zu diesem Zeitpunkt ein neuer Bieter kommt, ist Schnelligkeit entscheidend“, berichtet die Anwältin.

„Es gibt Deals, die wir innerhalb nur einer Woche umgesetzt haben.“

Ulf Marquardt sieht dabei die Konzentration auf Spezialgebiete als zusätzlichen Vorteil: „Auch bei den Großkanzleien macht es oftmals keinen Sinn, große Teams zu bilden, denn das führt nur zu Reibungsverlusten. Mit unseren kompakten Teams sind wir deshalb für Transaktionen nicht zu klein, sondern genau richtig.“

Als Plus sieht Thomas Austmann zudem die Ansprache: „Wir beraten den Mandanten wirtschaftlich, nicht nur juristisch – und haben den Wunsch, das Unternehmen bei der

gestaltung seiner Ziele zu unterstützen. Das spüren die Unternehmer.“ Ulf Marquardt spricht in diesem Zusammenhang

von psychologischen Fähigkeiten, die der Wirtschaftsanwalt einer erfolgreichen Boutique mitbringen muss. „Von unseren Anwälten erwarten wir daher hohe juristische und menschliche Qualitäten – und ein gewisses Unternehmertum.“ Unternehmerisch zu denken und zu handeln spielt

deshalb auch in der Personalstruktur bei Austmann & Partner eine große Rolle. Auch hier gebe es entscheidende Unterschiede zu den Großkanzleien, bei denen es oftmals an genau diesem unternehmerischen Denken fehle. „Intern fördern wir unsere jungen Anwälte mit Reviews und beziehen sie von vornherein auch in der Verantwortung ein. Bei uns ist es selbstverständlich, dass sie gemeinsam mit einem Partner einen Mandanten betreuen“, ergänzt Dr. Nina Böttger. „Solche Entfaltungen der eigenen Anwaltspersönlichkeit sind in Großkanzleien oftmals nicht möglich oder erwünscht.“

Im Alltag macht sich diese Philosophie positiv bemerkbar. Die drei Partner berichten von mittelständischen Mandanten, die zunächst anlässlich einer Transaktion den Kontakt suchen – daraus ergeben sich mitunter langfristige Partnerschaften.

„Allein das Thema Nachfolge im Unternehmen beschäftigt viele Firmeninhaber. Vor allem die Erkenntnis, dass die Erben aus der Familie das Unternehmen nicht fortführen können, wird zu einem psychologischen Problem“, so die M&A-Expertin. „Daraus ergibt sich aber eine Beratungssituation, bei der wir als Anwälte einen engen Bezug zum Unternehmer aufbauen und pflegen. Manchmal sind wir die einzigen, denen sich ein Unternehmer anvertraut.“

Die Entscheidung für die Boutique-Gründung haben die drei Partner daher keine Sekunde bereut. Und sie wollen mit ihrer Kanzlei weiter wachsen. Aktuell laufen Gespräche über den Einstieg eines vierten Partners. Und Thomas Austmann hält an dem ursprünglichen Ziel fest: auf ca. 20 Berufsträger soll die Kanzlei zunächst wachsen – für eine Boutique eine ordentliche Größe.

## Immunsystem fürs Unternehmen

Compliance-Regeln haben die Aufgabe, Unternehmen vor sich selbst zu schützen. Doch die wenigsten Unternehmen wenden sie konsequent an.

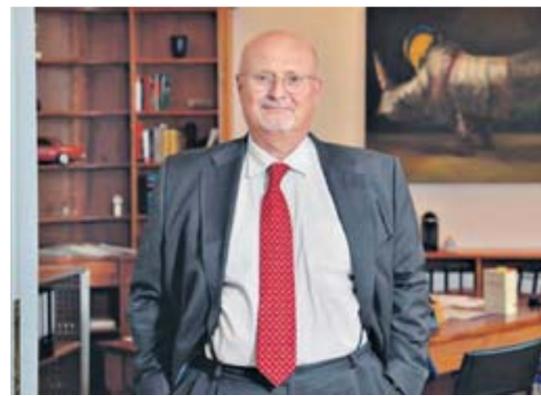
VON MATTHIAS VON ARNIM

Compliance-Abteilungen haben es in der Regel schwer im eigenen Unternehmen. Für viele Mitarbeiter sind Compliance-Regeln lästig, die Aufgabe der internen Aufpasser wird oft nicht richtig verstanden. Trotzdem müssen diese immer wieder informiert und um Einverständnis für das eine oder andere Vorgehen gefragt werden. Eines der immer wiederkehrenden kleinen Ärgernisse: die Annahme von Präsenten zu Weihnachten. Auftragnehmer wollen sich oft mit kleinen Aufmerksamkeiten für die Zusammenarbeit bedanken. Doch aufmerksame Compliance-Abteilungen schränken den Spaß ein. Das sorgt nicht selten für Unmut. Aber auch viele Manager haben zuweilen ihre

### Eines der immer wiederkehrenden kleinen Ärgernisse: die Annahme von Präsenten

Probleme mit den Aufpassern. „Eine konsequente Compliance greift massiv ins Firmengeschehen ein. Da fühlen sich Firmenlenker und Management auch schon mal entmacht“, erzählt Prof. Dr. Jürgen Wessing, Fachanwalt für Strafrecht.

So ist es kein Wunder, dass viele Compliance-Officer nicht besonders beliebt sind. Die Durchdringung in den Unternehmen ist laut der Studie



„Eine konsequente Compliance greift massiv ins Firmengeschehen ein“, sagt Prof. Dr. Jürgen Wessing von Wessing & Partner.

CMS Compliance-Barometer aus dem Jahr 2015 entsprechend ausbaufähig: Auf einer Skala von 0 (Compliance spielt keine Rolle) bis 100 (Compliance durchdringt die gesamte Wirtschaft) wies der in der Studie ermittelte Index einen Wert von gerade einmal 64 Zählern aus. Nur 36 Prozent der Befragten gaben an, von bestehenden Compliance-Regeln im Unternehmen zu wissen und sich auch daran zu halten. Jeder vierte Arbeitnehmer gab zu, dass es zwar ein Regelwerk im Unternehmen gebe. Doch aufgrund mangelnder Kontrollen hielte sich kaum jemand an die bestehenden Vorschriften.

„Solche Nachlässigkeit im Umgang mit dem Thema Compliance kann teuer werden“, mahnt Wessing. Denn in modernen Wirtschaftsleben lauern versteckte Gefahren. „Unternehmen müssen sich mit strikten Regeln und einer konsequenten Überwachung der Einhaltung dieser Regeln davor schützen, dass Manager oder Mitarbeiter ihre Firmen mit unbedachten oder vorsätzlichen Handlungen in Schwierigkeiten bringen“, so Wessing. Schwierigkeiten bedeutet konkret: in Konflikt mit dem Straf-

recht zu geraten, wenn etwa unerlaubte Preisabsprachen ans Tageslicht kommen oder Mitarbeiter sich bestechen lassen. Dazu kommt: Kartellrechtsverletzungen oder Fälle von Korruption, die bekannt werden, können nicht nur vor Gericht teuer werden, sondern auch dem Ruf und damit dem Erfolg eines Unternehmens nachhaltig schaden. Deshalb sind Compliance-Abteilungen im Idealfall erste Ansprechpartner bei solchen Problemen.

„Compliance-Abteilungen wirken, wenn sie gut arbeiten, wie eine Art Unternehmensinternes Immunsystem gegen Bedrohungen“, so Wessing. Die große Herausforderung bestehe allerdings nicht darin, ein gutes Regelwerk aufzustellen, sondern es vor allem stringent umzusetzen, ohne das eigene Unternehmen durch unnötige Bürokratie zu blockieren. Das fange schon bei der Einordnung der Compliance-Abteilung im Unternehmen an. „Compliance-Verantwortliche sind oftmals in der Rechtsabteilung, dem Controlling, dem Risikomanagement oder der Revision angesiedelt. Doch da gehören sie eigentlich

nicht hin“, erklärt Wessing. „Während die Rechtsabteilung sich um juristische Einzelfälle kümmert, muss die Compliance immer das große Ganze im Blick haben“, so Wessing. Und da liege das Hauptaugenmerk darauf, das Unternehmen zu schützen, zum Beispiel indem die IT geschult wird, Firmenspying von innen und außen zu verhindern. Schulungen, so Wessing, seien ohnehin eines der wichtigsten Aufgaben von Compliance-Mitarbeitern.

„Das Regelwerk bleibt durch die Wissensvermittlung lebendig. Und auch die Gefahren für das Unternehmen bleiben durch die Thematisierung im Bewusstsein der Mitarbeiter“, sagt Jürgen Wessing.

Im Idealfall habe eine Compliance-Abteilung deshalb weniger die Aufgabe, Verfehlungen zu ahnden – das sei ohnehin die Aufgabe der Revision –

### „Das Regelwerk bleibt durch die Wissensvermittlung lebendig“

Prof. Dr. Jürgen Wessing  
Wessing & Partner

sondern eine Atmosphäre zu schaffen, in der es für die Mitarbeiter nicht lästig, sondern selbstverständlich ist, wichtige Regeln einzuhalten. Es ist ein herausfordernder Job. Er ist übrigens so anspruchsvoll, dass viele Unternehmen ihn an externe Spezialisten ausgelagert haben. Laut der CMS Studie hat weniger als ein Drittel der befragten Unternehmen eine eigenständige Compliance-Abteilung eingerichtet. Je nach Compliance-Thema liegt die Beratungsquote bei bis zu 80 Prozent. Vorteil für die betreffenden Unternehmen: Sie müssen keine Mitarbeiter beschäftigen, die dann bei vielen ihrer Firmen-Kollegen unbeliebt sind.

## Commercially pragmatic

Unser Anspruch: Klarer, anschaulicher und effizienter.

Zu einer der führenden Wirtschaftskanzleien der Welt wird man nicht, indem man nur gut ist. Man muss ständig etwas besser sein. Das ist unser Anspruch und dafür stehen wir.

Wir sind ein starker Partner an Ihrer Seite. Seit 1999 auch im Neuen Zollhof in Düsseldorf.



BAKER & MCKENZIE

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

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.

## STANDORT

# Ein brummender Markt für erfolgr

Die Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien sind sehr zufrieden mit ihrer Geschäftsentwicklung. Am Standort führenden Sozietäten beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ berichteten. Doch sie weisen

VON JÜRGEN GROSCHKE

Das vergangene Jahr lief für die Kanzleien durchweg blendend, glaubt man den Statements der Anwälte. Und die Perspektiven erscheinen kaum weniger rosig – allen Krisen und Konjunktursorgen zum Trotz. Selbst Superlative sind beim RP-Wirtschaftsforum häufig zu hören: „tolles Jahr“, „außerordentlich erfolgreich“ oder „enormes Wachstum“.

„Den Anwälten in Düsseldorf geht es gut“, sagt zum Beispiel Dr. Norbert Bröcker (Hoffmann Liebs Fritsch & Partner). Der Markt sei stark, insbesondere in den klassischen Segmenten Corporate (Unternehmensrecht) und M&A (Unternehmenskäufe und -verkäufe). Das Finanz- und Kapitalmarktrecht sei dagegen gerade im Vergleich zu Frankfurt noch ausbaufähig.

„Der Markt ist fantastisch“, zeigt sich Dr. Jörn-Christian Schulze (Arquis) begeistert. Das Geschäft im Mid-Cap Bereich, insbesondere M&A, laufe gut. „Trotz der Krise in Südeuropa hat sich der deutsche M&A-Markt gut gehalten. Wir rechnen damit auch für das erste und zweite Quartal 2016.“

Die Marktstärke ist im gesamten Raum zu beobachten, wie Christof Gaudig von der Kölner Kanzlei Oppenhoff & Partner bestätigt. Sie legt ebenfalls einen Schwerpunkt auf Corporate und M&A, versteht sich als „nationale Corporate-Boutique“ und verzeichnet hier ebenfalls Erfolge. Wer auf Spezialthemen setze, spüre die Marktstärke besonders, sagt Burkhard Niesert (Mütze Korsch). Die Ausstrahlung des Standortes sei sehr groß.

Die PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwalts-gesellschaft berät am Standort Düsseldorf seit vielen Jahren in der Region ansässige Unternehmen in Energierechtsfragen. Weitere Schwerpunkte sind die Coporate/M&A-Beratung und das öffentliche Wirtschaftsrecht.

„Düsseldorf ist der perfekte Anwalts-Standort“, betont Dr.

Wolfgang Peters (Peters Rechtsanwälte). Er sieht aber die Märkte im Umbruch: „Vor allem mittelständische Mandanten schauen sich die Anwaltsleistungen genauer an.“ Die Kanzlei Orrick baue den Standort Düsseldorf wie auch den in München aus, sagt Dr. Kerstin Henrich (Orrick, Herrington & Sutcliffe). 2015 sei das erfolgreichste Jahr der Kanzleigeschichte gewesen.

Auch die Immobilienbranche boome und mit ihr die dazugehörigen anwaltlichen Dienstleistungen, fügt Dr. Lars Kölling (Rotthege Wassermann) hinzu. Da die Zinsen weiterhin niedrig notieren, spreche vieles dafür, dass sich der Boom fortsetze. Das Interesse ausländischer Investoren sei ungebrochen groß. Düsseldorf sei neben Frankfurt Standort Nummer eins für Immobilieninvestments.

Dr. Christoph Klose (RWP) bestätigt die Markteinschätzung: „Vom starken Markt profitieren Transaktionen und Projektentwicklungen.“ Letztere hätten den Vorteil für Anwälte, als Beratungsmandat längerfristig angelegt zu sein.

Als „rheinische Kanzlei, verwurzelt in der Stadt“ charakterisiert Dr. Robert Orth die Sozietät Orth Kluth. Er weist darauf hin, dass sich die Wirtschaftskanzleien zunehmend mit den Rechtsabteilungen der Unternehmen zu messen haben. „Wir müssen bessere Leistungen bringen, um unsere Dienstleistung zu rechtfertigen.“

Martin Hitzer sieht das genauso. Auch wenn die Sozietät Gleiss Lutz Hootz Hirsch wie andere Häuser auf das erfolgreichste Jahr des Standortes zurückblickt, verweist der Anwalt auf weitere Herausforderungen wie den Kostendruck durch Einkaufsabteilungen. Das bestätigt Dr. Ingo Strauss von Baker & McKenzie, fügt aber hinzu: „Die Bereitschaft, neue Wege zu gehen, wird honoriert.“ Bei Transaktionen in der Region werde gezielt gefragt, wie die Kanzlei in der Region verankert ist.



Das Transaktionsgeschäft der Unternehmenskäufe und -verkäufe läuft derzeit besonders gut, berichteten die Anwälte. Auch mit der Entwicklung auf anderen Geschäftsfeldern sind die Juristen zufrieden.



Dr. Jan Schröder, Allen & Overy



Dr. Jörn-Christian Schulze, Arquis



Dr. Nina Böttger, Austmann & Partner



Dr. Ingo Strauss, Baker & McKenzie



Prof. Hans-Josef Vogel, Beiten Burkhardt



Dr. Jan Byok, Bird & Bird



Klaus Heeke, Deloitte Legal



Ingrid Burghardt-Richter, FPS



Martin Hitzer, Gleiss Lutz Hootz Hirsch



Dr. Joh. Grooterhorst, Grooterhorst



Thomas Weimann, Herb. Smith Freehills



Dr. Andreas Urban, Heuking



Dr. Norbert Bröcker, Hoffmann Liebs



Dr. Thomas Dünchheim, Hogan Lovells



Dr. Markus Weber, Jones Day



Maximilian Gröning, KPMG Law



Rainer Wilke, Latham & Watkins



Achim Kirchfeld, Linklaters

Umfassend in der Expertise.  
Individuell in der Beratung.

Eine Wirtschaftskanzlei mit breitem Kompetenzspektrum und Fokus auf börsennotierte Aktiengesellschaften, mittelständische Unternehmen, multinationale Konzerne sowie die öffentliche Hand: BEITEN BURKHARDT.

An Ihrer Seite für die umfassende und internationale Beratung in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Mit rund 270 Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern an 10 Standorten in Deutschland, Belgien, Russland sowie China.

WWW.BEITENBURKHARDT.COM

**BEITEN BURKHARDT**

**HERBERT SMITH FREEHILLS**

**SEE HOW WE SEE**

Herbert Smith Freehills bietet weltweit Rechtsberatung auf höchstem Niveau in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Mit 25 Standorten in Asien, Australien, Afrika, Europa, Nahost und Nordamerika sind wir eines der global führenden Rechtsberatungsunternehmen. Zu unseren Mandanten zählen Marktführer aus Industrie, Finanzwirtschaft und Handel. In Deutschland sind wir mit Büros in Berlin, Düsseldorf und Frankfurt vertreten. Von dort aus beraten wir deutsche und international tätige Unternehmen in allen komplexen, wirtschaftsrechtlichen Fragen.

**HERBERTSMITHFREEHILLS.COM**

# erhebliche Wirtschaftskanzleien

„Dort brummt vor allem das Gesellschafts- und das Transaktionsgeschäft, wie die Vertreter aus 34 Kanzleien auch auf neue Herausforderungen hin, sehen die Märkte im Umbruch.“



Vertreter aus Top-Kanzleien der Region beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ im Atelier des Malers und Fotografen Alois Müller. FOTOS: ALOIS MÜLLER

Michael Johannes Schmidt (tradeo). Die Kanzlei betreut die Unternehmen in juristischen Fragen aber auch ganzheitlich als Projektmanager.

Düsseldorf sei mit Blick auf die asiatischen Märkte der mit Abstand wichtigste Hub in Deutschland, ergänzt Thomas Weimann (Herbert Smith Freehills). Unter anderem auch aus diesem Grund hat die Kanzlei ihre dritte deutsche Niederlassung vor kurzem am Rhein eröffnet. „Wir bündeln hier insbesondere unsere Kompetenzen für Länder wie Japan und China.“ Für den

neuen Standort hat Herbert Smith Freehills große Pläne: Im Broadway Office hat die Sozietät 3000 Quadratmeter angemietet, um den Teamausbau auch räumlich zu gewährleisten.

Innerhalb der weltweit tätigen Kanzlei McDermott Will & Emery finde der Standort Düsseldorf zurzeit große Beachtung, er diene als Vorbild für den Ausbau anderer Standorte, sagt Dr. Jens Ortmanns.

Auf vielen juristischen Gebieten sei das Gewicht des

Standortes indes eher zweit-rangig, meint Dr. Peter Balzer (Sernetz Schäfer), etwa im regulatorischen Bereich. Hier stellen sich die juristischen Fragen deutschland- oder europaweit. Wachstum sei in dem Segment ebenfalls festzustellen: Die Regulierung nimmt zu, „Spezialisten sind gefragt“.

Gute Geschäfte verzeichnet die Kanzlei White & Case auch in den Bereichen Prozessführung, Insolvenz und Finanzen, sagt Dr. Hermann Schmitt. Derzeit baue die Gesellschaft insbesondere die Standorte

New York und London aus, verkleinere die anderen aber nicht.

Bei Allen & Overy ist Düsseldorf auch bei internationalen Transaktionen häufig das führende Büro, sagt Dr. Jan Schröder. Die Kompetenzen vom Rhein werden von anderen Standorten mitgenutzt.

„Das Strafrecht ist ein stark wachsender Markt“, beobachtet Prof. Dr. Jürgen Wessing (Wessing & Partner). So hätten mehr Fälle in den USA weitweirte Auswirkungen. Compliance-Themen werden ebenfalls immer wichtiger, da sei strafrechtliches Know-how gefragt.

„Wir haben unsere Marktwahrnehmung deutlich gesteigert“, berichtet Dr. Markus Weber aus der Kanzlei Jones Day, die ebenfalls auf ein sehr erfolgreiches Jahr mit einer Reihe hochkarätiger Transaktionsmandate zurückblickt.

„Wir wollen uns aber noch stärker am Standort selbst etablieren und weiter wachsen.“ Auch die Sozietät Grooterhorst & Partner sieht sich weiterhin auf gutem Kurs: Dr. Johannes Grooterhorst verzeichnet eine „stetige Entwicklung“. Mit Spezialisierungen auf Bereiche wie Gewerbeimmobilienrecht habe man sich einen exzellenten Ruf im Markt erarbeitet.

„Erhebliche Steigerungen bei der Nachfrage“ registriert Hans-Christian Ackermann von der Kanzlei Luther. Treiber dieser Entwicklung sind neben dem vermehrten Beratungsbedarf im Gesellschaftsrecht und bei Transaktionen, – zunehmend mit Asienbezug –, das besondere starke Interesse an einer Beratung im Energiewirtschafts- und Umweltrecht sowie bei Kartellbußgeld- und Strafverfahren. Auch in einer starken Region wie Düsseldorf ist eine solche Entwicklung kein Selbstläufer: „Wir haben hier insbesondere durch den von uns ins Leben gerufenen Konzernrechtstag ein Forum für Vorstände, Aufsichtsräte, General Counsel und Wissenschafter geschaffen, das sehr

gut angenommen wird und die regionale Vernetzung fördert.“

Den Erfolg der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek führt Dr. Andreas Urban auf die Grundausrichtung zurück: „Die Anwälte denken unternehmerisch, weil auch die Mandanten Unternehmer sind.“ Das spiegele sich in den Zahlen: 2015 stieg der Umsatz um 8,8 Prozent.

Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company), der ebenfalls ein sehr gutes Jahr 2015 verzeichnet, verweist auf die hohe Nachfrage bei komplexen Mandaten etwa im Family Office-Segment. Auch dort seien Dienstleistungen zum Beispiel im M&A-Geschäft gefragt.

Um 15 Prozent habe der Umsatz bei Hogan Lovells in Deutschland im vergangenen Jahr zugelegt, berichtet Dr. Thomas Dünchheim. Die Vernetzung der Standorte habe zugenommen, ebenso die grenzüberschreitenden Mandate, da die Unternehmen sich weiter globalisieren. Auf „das beste Jahr, das wir je hatten“, blickt Maximilian Gröning zurück. KPMG Law profitiere von ihrem Netzwerk und der Internationalität Düsseldorfs.

In den Segmenten Corporate, M&A und Gesellschaftsrecht hat sich wie andere Häuser die Kanzlei Latham & Watkins in Düsseldorf stark positioniert; sie habe daher ebenfalls vom Boom profitiert, erklärt Rainer Wilke – auch von ihrer starken Verankerung in den USA.

Sehr zufrieden äußert sich auch Achim Kirchfeld (Linklaters) über die aktuelle Entwicklung. Große Mandate, etwa die Abspaltung der Material Science-Sparte Covestro von Bayer und die Aufspaltung von Eon, hätten entsprechend große Personalkapazitäten gebunden. Als herausfordernd für die Branche schätzt Kirchfeld die Folgen der Digitalisierung ein. Sie verändere auch die Beziehungen zu den Mandanten, biete aber bei richtiger Aufstellung auch enorme Chancen.

## Die Teilnehmer des Forums

- Allen & Overy LLP** Dr. Jan Schröder, Partner
- ARQIS Rechtsanwälte** Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner
- Austmann & Partner** Dr. Nina Böttger, Partnerin
- Baker & McKenzie** Dr. Ingo Strauss, Partner
- Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsge. mbH** Prof. Dr. Hans-Josef Vogel, Rechtsanwalt
- Bird & Bird LLP** Dr. Jan Byok, Geschäftsführender Partner
- consulting plus Beratung GmbH** Uwe Gerstenberg, Geschäftsführer
- Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** Klaus Heeke, Partner
- FPS Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten mbB** Ingrid Burghardt-Richter, Partner
- Gleiss Lutz Hootz Hirsch Martin Hitzer**, Partner
- Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB** Dr. Johannes Grooterhorst, Partner
- Herbert Smith Freehills Germany LLP** Thomas Weimann, Partner
- Heuking Kühn Lüer Wojtek** Dr. Andreas Urban, Managing Partner
- Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte mbB** Dr. Norbert Bröcker, Partner
- Hogan Lovells International LLP** Dr. Thomas Dünchheim, Partner
- Jones Day** Dr. Markus Weber, Rechtsanwalt
- KPMG Law** Maximilian Gröning, Partner
- Latham & Watkins LLP** Rainer Wilke, Rechtsanwalt
- Linklaters LLP** Achim Kirchfeld, Partner
- Lohr + Company GmbH** Dr. Maximilian A. Werkmüller, Geschäftsführender Gesellschafter
- Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** Hans-Christian Ackermann, Partner
- McDermott Will & Emery Rechtsanwälte** Dr. Jens Ortmanns, Partner
- Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** Burkhard Niersert, Partner
- Noerr LLP** Gregor Barbers, Partner
- Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP** Dr. Kerstin Henrich, Partner
- Orth Kluth Rechtsanwälte** Dr. Robert Orth, Partner
- Oppenhoff & Partner** Christof Gaudig, Partner
- Peters Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft** Dr. Wolfgang P.J. Peters, Rechtsanwalt
- PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwaltsgesellschaft** Dr. Sven-Joachim Otto, Partner
- Rheinische Post Mediengruppe** Hans Peter Bork, Geschäftsführer
- Rotthege Wassermann Partnergesellschaft mbB** Dr. Lars Kölling, Partner
- RWP Rechtsanwälte PartG mbB** Dr. Christoph Klose, Partner
- Sernetz Schäfer Rechtsanwälte Partnerschaft mbB** Dr. Peter Balzer, Partner
- Sigmund Freud Privat-Universität Wien Paris Institut für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie** Prof. Dr. Thomas Druyen, Direktor
- Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft** Olaf Kranz, Partner
- tradeo LLP Rechtsanwälte** Dr. Michael Johannes Schmidt, Rechtsanwalt
- Wessing & Partner Rechtsanwälte mbB** Prof. Dr. Jürgen Wessing, Partner
- White & Case LLP** Dr. Hermann Schmitt, Partner
- Moderation** José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters



Die Experten diskutierten ausführlich über ihren Markt.

**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 PartG mbB**  
Dr. Christoph Klose | Dr. Andreas Lachmann  
Bleichstr. 8–10                      Tel.: 0211 / 86 79 00  
40211 Düsseldorf                      Fax: 0211 / 13 27 85

Email: [c.klose@rwp.de](mailto:c.klose@rwp.de) | [a.lachmann@rwp.de](mailto:a.lachmann@rwp.de)  
[www.rwp.de](http://www.rwp.de)

# Luther.

Gut zu sehen, was schon geschafft ist.  
Besser zu wissen, was noch vor uns liegt.

**Auf den Punkt. Luther.**

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

Rechts- und Steuerberatung | [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

PERSONAL

# Gute Anwälte – eine rare Spezies

Die Umsätze der Wirtschaftskanzleien in der Region wachsen, die Sozietäten bauen ihre Geschäfte aus. Dazu brauchen sie gute Anwälte. Doch die sind schwer zu finden.



Wie kommen die Wirtschaftskanzleien an gute Mitarbeiter? Diese Frage beschäftigt derzeit viele Sozietäten. Jede versucht, sich im Wettbewerb um die besten Köpfe als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

VON JÜRGEN GROSCHE

Der Erfolg hat seinen Preis. Er lässt sich oft nur mit neuen Mitarbeitern verstetigen, doch der Wettbewerb ist intensiv, sagt Dr. Ingo Strauss (Baker & McKenzie) beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“: „Neue Kollegen mit unserem Anforderungsprofil sind rar gesät.“ Wirtschaftskanzleien können nicht irgendwen anstellen. Die Herausforderung laute, „Anwälte zu finden, die gute Juristen sind und etwas von Wirtschaft verstehen“, sagt Burkhard Niesert (Mütze Korsch). Zudem habe sich der Wettbewerb dadurch intensiviert, dass auch Rechtsabteilungen von Unternehmen und der Staat Anwälte suchen. „Die Durchlässigkeit ist größer geworden.“

Christof Gaudig (Oppenhoff & Partner) macht ebenfalls diese Beobachtung. Man müsse daher die Mitarbeiter möglichst früh an die Mandanten heranzuführen, um die Arbeit interessant zu machen. Die Sozietät Austmann & Partner be-

komme viele Initiativbewerbungen, freut sich Dr. Nina Böttger. Allerdings fehle häufig das unternehmerische Denken, das gerade in einer Boutique-Kanzlei wichtig sei. Die Beobachtung, dass das „Unternehmer-Gen“ knapp ist, macht auch Ingrid Burghardt-Richter. „Wo wir eine Chance sehen, greifen wir zu.“ Die Kanzlei FPS habe viele junge Bewerber und bilde aus.

Bei Bird & Bird reagiert man auf die Personalknappheit am Markt mit neuen Modellen fürs Recruiting, erklärt Dr. Jan

Byok: „Das Thema hat für uns eine hohe Bedeutung.“ Linklaters investiert seit Jahren sehr viel in die Aus- und Fortbildung ihrer Mitarbeiter, insbesondere auch mit internationalen Programmen, und sieht sich daher gut aufgestellt, sagt zum Beispiel auch Achim Kirchfeld.

„Wir setzen auf eigene Ausbildung, damit die Arbeit die Qualität bekommt, die wir brauchen“, fügt Dr. Jan Schröder (Allen & Overy) hinzu. Die hohe Nachfrage nach Anwälten erklärt sich nach seiner

Darstellung unter anderem dadurch, dass die Kanzleien einige neue Arbeitsfelder haben, zum Beispiel durch die Aufarbeitung der Finanzkrise oder die zunehmende Bedeutung der Compliance.

Der große Personalbedarf der Düsseldorfer Kanzleien erklärt sich zudem durch das Wachstum. „Wir wollen unser Geschäft in Düsseldorf und in Frankfurt ausbauen“, sagen zum Beispiel Dr. Hermann Schmitt (White & Case) und Dr. Markus Weber (Jones Day). Insbesondere in solchen Expansionsphasen ist die Personalfrage herausfordernd, meint Dr. Michael Johannes Schmidt (tradeo): „Wir wachsen; wichtig ist aber, das mit Augenmaß zu tun.“

„Wir konkurrieren auf dem Personalmarkt mit Großkanzleien“, ergänzt Dr. Peter Balzer (Sernetz Schäfer), „es ist aber durchaus schwierig, Bewerber zu finden, die sich frühzeitig im Bank- oder Finanzaufsichtsrecht spezialisieren wollen.“ Spezielles Branchen-Know-how wird auch bei der

auf Strafrecht spezialisierten Kanzlei Wessing & Partner sehr geschätzt. „Gute Mitarbeiter kommen zu uns daher auch als Quereinsteiger, etwa mit Kenntnissen im Kartell- oder Insolvenzrecht“, erklärt Prof. Dr. Jürgen Wessing.

Bei aller Personalknappheit punktet Düsseldorf mit einem Vorteil: „Der Standort ist gefragt“, sagt Rainer Wilke (Latham & Watkins). Die Kanzleien werben zudem mit ihren Spezifika. „Viele Bewerber entscheiden sich für uns und gegen eine Großkanzlei“, berichtet Dr. Johannes Grooterhorst. Die Kanzlei Grooterhorst & Partner erhalte viele Initiativbewerbungen.

„Wir sind attraktiv für junge Kollegen und Quereinsteiger. Sie müssen nicht die Sorge haben, dass etwa im Rahmen eines internationalen Strategiewechsels der Standort geschlossen wird“, sagt Dr. Andreas Urban (Heuking Kühn Lüer Wojtek). „Qualität zieht entsprechende Bewerbungen an“, fasst es Hans-Christian Ackermann (Luther) prägnant zusammen.

Über gute Bewerbungen freut sich auch Maximilian Gröning (KPMG Rechtsanwaltsgesellschaft). Er schätzt es, wenn Kandidaten Erfahrung mitbringen: „Mandanten wünschen häufig eine Beratung mit Seniorität.“ „Wir bekommen viele gute Bewerber, sie schätzen die Internationalität“, fügt Dr. Thomas Dünchheim (Hogan Lovells) hinzu. „Wichtig ist, sie zu halten.“ Themen wie Coaching oder flexible Arbeitszeiten stünden daher auf der Tagesordnung.

Jede Kanzlei habe eine individuelle Kultur und könne daher Zuspruch bei Bewerbern finden, die genau diese Kultur suchen, macht Dr. Robert Orth von der Sozietät Orth Kluth Mut. Das Profil der Kanzleien habe sich grundsätzlich geändert, stellt Thomas Weimann (Herbert Smith Freehills) fest. Dadurch komme der ganze Markt in Bewegung. Einige zögen sich zurück, um ihre Profitabilität zu steigern. In die Lücken würden andere stoßen.



Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr



Hans-Christian Ackermann, Luther



Dr. Jens Ortman, McDermott



Burkhard Niesert, Mütze Korsch



Hans Peter Bork, Rheinische Post



Dr. Kerstin Henrich, Orrick



Dr. Robert Orth, Orth Kluth



Christof Gaudig, Oppenhoff & Partner



Dr. Wolfgang Peters, Peters Rechtsanw.



Dr. Sven-Joachim Otto, PwC Legal



Dr. Lars Kölling, Rott-Hege Wassermann



Dr. Christoph Klose, RWP Rechtsanw.



Dr. Peter Balzer, Sernetz Schäfer



Prof. Thomas Druyen, Privat-Uni Wien



Olaf Kranz, Taylor Wessing



Dr. Michael Johannes Schmidt, tradeo



Prof. Dr. Jürgen Wessing, Wessing & P.



Dr. Hermann Schmitt, White & Case



Die Anwälte tauschten sich beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ über Strategien zur Personalgewinnung aus.

„Vertrauen Sie festen Verbindungen.“

BDO Legal



Als deutscher Rechtsberatungspartner der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bieten wir unseren Mandanten umfassende wirtschaftliche und rechtliche Beratung aus einer Hand und begleiten diese bei der Findung und Umsetzung unternehmerischer Entscheidungen in allen wesentlichen wirtschaftsrechtlichen Disziplinen.

www.bdolegal.de

BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung deutschen Rechts, ist eingebunden in das internationale BDO Netzwerk voneinander unabhängiger Mitgliedsfirmen. © 2016 BDO.

**BDO LEGAL**

LATHAM & WATKINS LLP

**UNPRÄTENTIÖS  
EMPATHISCH  
ECHT  
KLAR**

Ja, wir sind eine führende Wirtschaftskanzlei.

Höchstleistung erbringen ist unser tägliches Geschäft. Entscheidend ist, was darüber hinaus geht.

Düsseldorf Frankfurt Hamburg München

www.lw.com

**Usually  
unusual.**

Start-up, Mittelständler oder Konzern? – Wir bieten Ihnen die passende Rechtsberatung. Höchste Qualität zu fairen Honoraren. Regional verwurzelt und international vernetzt. Sie finden bei uns Spezialisten im Wirtschaftsrecht mit Blick für das Ganze, denen es wichtiger ist, gemeinsam mit Ihnen schnell auf den Punkt zu kommen als durch Fachvokabular zu glänzen. Persönliche Beratung heißt für uns: Jeder unserer Anwälte setzt sich zu 100% für Ihre Interessen ein – konzentriert, zielorientiert, ohne Allüren.

**ORTH · KLUTH**  
RECHTSANWÄLTE

Düsseldorf / Berlin / orthkluth.com

DIGITALISIERUNG

# Die persönliche Beratung bleibt auch künftig wichtig

Die Wirtschaftskanzleien sind sich der Konsequenzen der Digitalisierung bewusst – und nehmen die neuen Möglichkeiten gerne an. Gleichzeitig fördern sie verstärkt die individuelle Begleitung der Mandanten und die auf Kompetenz und Erfahrung beruhende Bewertung von Fragestellungen.

VON PATRICK PETERS

Für Thomas Druyen steht eines fest: „Die Digitalisierung ist die herausragende Herausforderung für die Zukunft. Sie führt zu einer neuen Art des Denkens, die sich auch auf die juristische Beratung auswirken wird. In den USA existieren schon neue Formen der juristischen Dienstleistung, die Technik wird künftig vergangene Rechtsfälle analysieren und bewerten. Das wird die Arbeit verändern“, sagt der Düsseldorfer Professor und Zukunftsforscher. Eine Studie des Deutschen Anwaltvereins habe festgestellt, dass 50 Prozent der deutschen Rechtsanwälte in Zukunft auf die Technisierung setzen, die anderen 50 Prozent auf die Empathie und persönliche Begleitung als das entscheidende Moment.

Gleichzeitig betonen aber Vertreter der führenden Wirtschaftskanzleien, die sich zum fünften Mal zum RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ versammelt hatten, dass dies gar kein Widerspruch sein muss. „Wir haben alle verstanden, dass es die Digitalisierung gibt, und alle nutzen die Möglichkeiten auch bereits. Vielleicht wird es zu einer Marktkonsolidierung kommen, aber die Bedeutung der persönlichen Beratung des Mandanten bleibt bestehen. Die Digitalisierung kann da nur Zuarbeit leisten“, sagt Burkhard Niesert von Mütze Korsch. Die gleiche Meinung vertritt Prof. Dr. Hans-Josef Vogel von Beiten Burkhardt. Es werde immer Anwälte geben, die nie ersetzt werden könnten. Die Rolle des Anwalts werde sich aber ändern, auch viele sterbende Branchen hätten kurz vor ihrem Tod gesagt, der Computer werde sie nie ersetzen.

Christof Gaudig von Oppenhoff betont: „Das People's

Business wird nicht verschwinden, jedoch kann die Digitalisierung unsere bisherigen Geschäftsmodelle bereichern und beispielsweise für eine bessere Kostenkontrolle sorgen.“ Und Maximilian Gröning von KPMG Law bringt es

**„Bei der Rechtsanwendung geht es am Ende immer auch um Gerechtigkeit und Billigkeit“**

auf den knappen Nenner: „Menschen wollen mit Menschen interagieren. Wenn kein Mensch mehr auf der Gegenseite steht, kommt es zu einem Bruch.“ Auch für Dr. Norbert Bröcker (Hoffmann Liebs Fritsch & Partner) kann die Digitalisierung kein Selbstzweck sein. „Wir müssen uns die Frage stellen, was tatsächlich alles digitalisiert werden kann.



Der Roboter wird wohl kaum den Anwalt ersetzen, zeigten sich die Juristen beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ überzeugt. An der Digitalisierung kommen aber auch sie nicht vorbei. FOTOS: A. MÜLLER

Möglicherweise kann die Digitalisierung uns aber helfen, uns sowohl entspannter als auch noch enger um den Mandanten und seine Bedürfnisse zu kümmern.“ Zudem weist Hogan Lovells-Anwalt Dr. Thomas Dünchheim darauf hin, dass jede Neuentwicklung in der Wirtschaft auch wieder Beratungsbedarf schaffe – die Kanzleien würden von der Digitalisierung aufgrund neuer Mandate profitieren. Profit und mehr Geschäft sieht auch Olaf Kranz von Taylor Wessing, der ganz optimistisch bleibt. „Der Spaß an der Rechtsberatung bleibt bestehen.“

Dr. Maximilian Werkmüller hält die Digitalisierung zwar für eine Entwicklung, die nicht mehr aufzuhalten ist. Der Rechtsanwalt von Lohr + Company sagt aber auch: „Der Anwalt bewertet die digitalen Services.“ Auf die Verantwortung für die Endabnahme von digital erarbeiteten Ergebnissen

durch den Menschen stützt sich auch Dr. Christoph Klose (RWP). „Bei der Rechtsanwendung geht es am Ende immer auch um Gerechtigkeit und Billigkeit. Wir müssen dem Mandanten mitteilen, wenn wir trotz einer positiven Auswertung aufgrund strikter Prüfung bei einer Fragestellung aus unserer Erfahrung und Bewertungskompetenz heraus ein Störgefühl haben. Das ist unsere Aufgabe und der Mehrwert, den wir schaffen.“

Achim Kirckfeld (Linklaters) sieht in der Digitalisierung vor allem Chancen für seine Sozietät. Die hierfür erforderlichen finanziellen Investitionen und personellen Ressourcen könnten von einer internationalen Sozietät wie Linklaters leichter aufgebracht werden, als dies in kleineren Einheiten der Fall ist und schaffe Raum für die nur persönlich zu erbringenden Aspekte der komplexen Beratungstätigkeit.



Uwe Gerstenberg hat als Bundeswehroffizier, international tätiger Militärpolizist und Mitglied der Sicherheitsgruppe des Verteidigungsministeriums Erfahrungen im Thema Sicherheit gesammelt.

## „Jeder sollte eine individuelle Sicherheitsarchitektur errichten“

Sicherheitsexperte Uwe Gerstenberg rät dazu, die Gefahren der Zeit proaktiv anzugehen. Das sei der erste Schritt, Leib und Leben, Vermögen und Ansehen zu schützen, sagte er beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“.

VON PATRICK PETERS

Der US-amerikanische Psychologe Abraham Maslow hat festgestellt, dass sich die menschlichen Bedürfnisse nach einer bestimmten Rangordnung einteilen lassen. Das Fundament bilden unter anderem Nahrungsaufnahme und Schlaf, und auf der zweiten Ebene folgt schon das Bedürfnis nach Sicherheit. Diese erstreckt sich laut Maslow über die materielle und berufliche Sicherheit bis hin zur Lebenssicherheit, also dem Ausschluss beziehungsweise zumindest spürbaren Reduzierung von Gefahren für Leib und Leben.

Sicherheit herzustellen und dauerhaft zu gewährleisten kann deshalb zu einem erfolgreichen Geschäftsmodell werden. Das zeigt Uwe Gerstenberg, ehemaliger Bundeswehroffizier, international tätiger Militärpolizist, Mitglied der Sicherheitsgruppe des Verteidigungsministeriums, Sicherheitsexperte und geschäftsführender Gesellschafter der consulting plus Unternehmensgruppe, die seit 1997 integrierte Sicherheitslösungen entwickelt und anbietet – sowohl für Unternehmen als auch für Privatleute, Familien und Personen des öffentlichen

Lebens. Beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ berichtete Gerstenberg über typische Fehler und die Maßnahmen, Sicherheit für sich, die Familien, das Vermögen und gegebenenfalls ein Unternehmen herzustellen.

„Jeder sollte eine individuelle Sicherheitsarchitektur errichten, um Eigentum, Leib und Leben und Ansehen zu schützen. Jeder dieser Bereiche ist hochsensibel, und es

**Eine gegen Einbruch geschützte Tür hilft nichts, wenn danach nichts mehr kommt**

bestehen eine ganze Reihe an Risiken, die sich negativ darauf auswirken können – und die zum Teil selbst verursacht sind“, betonte Uwe Gerstenberg. Er gibt das medienbekannte Beispiel des süddeutschen Unternehmers, der öffentlich bekannt machte, eine Großinvestition aus dem Gewinn zahlen zu können und dessen Arbeitswege und damit private Adresse leicht herauszubekommen war. Das Ergebnis: „Die Tochter wurde auf dem Schulweg entführt, weil die Kriminellen wussten, dass

dort Vermögen vorhanden ist. Zudem sollte schnell und problemlos gezahlt werden, was dann aber hätte zu weiteren Entführungen führen können aufgrund des Gefühls leichter Beute“, schildert der Sicherheitsexperte. Die Tochter sei zwar noch am gleichen Tag von der Polizei befreit worden, aber erst die Sicherheitslücke habe die Tat in dieser Form möglich gemacht – auch weil weder das Kind noch der kleine Bruder, der die Tat beobachtet, aber nicht gemeldet hatte, nicht über potenzielle Risiken aufgeklärt waren.

Gerstenberg rät vor allem Menschen, die sich durch einen hohen Bekanntheitsgrad, einer besonderen Verwundbarkeit oder finanzieller Leistungsfähigkeit (oder allem zusammen) auszeichnen, dazu, sich dringend für Sicherheitsthemen zu sensibilisieren. Seine Zauberformel lautet: „Der Widerstandswert muss größer sein als der Widerstandszeitwert.“ Will heißen: Eine gegen Einbruch geschützte Tür hilft nichts, wenn danach nichts mehr kommt, genauso wenig wie die Alarmanlage, die nicht an einen Wachdienst angebunden ist. Der Spezialist plädiert deshalb dafür, Sicherheitskomponenten systematisch zu kombinieren.

Mütze Korsch  
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

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

Inspired by your business  
Committed to your cause

- M&A und Private Equity
- Internationale Streitfälle und Schiedsgerichtsbarkeit
- Technologieunternehmen
- Energie & Infrastruktur

in Düsseldorf, München und weltweit

www.orr.com

www.pwclegal.de

**Besser verstehen.  
Schneller handeln.**

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

© 2016 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.



Anwälte aus führenden Wirtschaftskanzleien trafen sich beim RP-Forum „Wirtschaftskanzleien“, um über aktuelle Fragen ihrer Branche zu diskutieren. Der Maler und Fotokünstler Stephan Kaluza hatte dazu in sein Atelier eingeladen. FOTO: A. MÜLLER

**TRANSAKTIONSGESCHÄFT**

# Hochwertiger Expertenrat bleibt gefragt

Auch wenn selbst anwaltliche Tätigkeiten zunehmend standardisiert werden, lässt sich die Expertise der Spezialisten nicht ersetzen. Davon gehen jedenfalls Vertreter führender Kanzleien aus. Allerdings werde die Digitalisierung auch den Anwaltsmarkt verändern.

VON JÜRGEN GROSCHE

Andere Branchen, etwa die Finanzwelt, müssen sich seit längerem damit auseinandersetzen: Computer, Programme und Roboter ersetzen menschliche Arbeit. Gilt das auch für juristische Tätigkeiten, etwa im so wichtigen Transaktionsgeschäft? Mergers & Acquisitions, der Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Teilen davon, gehört zum Geschäftsmodell vieler Sozietäten. Ist das durch Preisdruck und Digitalisierung gefährdet? Darüber tauschten sich die Anwälte beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ intensiv aus.

Dr. Ingo Strauss (Baker & McKenzie) gibt Entwarnung: „Es wird immer komplexe Transaktionen geben. Da ist Spezialwissen und internationale Abdeckung gefragt, und das ist unser Alleinstellungs-

merkmal.“ Die Anwälte koordinieren häufig globale Transaktionen, die zahlreiche Länder betreffen. „Große Unternehmen werden für diese Expertise auch künftig angemessen zahlen“, ist Strauss überzeugt.

**„Große Unternehmen werden für die Expertise auch künftig angemessen zahlen“**

Gerade im Mittelstand sei die persönliche Betreuung wichtig, betont Dr. Nina Böttcher (Austmann & Partner), zum Beispiel, wenn es um die Zukunftssicherung eines Unternehmens in einer Stiftungsstruktur gehe. Das gilt nach Ansicht der Anwältin auch für Fragen rund um das Erbrecht. Gerade Boutiquen hätten hier zudem gute Chancen, da große Kanzleien solche Themen kaum abdecken.

In einigen Bereichen werden aber digitale Mittel stärker zum Einsatz kommen, glaubt Maximilian Gröning (KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft). Schon jetzt kommen etwa in der Due-Diligence-Prüfung, also der

Analyse eines Unternehmens im Verkaufsprozess, virtuelle Datenräume und spezialisierte Dienstleister zum Einsatz, schildert Gröning die Entwicklung. „Allerdings sorgt die zunehmende Internationalität auch für eine stärkere Komplexität, und hier können wir als international erfahrene Anwälte den Mandanten einen entscheidenden Mehrwert liefern – allein schon im Umgang mit Gesprächs- und Verhandlungspartnern aus unterschiedlichen Kulturen.“

„Teile der Due Diligence kann man digitalisieren“, meint auch Christof Gaudig (Oppenhoff & Partner). Die Mandantenstrukturen gleichen sich an, Deals würden einfacher – in gut laufenden Märkten, schränkt Gaudig ein. „Wenn der Markt schwieriger wird, dann werden das auch die Prozesse.“ Womit auf Anwälte wieder mehr Arbeit zukäme.

„Viele haben noch keine Vorstellung davon, was die Digitalisierung aus unserem Beruf machen wird“, warnt indes Dr.

Sven-Joachim Otto (PwC Legal). „Die rechtliche Beratung wird auch künftig von den Erfahrungen und der Expertise des einzelnen Anwalts profitieren und es wird ein ‘people’s business’ bleiben.“ Es werde jedoch auch Tätigkeiten geben, die sich standardisieren lassen. „Ich sehe den Anteil der Dienstleistungen, die sich automatisieren lassen, bei etwa 80 Prozent.“

Die Digitalisierung bringt andererseits aber auch viele

**„Viele haben keine Vorstellung davon, was die Digitalisierung aus unserem Beruf machen wird“**

Vorteile, entgegnet Prof. Dr. Hans-Josef Vogel (Beiten Burkhardt). Die Kanzleien verfügen in ihren Datenbanken über immer mehr Informationen über Argumentationsstränge, Verhandlungsergebnisse oder andere Details. „Diesen Datenschatz können wir nutzen“, ist

Vogel überzeugt, „das wird noch große Veränderungen bringen.“

„Der Markt wird uns dazu zwingen, dass wir uns auf das konzentrieren, was wir wirklich können“, erklärt Dr. Andreas Urban (Heuking Kühn Lüer Wojtek). Er sieht die Margen im kleinvolumigen M&A-Geschäft sinken, „man wird mit digitalen Hilfsmitteln aber auch die Kosten senken“. Das werde zu Umwälzungen im Markt führen. Bessere Geschäfte können Anwälte in anderen Bereichen machen, zum Beispiel bei Rechtsstreitigkeiten. „Wir sollten unsere anwaltlichen Fähigkeiten vor allem dort einsetzen, wo sich nicht ersetzbar sind“, rät Urban.

Vertragsdokumentation, Due Diligence – all dies werde in einem hohen Maße digitalisiert, meint auch Achim Kirchfeld (Linklaters). „Aber was macht das M&A-Geschäft wirklich aus?“ Die persönliche strategische Beratung, die Fähigkeit, kulturelle Unterschiede zu unterstreichen, alternati-

ve Lösungswege zu erarbeiten und zu vermitteln – all dies und anderes könne nicht durch Digitalisierung ersetzt werden, ist Kirchfeld überzeugt.

Die Standardisierung werde sich fortsetzen, sagt Rainer Wilke (Latham & Watkins). Doch er betont ebenfalls die Bedeutung des persönlichen Kontaktes: „Es kommt darauf an, dass wir unser Geschäft weiterhin als ‘people’s business’ gestalten.“ Bei der Umsetzung werde dann vieles automatisiert, „aber hier gibt es keinen Unterschied zur Arbeit vor fünf oder zehn Jahren.“

„Der persönliche Kontakt bleibt wichtig“, ist Dr. Hermann Schmitt (White & Case) ebenfalls überzeugt. „Die Digitalisierung ist nur ein Hilfsmittel zur Vereinfachung der Arbeit.“ In vielen Fragen sei eine Standardisierung nicht möglich, zum Beispiel bei der Entscheidung über die Strategie

für einen Mandanten. „Auch die Einschätzung, wie in einem Transaktionsprozess die Akteure, zum Beispiel Aktionäre, reagieren werden, bleibt Aufgabe der Anwälte.“

**„Man wird mit digitalen Hilfsmitteln aber auch die Kosten senken“**

Partner können ihren Mandanten nur mit viel Erfahrung gute Ratschläge geben und so das Vertrauen der Mandanten erhalten, sagt Ingrid Burghardt-Richter (FPS). Allerdings würden Massenarbeiten, die jetzt von Associates erledigt werden, künftig wohl weniger gebraucht. „Das wird zu Umwälzungen führen“, vermutet die Anwältin.

Die Arbeit lasse sich im M&A-Geschäft aber an einer ganz anderen Stelle verschlanken, wirft Martin Hitzer (Gleiss Lutz Hootz Hirsch) ein: „Mandanten schätzen es nicht, wenn man ihnen alle Szenarien ausführlich darstellt, auch die unwahrscheinlichen, und die Arbeit dann berechnet.“



Der Maler und Fotokünstler Stephan Kaluza gilt als Mensch mit vielen Talenten, die er zu einem Gesamtkunstwerk zusammenführen will.

## „Künstler und Anwälte schaffen Werte“

(ppe) Wirtschaftskanzleien und Kunst, das passt gut zusammen. Das zeigt das RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ regelmäßig. Denn nach Diskussionsrunden beim Kunstsammler und -förderer Prof. Dr. Dr. Thomas Olbricht in Essen sowie im Düsseldorfer Museum K20 fand das fünfte Forum mit führenden Vertretern von Wirtschaftskanzleien aus der Region im Atelier des Malers und Fotokünstlers Stephan Kaluza statt, der unter anderem großformatige Aufnahmen verschiedener Stellen des Rheins zu Gesamtkunstwerken zu-

sammensetzte und auch als Bühnen- und Romanautor in Erscheinung tritt. „Stephan Kaluza verkörpert eine Vielfachbegabung, der den bewundernswerten Aufwand betreibt, sein Schaffen als Gesamtkunstwerk anzulegen“, führte Zukunfts- und Vermögensforscher Prof. Dr. Thomas Druyen (Sigmund Freud Privatuniversität Wien Paris) den Künstler ein.

Und auch Hans Peter Bork, Mitglied der Geschäftsführung der Rheinische Post Mediengruppe, wies auf die Verbindung zwischen Anwaltskanzleien und Kunst hin. „Künstler

und Anwälte, das sind Mitglieder der Freien Berufe, die etwas von Wert schaffen und so zum Vermögen ihrer Kunden beitragen – auch wenn der tatsächliche Wert ihrer Leistung sich häufig erst im Laufe der Zeit herausstellt.“

Und das RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ sieht Hans Peter Bork als „Ausstellungsfläche für Kreativität und Einfallsreichtum der Anwälte“. Er wies auch darauf hin, dass 2016 ein konjunkturell gutes Jahr werden solle – und damit voraussichtlich ein erneut gutes Jahr für die Kanzleien.



Hans Peter Bork (Rheinische Post Mediengruppe) sieht Gemeinsamkeiten zwischen Künstlern und Anwälten. FOTOS: ALOIS MÜLLER

## KOLUMNE

## Über die Zukunft der Wirtschaftskanzleien

VON THOMAS DRUYEN

In großer Runde mit den führenden Wirtschaftskanzleien treten Kompetenz, Macht und Selbstbewusstsein deutlich zu Tage. Das ist nicht verwunderlich, denn die Nachfrage dieser Dienstleistungen ist hoch und die geschäftlichen Perspektiven sind blendend. In diesem Metier sind gesellschaftliche Krisen alles andere als geschäftsschädigend. Dennoch stimmen die Diskussionsteilnehmer in der Zukunftserwartung überein, dass sich der Markt, die eigene Tätigkeit, die Mandanten und der Berufsnachwuchs in einem starken Veränderungsprozess befinden.

Das gilt vor allem im Hinblick auf das Internet und der zugespitzten Frage, ob die Branche nun unersetzbar bleibt oder auch weitgehender Automatisierung entgegensteht. Die Anwesenden waren sich vehement einig, für lange Zeit unentbehrlich zu sein.

In wirtschaftlicher Hinsicht bietet sich ein enormes Potenzial. Der hiesige Rechtsmarkt wird auf ein Volumen von 19 Milliarden Euro geschätzt. Dabei ist es wahrscheinlich, dass sich eine Konzentration auf weniger Kanzleien vollziehen wird. Maßgeschneiderte Angebote und Investitionen in technologiebasierte Produkte und Service-Offerten bzw. die Nutzung von Outsourcing-Angeboten sind Schlüsselanforderungen, um auf diesem Markt erfolgreich mitzumischen. Standardisierbare Leistungen werden zunehmend maschinell erledigt oder outgesourct, so dass sich die anwaltliche Arbeit auf das Wesentliche fokussiert: die umfassende, wirtschaftlich und unternehmerisch kompetente, einfühlsame Beratung der Klienten. So lässt sich zum Beispiel die große Beratungsdienstleistung zukünftig auf eine umfassendere juristische Projektsteuerung ausweiten oder es können tiefergehende Rechtsanalysen und Entscheidungshilfen angeboten werden.

Das heute noch dominierende traditionelle „Pyramiden-

modell“ (unten eine große Anzahl an Hilfskräften und Junior-Anwälten, in der Mitte einige Senior-Anwälte und an der Spitze wenige Partner) wird bald der Vergangenheit angehören. An die Stelle von Hilfskräften und Junior-Anwälten werden sukzessive nicht-anwaltliche Tätigkeiten wie beispielsweise Projektmanager oder auf das Rechtsgebiet spezialisierte Techniker treten.

Wohin führt die Reise? Der gegenwärtige, spektakuläre Umbruch unserer Gesellschaft in Bezug auf Digitalität, Künstliche Intelligenz und auch im Sinne der demografischen Veränderungen wird die Tätigkeit der Wirtschaftskanzleien auf lange Zeit unverzichtbar machen. Mehr noch, unsere Wirtschaft und Unternehmen haben Transformationen vor sich, die dringend der professionellen Unterstützung bedürfen. Damit wächst gleichzeitig auch eine ungeheure Verantwortung, die die Kanzleien und Anwälte nicht nur in Fragen der Kompetenz auf äußerster Ebene fordern, sondern auch in ethischer Hinsicht.

Dennoch wird sich auch unser Rechtsmarkt rasend schnell verändern. Schaut man in die USA sieht man schon gravierende Entwicklungen, die die Richtung andeuten oder vorgeben. Dort mischen alternative Anbieter immer mehr mit. Sie sind aufgebrochen, um die klassischen juristischen Dienstleistungen mit technikatungetriebenen Angeboten zu ergänzen oder gar zu ersetzen. Big-Data-Analysten oder virtuelle Rechtsfirmen sind auf dem Vormarsch und auch Google ist schon im Rennen. Alles ist möglich, aber sicher ist nur die Unvorhersehbarkeit. Damit umzugehen, ist die größte Herausforderung der Gegenwart.

**Der Vermögenspsychologe Prof. Dr. Thomas Druyen ist Direktor des Instituts für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie an der Sigmund Freud Privat-Universität Wien Paris und Gründer des Instituts für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement**



Auch der deutsche Rechtsmarkt werde sich rasend schnell wandeln, prognostiziert Prof. Dr. Thomas Druyen. FOTO: MICHAEL LÜBBE

## ZAHLEN

## Ein Umsatzerfolg jagt den anderen

Kontinuierliches Wachstum über Jahre kann die Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek vorweisen. Da kann sich die Full-Service-Kanzlei auch einmal Erfolg in Randbereichen der Rechtswissenschaften leisten.

VON NICOLE WILDBERGER

Eigentlich ist die Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek eine Full-Service-Kanzlei mit besonderer Stärke im Gesellschaftsrecht. Manchmal kann eine so breit aufgestellte Sozietät aber auch mit Randbereichen des Rechts Rechtsgeschichte schreiben. So geschah im Februar 2016.

Da hat das Landesarbeitsgericht in Mainz im Berufungsverfahren des 1. FSV Mainz 05 gegen seiner Ex-Torwart Heinz Müller entschieden, dass Befristungen im Arbeitsvertrag

**„Richtungsweisende Urteile erstreiten wir natürlich immer gerne“**

mit Fußballspielern rechtskräftig sind. Vertreten wurde der 1. FSV Mainz 05 in der Berufung durch Dr. Johan-Michel Menke, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Sportrechtsexperte der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek. Der 38-Jährige glaubt, dass das Urteil des Landesarbeitsgerichts richtungsweisend für die Bundesliga und andere Sportclubs ist: „Die Clubs können weiterhin die Arbeitsverträge mit ihren Spielern auch über zwei Jahre hinaus befristen oder verlängern – und das gilt nicht nur im Fußball, sondern auch für Eishockey, Handball oder Basketball.“

„Richtungsweisende Urteile erstreiten wir natürlich immer gerne“, schmunzelt Dr. Andreas Urban, Managing-Partner der Kanzlei. Und weist voller Stolz auf die Vielfalt von Mandanten der Sozietät hin, die sich von Großkonzernen über große mittelständische Unternehmen bis zu Family Offices und privaten Personen erstreckt. Insgesamt 330 Anwälte kümmern sich um Wohl und Wehe der Mandanten in allen relevanten Rechtsgebieten. Die Mandatsträger kümmern sich um das Gesellschaftsrecht, Prozessführung, Restrukturierung und Transaktionen bei Unternehmen sowie ums Steuerrecht. Im zuletzt genannten Fachgebiet erhielt die deutsche Kanzlei im vergangenen Jahr einen der begehrtesten Juve-Awards der renommierten Fachzeitschrift aus Köln als „Beste Steuerkanzlei des Jahres 2015“.

Dass der Erfolg der Kanzlei sich auch auf harten Zahlen und Fakten gründet, zeigt das kontinuierliche Wachstum der Sozietät. Heuking Kühn Lüer Wojtek konnte auch im vergangenen Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von 8,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf nun 132 Millionen Euro Umsatz vorweisen. Auch für die Zukunft seiner Sozietät ist Dr. Urban nicht bange: „Dafür sorgt schon der immer vielfältigere Regulierungsrahmen auf nationaler sowie internationaler Ebene.“ Will meinen, dass viele Bereiche der Wirtschaft immer strenger vom Gesetzgeber geregelt werden – mit dem entsprechenden Interpretationsbedarf für die Auslegung von Gesetzen.

Für die Zukunft erwartet Dr. Urban vor allem ein starkes Wachstum im Bereich Vergaberecht, da große Infrastrukturmaßnahmen – beispielsweise auch beim Bau – in Planung sind. Aktiv involviert ist die Kanzlei auch in die Auseinandersetzung der Städteregion Aachen gegen die Betreiber



Dr. Andreas Urban, Managing-Partner der Full-Service-Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek.

FOTO: MICHAEL LÜBBE

des belgischen Atomkraftwerks an der deutschen Grenze, das zuletzt durch eine ganze Reihe von Pannen immer wieder in den Schlagzeilen stand.

Des Weiteren steht auch immer noch die Neufassung des Erbschaftssteuerrechts aus – ob und wie die dann gewählte Regelung aussieht, steht noch völlig offen. Durch die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts, bis Juni 2016 eine Vorlage zu erarbeiten, steht der Gesetzgeber allerdings unter Zugzwang. Andreas Urban ist sich sicher, dass das Bundesverfassungsgericht zum Thema Erbschaftsteuer das letzte Wort noch nicht gesprochen hat.

Für die beschriebenen vielfältigen Aufgaben sucht die Sozietät immer wieder geeignete Nachwuchstalente, die sich auch den Weg bis zur Partnerschaft vorstellen könnten. Dafür sucht man die besten zehn Prozent eines jeden Absolventenjahrganges, also diejenigen mit Prädikatsexamen. Urban ist überzeugt davon: „Heuking Kühn Lüer Wojtek ist ein attraktiver Arbeitgeber für Absolventen.“

Flache Hierarchien, ein sehr kollegialer Umgangston und attraktive Mandanten sprechen für sich. Zudem sei die Kanzlei offen für alternative Karrierewege, wenn also keine Partnerschaft angestrebt werde. Erreichbarkeit für den Mandanten und Kontinuität in der Betreuung sei allerdings bei den individuellen Lösungen die absolute Priorität, glaubt Urban: „Das ist halt anders als bei Fußballprofis.“

Ein weltweites Netzwerk & Expertenteams & wegweisend & internationale Rechtskompetenz & innovativ & technologiefokussiert & Ihren Markt verstehen & Sie im Mittelpunkt & das ist Bird & Bird

Als eine der ersten Kanzleien haben wir unsere Beratung auf ausgewählte Industriesektoren konzentriert und sind national sowie international anerkannt für unsere Expertise und jahrelange Erfahrung in diesen Bereichen. Unser Fokus liegt auf Industrien, die durch Technologie oder die Wissensökonomie transformiert werden. Wir beschäftigen uns intensiv mit den daraus resultierenden Herausforderungen, denen sich innovative Unternehmen wie auch die öffentliche Hand gegenübersehen. Mit den Dynamiken der Branchen sowie den geschäftspolitischen Problemstellungen dieser Industrien sind wir bestens vertraut.

twobirds.com



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

INTERNATIONALE PRÄSENZ

# Global aufgestellt und lokal verwurzelt

Große Wirtschaftskanzleien sind häufig in vielen Ländern aktiv. Doch das globale Geschäft muss lokal an den einzelnen Standorten nachhaltig verankert sein, denn es lebt nach wie vor vom persönlichen Kontakt zum Mandanten.

VON JÜRGEN GROSCHE

Auf vieles kann Baker & McKenzie stolz sein, auf eine Sache besonders: Die global aufgestellte Sozietät ist bereits seit mehr als 50 Jahren in Deutschland präsent. „Wir waren die erste internationale Großkanzlei in Deutschland“, sagt Dr. Ingo Strauss, Partner in Düsseldorf. Den Pioniergeist hat Baker & McKenzie auch heute noch. Neu dazu kamen kürzlich Büros z.B. in Südafrika, Marokko oder Myanmar. „Wir haben dabei immer die Märkte unserer Mandanten und die der Zukunft im Blick“, begründet Strauss die Strategie. Heute hat die Kanzlei 77 Büros in 49 Ländern – so viele wie keine andere Sozietät.

Baker & McKenzie zählt zu den ganz Großen, machte im vergangenen Jahr mit mehr als 5.600 Anwälten weltweit einen Umsatz von 2,4 Milliarden US-Dollar. Man sei global ausgerichtet, „aber zugleich lokal verwurzelt“, betont Christian Horstkotte, ebenfalls Partner in Düsseldorf. Denn entscheidend sei nach wie vor der persönliche Kontakt zum Mandanten. In Düsseldorf ist das

Büro (noch) verhältnismäßig klein, aber fein: insgesamt ca. 35 Anwälte.

Auf eine Besonderheit weisen die beiden Juristen hin: Zwar hat Baker & McKenzie seine Wurzeln in den USA mit Hauptsitz in Chicago, „wir funktionieren aber nicht wie angloamerikanische Sozietäten, die aus London oder New York gesteuert werden, sondern verstehen uns als internationale Kanzlei.“ Das fängt schon ganz oben an: Der Chairman Eduardo Leite ist Brasilianer.

Mit lokaler Verankerung und internationaler Aufstellung sieht sich die Kanzlei gut im Markt positioniert, etwa im Mittelstand. „Oft reden wir direkt mit der Geschäftsleitung oder den Eigentümern; diese muss man persönlich kennen und deshalb am Standort verwurzelt sein“, sagt Horstkotte. „Wir sind der zentrale Ansprechpartner des Mandanten vor Ort für alle Themen und koordinieren auch die Arbeit unserer internationalen Büros, was gerade bei grenzüberschreitenden Projekten eine wichtige Rolle spielt“, ergänzt Strauss.

Das habe viele Vorteile: „Wir arbeiten in integrierten Teams und kennen uns aus vielen gemeinsamen Projekten. Unsere ausländischen Büros zählen regelmäßig zu den marktführenden Kanzleien in ihrem Land, was eine hohe Beratungsqualität sicherstellt“, erklärt Strauss. Zudem arbeiten alle unsere Büros auf Grundlage einheitlicher Standards und die Arbeitsprodukte für den Mandanten sehen überall gleich aus – egal, ob sie aus Deutschland oder Australien kommen. Umständliche Abstimmungsprozesse etwa in Due Diligence-Prozessen, die in Kanzlei-Netzwerken auftreten können, würden so vermieden und der Koordinierungsaufwand reduziert. „Das ist effizient und spart Kosten“, betont Strauss.

Der Rechtsanwalt ist Spezialist im Gesellschaftsrecht und M&A (Unternehmenskäufe). Gerade bei grenzüberschreitenden Transaktionen würden – so Strauss – die Vorteile der globalen Aufstellung und einheitlichen Kanzleistruktur zum Tragen kommen.

Ein weiteres Plus für den Mandanten sei der Zugang



Dr. Ingo Strauss (l.) und Christian Horstkotte, Baker & McKenzie.

FOTOS: MICHAEL LÖBKE

zum weltweit gesammelten Know-how der Kanzlei, die ihre Expertise in Industriegruppen bündelt. So arbeiten allein in der Automotive-Gruppe weltweit mehr als 300 Anwälte, die sich regelmäßig zu allen Entwicklungen in der Branche austauschen. Die gesammelte Expertise fließt direkt in die Beratung und nutzt dem Mandanten. So beschäftigt sich etwa eine Gruppe von mehr als 60 Anwälten mit den

rechtlichen Herausforderungen des autonomen Fahrens.

Die Sparte Kartellrecht hat die Kanzlei deutschlandweit in Düsseldorf zentral angesiedelt und zuletzt stark ausgebaut. Sie gilt als einer der Wachstumstreiber in der Kanzlei, sagt Christian Horstkotte, der die deutsche Kartellrechtsgruppe von Baker & McKenzie leitet. Den Erfolg erklärt der Anwalt auch mit einer unternehmerischen Denkweise. Während

Kartellrechtler häufig den Ruf hätten, vor allem zu erklären, was nicht erlaubt sei, „zeigen wir unseren Mandanten, wie es dennoch geht“.

Auch im Kartellverfahren beraten die Anwälte proaktiv. So greifen sie den Trend zu kartellrechtlichen Schadenersatzprozessen auf und haben im Düsseldorfer Büro eigene Wettbewerbsökonomien, die unter anderem mögliche Schadenshöhen berechnen. Zudem

hat die Praxisgruppe eine Strafverteidigerin eingestellt, die zu strafrechtlichen Konsequenzen durch Compliance-Verstöße berät. Ein wichtiges Feld ist auch die Beratung von Unternehmen zu kartellrechtlichen Risiken in der Verbandsarbeit. „Wenige Mitarbeiter wissen etwa, dass selbst ein harmloser Austausch auf Verbandssitzungen kartellrechtlich kritisch sein kann“, sagt Horstkotte. Ebenso motiviert die Kronzeugenregelung Kartellbeteiligte dazu, selbst in Zweifelsfällen mit den Kartellbehörden zusammenzuarbeiten, um hohe Bußgelder zu vermeiden. Eine Konsequenz: Das Bundeskartellamt beginnt schnell zu ermitteln und kann hohe Bußgelder gegen andere Beteiligte verhängen. Dieses Risiko müssen die Unternehmen kennen, bevor es zu spät ist.

Proaktiv, innovativ und ein junges Team – das seien die Eigenschaften der Kanzlei, die weiteres Wachstum fördern. Davon sind die beiden Anwälte überzeugt. Und so blicken sie auch optimistisch in die Zukunft: „Wir wollen den Markt weiter aufrollen.“

## „Eigenständige Wahrnehmung ist uns sehr wichtig“

VON PATRICK PETERS

Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Unternehmensberatung, dafür sind große, internationale Gesellschaften wie KPMG bekannt. Und auch die Rechtsberatung gehört zum Dienst-

leistungsspektrum dazu, was aufgrund der umfassenden Anforderungen vor allem international tätiger Unternehmen durchaus nachvollziehbar ist. Was KPMG Law als assoziierte Kanzlei besonders macht, ist dass die rechtliche

Beratung hier kein Anhängsel der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater ist, sondern die Kanzlei eine ganz eigene, vom Hauptgeschäft abgekoppelte Visibilität als Großkanzlei im Markt besitzt. Das betont auch Maximilian Gröning, der für

KPMG Law von Düsseldorf aus die juristischen Dienstleistungen in der ganzen Region verantwortet und selbst zu den aktiven M&A-Anwälten im Markt gehört. „Wir bieten die gesamte Palette hochwertiger wirtschaftsrechtlicher Bera-



Maximilian Gröning von KPMG Law in Düsseldorf berichtet über die Bedeutung multidisziplinärer Dienstleistungen.

Maximilian Gröning verantwortet für KPMG Law von Düsseldorf aus die juristischen Dienstleistungen in der ganzen Region.

tung an und akquirieren natürlich kontinuierlich selbst und unabhängig unsere Mandate. Diese eigenständige Wahrnehmung ist uns sehr wichtig.“

So betreibt Gröning mit seinen Partnern in Düsseldorf beispielsweise sehr erfolgreich das Geschäft mit Transaktionen mit mittleren Volumina, und zwar auf allen Ebenen – von klassischen Akquisitionen auf Käufer- und Verkäuferseite, über Fusionen und konzerninterne Reorganisationsmaßnahmen bis hin zur Restrukturierung notleidender Unternehmen. In seinem Track Record finden sich unter anderem grenzüberschreitende Transaktionen renommierter Unternehmen, ob aus der Industrie oder dem Private Equity-Bereich. „Natürlich profitieren unsere Mandanten hierbei auch stark von den Kompetenzen aus dem KPMG-Netzwerk, insbesondere im Bereich Transaction Services und M&A Tax. Zum Beratungsangebot von KPMG gehören aber unter anderem auch die Strategie- und Finanzierungsberatung, die Bewertung, Finanzanalyse

und das Performance-Management.“

Die Anbindung ans Netzwerk bedeute für KPMG Law vor allem, dass die Mandanten auf wichtige angrenzende Beratungsleistungen zugreifen können. „Durch die Kombination der Rechtsberatung von KPMG Law mit anderen Kompetenzen aus dem KPMG-Netzwerk sind wir in der Lage, unseren Mandanten die ganzheitlichen Lösungen anzubieten, die er benötigt, um seine Ziele in einer immer komplexer werdenden Welt bestmöglich zu erreichen“, erläutert Gröning, der das Düsseldorfer Büro seit 2007 leitet. Er spüre, dass der Markt mehr und mehr auf diese Vernetzung von Dienstleistungen setze. „Wir können Disziplinen so verschmelzen, dass sie für den Mandanten sinnvoll und erfolgversprechend sind. Gerade in einem sich immer schneller ändernden Umfeld wird dies immer wichtiger; unsere Mandanten erwarten ganzheitliche Problemlösungen. Das müssen wir aber nicht mehr aufbauen, sondern haben diese Ressourcen im KPMG-Netz-

werk bereits. Unser Profil als qualitativ hochwertige Rechtsberater in der Kombination mit den komplementären Angeboten aus dem KPMG-Netzwerk hat seit Gründung der Kanzlei im Jahr 2007 unseren Erfolg bestimmt. Wir sind der Überzeugung, dass unser gutes, multidisziplinäres Angebot auch in Zukunft zu einem weiteren spürbaren Wachstum führen wird.“

Gleichzeitig fokussiert KPMG Law die juristischen Dienstleistungen auch immer stärker, um in Spezialbereichen eine besondere Marktposition zu erreichen. Dazu gehört unter anderem die Beratung der öffentlichen Hand, seien es Vergabeverfahren für Bundesministerien oder andere obere Bundes- oder Landesbehörden, Transaktionen kommunaler Unternehmen oder Restrukturierungsaufgaben; aber auch die Finanzindustrie steht im Fokus. „Wir besitzen beispielsweise hohe Expertise bei sämtlichen regulatorischen Fragestellungen und im Bankaufsichtsrecht. Das hat heute, in Zeiten sich verschärfender Regulierung Banken und für Fonds etc., eine besondere Relevanz“, betont Gröning.

Und bei der Compliance-Beratung gehöre KPMG ohnehin zu den führenden Einheiten im Markt, im Rheinland besonders getrieben vom Düsseldorfer Partner Dr. Konstantin von Busekist, der deutschlandweit zu den renommierten Spezialisten für die Integration und Überwachung von Compliance-Management-Systemen gehört. „Wir sehen dafür auch künftig einen stark wachsenden Markt. Der Staat achtet sehr auf die Sanktionierung von Compliance-Verstößen, besonders im Steuerbereich. Vorstände, Geschäftsführer und andere Organe kommen kaum umhin, zur eigenen Entlastung auf professionelle Compliance-Management-Systeme zu setzen. Insoweit ist ein Compliance Management System bildlich nichts anderes als ein Arbeitssicherheitssystem für das Management.“

RANGE ROVER SPORT SVR

**DER SCHNELLSTE LAND ROVER ALLER ZEITEN**

landrover.de



5.0 LITER V8 SUPERCHARGED BENZINER  
0-100 km/h – 4,7 Sek.  
LEISTUNG – 405 kW (550 PS)  
MAX. DREHMOMENT – 680 Nm  
HÖCHSTGESCHWINDIGKEIT – 260 km/h

Verbrauchs- und Emissionswerte Range Rover Sport SVR im kombinierten Testzyklus nach RL 80/1268 EWG: Kraftstoffverbrauch 18,3-9,8 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission 298 g/km; CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse G. Abb. zeigt Sonderausstattung.



# „Fachliche Exzellenz und wirtschaftliches Verständnis“

Um erfolgreich und dauerhaft am Markt zu bestehen, suchen Mittelständler fachlich kompetente Ansprechpartner für die relevanten Rechtsthemen, die direkt und schnell verfügbar sind und zu angemessenen Preisen beraten, sagt Dr. Wolfgang Peters von der Peters Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft in Düsseldorf.

VON PATRICK PETERS

„Die Zeiten, in denen die Partner die Facharbeit von jungen, häufig unerfahrenen Kollegen haben erledigen lassen, sind lange vorbei“, sagt Dr. Wolfgang Peters, namensgebender Partner und Gründer der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Peters Rechtsanwälte. Denn wie der Markt zeige, sei es gerade in der Rechtsberatung erforderlich, hohe Qualität auf Partnerebene anzubieten. Da seien die so oft diskutierten Stundensätze auch gar nicht von so großer Bedeutung, wenn der Mandant sehe, welchen Wert er durch eine erfahrene und umsichtige Rechtsberatung erhalte. „Unsere Wirtschaft braucht ein funktionierendes Rechtssystem mit exzellenten Anwälten, um Stärke und Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu sichern. Versierte Anwälte schaffen die Grundlagen für unternehmerisches Handeln und die notwendige Rechtssicherheit und begleiten Mandanten bei strategischen Fragestellungen an

der Schnittstelle zwischen juristischer und ökonomischer Beratung“, betont Peters.

Die auf den Mittelstand fokussierte Anwaltskanzlei praktiziert vorrangig im Arbeits-, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie in Rechtsfragen „rund um die Immobilie“. Das sind die Kerngebiete des Wirtschaftsrechts, in denen jedes mittelständische Unternehmen gut beraten sein sollte. Das Immobilienrecht umfasst dabei auch das Werkvertrags- und gewerbliche Mietrecht, das Architekten- und Ingenieursrecht sowie die Begleitung großer Bauprojekte. Im Arbeitsrecht betreuen die Spezialisten der Kanzlei Unternehmen, Manager- und Führungskräfte bei Vorstands- und Geschäftsführerverträgen sowie im kollektiven Arbeitsrecht bei Umstrukturierungen in Unternehmen.

Hinzu tritt der Bereich „Private Clients“, in denen familien- und erbrechtliche Themen beraten werden, insbesondere Nachfolgethemen. Aber auch Verkehrsunfälle und private



Dr. Wolfgang Peters, namensgebender Partner und Gründer der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Peters Rechtsanwälte.

Mietstreitigkeiten werden von der Kanzlei betreut.

Als Sonderbereich ist laut Wolfgang Peters der Japan Desk hervorzuheben, in dem zwei muttersprachlichen Mitarbeitern mittlere und große japanische Unternehmen umfassend juristisch betreut werden. „Die fachliche Kompetenz wird hierbei noch durch eine enge Kooperation mit einer großen japanischen Anwaltskanzlei ergänzt.“ Ohnehin sei Peters Rechtsanwälte auch international bestens mit einem bewährten Netzwerk internationaler Partnerkanzleien verknüpft, wobei der Kanzleigründer besonders die traditionell sehr guten Kontakte in die Niederlande herausstellt.

„Eine besondere Fähigkeit ist es auch, materielle Ansprüche in zutreffender Anwendung des deutschen Verfahrensrechtes vor den Gerichten durchzusetzen“, fügt Wolfgang Peters nicht ohne Stolz hinzu: „Und darin sind wir richtig gut – das kann man fast als unsere Leidenschaft bezeichnen.“ Zudem stellt Wolfgang Peters die

besondere Kompetenz in einem weiteren Spezialgebiet heraus, nämlich in der Restrukturierungsberatung. „Bei Restrukturierungen beziehungsweise in der Krisen- und Insolvenzberatung arbeiten wir strukturiert, aber diskret, um die Sondersituation des Mandanten mit dem besten Ergebnis zu lösen“, betont er, der regelmäßig in Restrukturierungsmandate federführend eingebunden ist.

Peters weist auch auf einen anderen Vorteil hin, den Mandanten der Kanzlei genießen können: „Wir tun nur das, was wir wirklich können. Das heißt, dass immer derjenige Anwalt das Mandat betreut, der die höchste Kompetenz in der jeweiligen Disziplin besitzt. Auch wenn ein anderer das Mandat akquiriert hat. Unsere innere Organisationsstruktur lässt zu, dass wir für die Klienten immer den bestmöglichen Rechtsanwalt aufrufen. Der Erfolg des Mandats steht ausschließlich im Vordergrund, und das ist die Basis für einen langfristigen Erfolg.“

Durch diesen Beratungssatz bewegt sich die Kanzlei sehr eng am Mandanten, ist in vielen Organisationen als Dauerberaterin eingebunden und wird gerne zur Lösung vielfältiger juristischer Probleme vor allem im Mittelstand herangezogen. Gerade wurde eine M&A-Transaktion im gehobenen zweistelligen Millionenbereich erfolgreich abgeschlossen. „Das zeigt, dass unsere Performance im Markt wahrgenommen wird und wir ohne Pitches und Panels visible Mandate einwerben.“

Die Kanzlei hat ein neues Vergütungsmodell erfolgreich erprobt: „Value Billing“, also Abrechnung nach Wert. Das komme bei den Mandanten gut an, die immer weniger schwer kalkulierbare Projektpauschalen oder starre Stundensatzabsprachen eingehen wollten. „Wir sprechen offen und transparent über den Mehrwert unserer Beratung und verständigen uns auf eine angemessene Honorierung. Damit haben wir nur gute und faire Erfahrungen gemacht.“

## KARRIERE

# Partnerschaft ist häufig das Ziel

Juraabsolventen mit Prädikatsexamen stehen bei renommierten Wirtschaftskanzleien viele Türen offen. Die Sozietät Taylor Wessing hat sich einiges einfallen lassen, um den begehrten Nachwuchs an sich zu binden.

VON NICOLE WILDBERGER

„Die Zukunftsaussichten für Juraabsolventen mit Prädikatsexamen sind hervorragend – und wir tun viel dafür, um uns die Besten der Besten zu sichern“, fasst Dr. Sascha R. Grosjean, Partner und Fachanwalt für Arbeitsrecht, die Strategie der Kanzlei Taylor Wessing zur Nachwuchssicherung zusammen. Für die begehrten zehn Prozent eines jeden Absolventenjahrganges hat man sich einiges einfallen lassen – beispielsweise intensive und langfristige Personalentwicklungsprogramme mit vielfältigen Kurs- und Projektangeboten, die die Sinne des Kandidaten für das häufig zu Beginn der Karriere nicht vorhandene Industrie-Wissen aufbauen sollen.

„Das wichtigste Personalentwicklungsprogramm ist und bleibt aber der Weg zu einer Partnerschaft in unserer Sozietät“, ergänzt Ingo A. Gerdes, Partner und Spezialist für Insolvenzrecht, die Entwicklungsmöglichkeiten für Youngster. In der Praxis bedeutet das, dass der Berufseinsteiger gleich zu Beginn seiner Karriere einem Partner zur fachlichen Betreuung zugewiesen wird. Nach erfolgreicher Einarbeitung, in der Regel erstmals nach drei Jahren, wird gemeinsam überlegt, welche Entwicklungsmöglichkeiten in dem gewählten Schwerpunktbereich bestehen und welche entsprechenden Marktkenntnisse noch über fachliche Schulungen erworben werden müssen.

Über die Jahre hinweg erwirbt sich der Junior so das nötige Wissen, dessen es bis zur



Dr. Sascha R. Grosjean, Partner und Fachanwalt für Arbeitsrecht bei der Kanzlei Taylor Wessing. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

endgültigen Aufnahme in die Partnerschaft bedarf.

Denn die Kanzlei Taylor Wessing ist als Full-Service-Kanzlei auf allen Feldern des Wirtschaftsrechts aktiv. Klassisches Gesellschaftsrecht mit unterschiedlichen Schwerpunkten, Beratung bei Unternehmenskäufen – auch in Insolvenzverfahren – sowie alle Facetten des Immobilienrechts sind beispielhaft zu nennen. Besonders stolz ist man auf das in den vergangenen Jahren gut ausgebaute Geschäft mit dem Gesundheitssektor. Hier verfügt die Kanzlei über Experten in allen Regulierungsthemen, im Vergabe-, Beihilfe- sowie dem klassischen öffentlichen Recht.

Das Thema Privatisierung, also der Verkauf unternehmerischer Beteiligungen durch den Staat, wird insbesondere in der Gesundheitsbranche relevant bleiben. „In den kommenden Jahren wird nicht nur auf nationaler, sondern auch

auf internationaler Ebene die Privatisierung insbesondere im Krankenhaussektor weiter zunehmen“, sind sich die beiden Partner sicher. Stichworte sind Public-Private-Partnership-Projekte, also die Übernahme staatlicher Aufgaben durch die private Wirtschaft nach Ausschreibungen sowie Outsourcing und andere Privatisierungsprojekte. Und vom internationalen Wirtschaftsrecht ist es für eine europäische Full-Service-Kanzlei nur

### Internationalität lebt der Düsseldorfer Standort unter anderem über sein Japan Desk

ein weiterer Schritt hin zu internationalen Aktivitäten. Internationalität lebt der Düsseldorfer Standort von Taylor Wessing unter anderem über sein Japan Desk, also die guten Beziehungen zu den japanischen Unternehmen, die hier in der Landeshauptstadt bereits seit vielen Jahren ansässig sind. Mehr als 6500 Japaner und über 220 Unternehmen bilden die einzige Japantown in Deutschland und prägen das wirtschaftliche und kulturelle Leben eines

Teils der Düsseldorfer Innenstadt. „Japan besitzt auch heute noch eine sehr stark Wirtschaft, auch wenn das Land in den Medien häufig etwas zu kurz kommt“, betont Dr. Sascha R. Grosjean. So verfügt die Kanzlei auch über einen japa-

nisch sprechenden Anwalt, der die Interessen der Unternehmen besonders gut kennt. In den vergangenen Jahren war die Kanzlei auch immer häufiger als Berater japanischer Unternehmen bei den Käufen in Deutschland gefragt, denn

Deutschland gilt immer noch als interessanter Investitionsstandort. Besonders Unternehmen aus der Automobilbranche oder der Elektrotechnik zeigen großes Interesse an der deutschen Industrie – gleiches gilt auch für deutsche Un-

ternehmen, die bereits in Japan geschäftlich aktiv sind oder werden wollen. Rund zehn anwaltliche Mitarbeiter umfasst der Japan Desk der Kanzlei – und die Zeichen stehen immer noch auf Wachstum.

# 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.

Berlin Düsseldorf Frankfurt Hamburg

[whitecase.com](http://whitecase.com)

WHITE & CASE

TRADITION

# „Nationaler Champion“ sieht sich gut aufgestellt

**Oppenhoff & Partner aus Köln blickt auf eine lange Geschichte zurück - und sehr positiv in die Zukunft. Partner Christof Gaudig betont, dass die Kanzlei sowohl für das Beratungsgeschäft in der Breite als auch im Spitzensegment für Unternehmenstransaktionen gewappnet sei.**



„Qualität ist das Wichtigste, um Mandanten erfolgreich zu beraten“, sagt Christof Gaudig, Partner bei Oppenhoff & Partner. FOTO: OPPENHOFF

VON PATRICK PETERS

Wirtschaftskanzleien leben mehr noch als die meisten anderen Unternehmen von ihrem guten Ruf und Empfehlungen von zufriedenen Mandanten. Dadurch generieren die Anwälte wiederum mehr Geschäft und festigen ihre Marktposition. Und Empfehlungen sind insbesondere dann sehr wirksam, wenn sie im Markt öffentlichkeitswirksam kommuniziert werden. So wie es bei Oppenhoff & Partner der Fall ist. Die renommierte, fast 110 Jahre am Markt tätige Kölner Kanzlei (die beispielsweise schon in den 30er Jahren Coca-Cola beraten hat) mit einem Büro in Frankfurt ist in den vergangenen Monaten mehrfach durchaus hochkarätig ausgezeichnet worden.

**Wirtschaftskanzleien leben mehr noch als andere Unternehmen von ihrem guten Ruf**

„In der Fachpublikation ‚Kanzleimonitor‘ vom Bundesverband der Unternehmensjuristen sind wir als eine der Top 10-Kanzleien in Deutschland ausgezeichnet worden. Dabei ist vor allem wichtig festzuhalten, dass dieses Listing anhand der Anzahl der Empfehlungen der Mitgliedsfirmen beziehungsweise seiner Syndikus-Anwälte zustande kommt. Mit rund 70 Anwälten haben wir weniger als die Hälfte der An-

zahl der Anwälte der nächst größeren Kanzlei unter den Top 20 – die durchschnittliche Anzahl der Berufsträger unter den Top 20 Kanzleien liegt bei 230“, berichtet Christof Gaudig erfreut. Nach mehr als 20 Jahren in internationalen Großkanzleien ist der Wirtschaftsanwalt und M&A-Experte im Dezember bei Oppenhoff & Partner als Partner eingestiegen. Er weist auch auf eine weitere Nennung im „Kanzleimonitor“ hin: „In der Liste der sogenannten Hidden Champions, in der Kanzleien im Verhältnis der Empfehlungen zu ihrer Anzahl von Anwälten aufgeführt werden, steht Oppenhoff & Partner auf dem ersten Platz.“ Zudem hat die Kanzlei den „Azur-Award“ 2016 des juristischen Fachverlags „Juve“ im Bereich „Referendariat und Praktikum“ gewonnen.

„Das belegt unsere hohen Qualitätsansprüche, die wir dem Nachwuchs schon sehr früh angedeihen lassen und die sich durch alle Ebenen und Mandate ziehen. Qualität ist das Wichtigste, um Mandanten erfolgreich zu beraten. Deshalb gilt bei uns auch der Leitsatz, dass in den Disziplinen, in denen wir tätig sind, ausschließlich versierte Juristen mit etablierten Kenntnissen in den dazugehörigen Rechtsfragen tätig sind“, betont Christof Gaudig. Das bedeutet konkret: Bei Oppenhoff & Partner arbeiten die Anwälte in ihren Rechtsgebieten jeweils sehr stark in eigenen Mandaten und fungieren nicht nur überwiegend unterstützend im Transaktionsbereich. „Durch kennen die beratenden Anwälte immer auch Fragestellungen abseits der großen Deals, die in der Praxis wichtig sind, und können so eine praxis- und lösungsorientierte Beratung bieten.“

Zwar ist das Corporate/M&A-Team bei Oppenhoff & Partner mit rund 25 Rechtsanwältinnen und zahlreichen Partnern die größte Praxisgruppe der Kanzlei und besitzt national und international einen sehr guten Ruf, wie die Federführung in vielen auch prominenten Deals beweist. Zu den Corporate/M&A-Mandanten gehören unter anderem Größen der Versicherungs- und Automotive-Branche sowie der Schwerindustrie. Aber beispielsweise auch im Arbeitsrecht, im IP-Recht und Datenschutz sowie im Steuerrecht halten die Kölner Anwälte eine wahrnehmbare Expertise vor, die im Markt regelmäßig gefragt ist. Dazu treten laut

**Oppenhoff & Partner hat das Geschäft mit hochvermögenden Mandanten etabliert**

Christof Gaudig besondere Nischen wie zum Beispiel das Außenhandelsrecht. „Das wissen die Mandanten und treten gezielt mit diesen Fragen an den Partner heran, wie aktuell im Rahmen der Lockerungen des Iran-Embargos.“ Als eine der wenigen größeren Kanzleien hat Oppenhoff & Partner das Geschäft mit hochvermögenden Mandanten etabliert. Einzelpersonen und Familien, oftmals mit einem unternehmerischen Hintergrund und komplexen, internationalen Vermögensstrukturen, werden von den Experten an der Schnittstelle von Gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Erbrecht und Nachfolge beraten. „Dabei sind wir als persönliche Ansprechpartner an der Seite des Mandanten und greifen, wie in den anderen Disziplinen, auf unser unabhängiges Netzwerk von Kanzleien in anderen Jurisdiktionen zurück.“

Für die Zukunft sieht Gaudig die Kanzlei gut aufgestellt. „Wir sind sowohl im High-End-Transaktionsgeschäft Zuhause als auch in der breiter aufgestellten Beratung. Damit forcieren wir unsere Rolle als nationaler Champion und bewegen uns in allen wichtigen Segmenten.“

## Durch Empfehlungen auf Wachstumskurs

Unternehmen schätzen Wirtschaftskanzleien, die komplexe Themen juristisch adäquat abbilden können, zum Beispiel bei Immobilien-Deals oder im Kartellrecht. Offenbar gelingt dies McDermott Will & Emery, denn die Sozietät wächst in Düsseldorf weiter.

VON JÜRGEN GROSCHE

In Düsseldorf steht das nächste Immobilien-Großprojekt an. Der Projektentwickler Art-Invest Real Estate hat einen Teil des ehemaligen WestLB-Bürokomplexes im Stadtteil Friedrichstadt erworben. Am Kirchplatz soll an der Ecke Fürstentwall/Friedrichstraße ein neues Bürohaus entstehen. Zentrale Lage, neue Chancen durch die gerade eröffnete Wehrhahnlinie – die Immobilienexperten sehen an der Stelle großes Potenzial. „Das wird ein Leuchtturmprojekt“, ist auch Dr. Jens Ortmanns von McDermott Will & Emery überzeugt.

Die Kanzlei berät Art-Invest juristisch – auch in Köln, wo die Immobiliengesellschaft einen kompletten Gebäudekomplex mit vier Immobilien rund um den historischen Bürostandort der Allianz erworben hatte. „Wir bieten alles aus einer Hand“, erklärt Ortmanns. Von der Beratung in allen rechtlichen Fragen rund um An- und Verkauf, der Vertragsgestaltung über Steuerstrukturierung bis zur Einschätzung der baurechtlichen Genehmigungsfähigkeit sind viele komplexe Themen zu bearbeiten, schildert der Immobilienrechtler das Aufgabenspektrum.

In der juristischen Begleitung besonders großer und komplexer Transaktionen, Finanzierungen und Projektentwicklungen hat sich die Kanzlei bundesweit einen Namen gemacht. „Wir haben am Standort Düsseldorf die notwendigen Kompetenzen dafür“, sagt Ortmanns. Ihr Spek-

trum hat die Sozietät im vergangenen Jahr sogar erweitert. Seit August ist Dr. Roland Hartmannsberger, ein Spezialist für Öffentliches Wirtschaftsrecht, als Partner dabei. „Zu seinen Expertisen gehört auch das Bau- und Bauplanungsrecht“, sagt Ortmanns, der sich über die gute Ergänzung des juristischen Portfolios freut.

Das spricht sich augenscheinlich auch im Markt herum. Viele Aufträge erhalten die Anwälte aufgrund von Empfehlungen. In einem Fall sei der Mandant sogar gleich von mehreren Seiten auf McDermott verwiesen worden, berichtet Ortmanns. Manche werden auch durch Auszeichnungen auf die Anwälte aufmerksam. Im Oktober erhielt das Team den Juve Award als „Kanzlei des Jahres für Immobilienwirtschaftsrecht“. Diese Anerkennung durch den renommierten Fachverlag sorgt für eine noch größere Sichtbarkeit im Markt, freut sich Ortmanns.

Was auch immer die Ursachen für das Mandanten-Interesse sind – die Kanzlei wächst, sowohl bei den Umsätzen (deutschlandweit plus zehn Prozent in 2015), beim Personal wie auch räumlich. Im vergangenen Jahr hat McDermott eine weitere Etage im Stadttor, dem Sitz der Düsseldorfer Niederlassung, bezogen. Insgesamt 80 Mitarbeiter, davon allein 18 Partner, zwei Counsel und 16 Associates, nutzen nun bereits vier Etagen im Stadttor, das nun für die Anwälte erst recht ein Tor in die Region ist.

Im Immobilienbereich rückte ein Associate (angestellter Anwalt) in die Partnerschaft vor; auch im Gesellschaftsrecht wurde ein Counsel (beratender Anwalt) kürzlich Partner. Außerdem hat sich die Kanzlei um ein Kartellrechts-Team erweitert. Der verantwortliche Partner Christian Krohs berät aber auch in der Fusionskontrolle und zu Compliance-Angelegenheiten.

Alles Themen, deren Bedeutung zunimmt. Im Bereich Kartellrecht und Fusionskontrolle habe McDermott mit

dem Neuzugang nun das Dreieck Paris – Brüssel – Düsseldorf am Rhein ausgebaut, sagt Dr. Uwe Goetker, ebenfalls Partner in der Kanzlei: „Wir wollen die Vernetzung stärken.“ Spektakuläre Kartellfälle zeigen, dass sich Unternehmen intensiv mit dem Thema befassen müssen – am besten prophylaktisch, bevor Tatsachen geschaffen werden. „Manchmal kommen Mandanten aber erst, wenn die Behördenvertreter vor der Tür stehen“, sagt Goetker.

Die Spezialisten wissen, worauf es ankommt: In der Fusionskontrolle müssen Märkte juristisch wasserdicht definiert werden. Auf dieser Basis muss überzeugend dargelegt werden, dass der Zusammenschluss nicht zu einer marktbeherrschenden Stellung führt und deswegen untersagt werden könnte. Geschäftsbeziehungen und deren vertragliche Basis sind so zu gestalten, dass keine unzulässigen Exklusivbeziehungen entstehen oder verbotene Preisvorgaben gemacht werden. Im „Ernstfall“ eines behördlichen Ermittlungsverfahrens muss von den Anwälten zügig, professionell und mit strategischer Weitsicht agiert werden.

Zur Wachstumsstrategie der Kanzlei gehört insbesondere in Düsseldorf auch der Ausbau der Beziehungen nach China. Ein Jahr lang hat der Partner Dr. Thomas Ammermann in der mit McDermott assoziierten Partnerkanzlei in Shanghai Kontakte geknüpft. Er wird auch zukünftig regelmäßig ins Reich der Mitte reisen. Von dort gehen immer mehr chinesische Unternehmen nach Europa, chinesische Firmen gründen ihre Niederlassung gerne am Rhein. Hier bieten die McDermott-Anwälte ihr Know-how und ihre Kontakte. Und damit einmal mehr ihr Netzwerk und ihre Beratungsleistungen für komplexe Rechtsfragen. Aber auch umgekehrt beraten die Anwälte deutsche Unternehmen mit Geschäft in China, wie zuletzt etwa in großen Compliance-Untersuchungen.



Dr. Jens Ortmanns (l.) und Dr. Uwe Goetker von McDermott Will & Emery in Düsseldorf. FOTO: MICHAEL LÖBKE

## Arbeitgeber Kanzlei: Neues Ranking

Die Zeitschrift Azur hat kürzlich ihr Ranking „Top-Arbeitgeber 2016“ vorgelegt. Auf Platz eins liegt mit CMS Hasche Sigle ein alter Bekannter. Keine andere Kanzlei stellte 2015 mehr Top-Juraabsolventen ein.

(jgr) Mit Spannung haben Kanzleien, Anwälte und Bewerber auf das Ranking des Azur-Verlages gewartet. Die juristische Fachzeitschrift aus dem Juve-Verlag, die sich besonders an den Nachwuchs richtet, recherchiert jedes Jahr Gehaltsstrukturen und Marktmeinungen zur Attraktivität der Arbeit in Kanzleien, juristischen Abteilungen in Unternehmen, Behörden oder Beratungsgesellschaften.

Die gut 370 Seiten starke Studie macht zu jedem Arbeitgeber Angaben zu Stichworten wie „Lob und Schelte von den



Wie bewerten junge Bewerber ihren Arbeitgeber? Darum geht es im Azur-Ranking.

FOTO: THINKSTOCK/IM-IMAGEPHOTOGRAPHY

eigenen Associates“, „Was andere über den Arbeitgeber sagen“, „Highlights Praktikum und Referendariat“ oder „Highlights Ausbildung und Karriere“.

Auch in diesem Jahr schaffte es die Kanzlei CMS Hasche Sigle auf den ersten Platz. Positiv wurde das

Ergebnis zum Wachstum gewertet: „Keine andere Kanzlei stellte 2015 mehr Top-Juraabsolventen ein, und dasselbe

hat CMS auch im laufenden Jahr vor“, teilte der Verlag mit.

Die Initiatoren der Studie haben 1591 Bewerber nach ihrer Meinung befragt. Mehr als 300 Arbeitgeber haben Zahlen geliefert, 300 berufstätige Juristen haben Einblicke in ihren Arbeitsalltag gegeben.

**Mehr als 300 Arbeitgeber haben für die Azur-Studie Zahlen geliefert**

Weitere Infos zu der Studie gibt es im Internet unter: [www.azur-online.de/top-arbeitgeber/](http://www.azur-online.de/top-arbeitgeber/)

# Routiniertes Team für Immobilien-Transaktionen

Die RWP Rechtsanwälte haben sich im Laufe der Jahrzehnte in allen Aspekten des Immobilienrechts umfassendes Know-how erworben.

VON ANJA KÜHNER

„Wenn ein Kaufvertrag über eine Immobilie unterzeichnet ist und alle Champagner trinken, dann steht uns Anwälten meist noch eine Menge Arbeit bevor“, sagt Dr. Andreas Lachmann, Equity Partner bei RWP Rechtsanwälte. Nachgelagert ist der formelle Übertragungsprozess, die Begleitung der Notare – bis zur endgültigen Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch dauert es oft nochmals Monate.

Der Großteil der Arbeit liegt aber mit der Beurkundung des Kaufvertrages bereits hinter den Anwälten. Viele der fast 30 Anwälte von RWP Rechtsanwälte beschäftigen sich mit Immobilienprojekten und -transaktionen. Zu einer ganzheitlichen Begleitung sind Kenntnisse aus den verschiedensten Rechtsgebieten nötig: Verwaltungs- und Vergabe-

recht, öffentliches Baurecht ebenso wie Vertrags-, Miet- und Gesellschaftsrecht.

„Genau diese Schnittstelle der vielen Rechtsgebiete macht die Begleitung von Immobilienprojekten für Juristen enorm spannend, denn dadurch gibt es keine Routine“, freut sich Dr. Christoph Klose, Spezialist für Immobilien-transaktionen, öffentliches Baurecht und gewerbliches Mietrecht. Kollegin Nadine Longrée ist ebenfalls als Expertin im Mietrecht sehr gefragt.

„Wenn ein guter Langzeit-Mietvertrag vorliegt, ist eine Immobilie oft deutlich mehr wert“, sagt sie.

Insgesamt haben im vergangenen Jahr die Transaktionen kompletter Portfolios spürbar zugenommen. „Der Anlage-Druck ist für Investoren derzeit sehr hoch“, sagt Klose. So begleitete das RWP-Team große Deals im Volumen von insge-



Dr. Christoph Klose (l.), Nadine Longrée und Dr. Andreas Lachmann von RWP Rechtsanwälte. FOTO: ALOIS MÜLLER

samt mehreren hundert Millionen Euro, beispielsweise die Übertragung eines Portfolios aus 16 über ganz Deutschland verteilten Einzelhandelsimmobilien. „City-Lagen in Gelsenkirchen, Detmold, Celle und Bremerhaven waren dabei“, erinnert sich Klose. Anwalts-Partner Lachmann freut sich, dass die Beratung ihn auch immer wieder in seine

Heimatstadt Berlin zurückführt, so zuletzt bei den Verkäufen eines Shopping-Centers in Berlin Hellersdorf und eines Einkaufszentrums in Berlin-Treptow.

Zugelegt hat auch die Geschwindigkeit, in denen Immobilien-transaktionen abgewickelt werden. „Früher gab es Due Diligence-Phasen von mindestens einem halben Jahr,

heute müssen ein oder zwei Monate reichen“, sagt Anwältin Longrée. Wälzte man in diesem Zeitraum früher dicke Ordner mit tausenden Seiten, werden diese digitalen Dokumentenraum zur Verfügung gestellt, von dem sie meist weder heruntergeladen noch ausgedruckt werden dürfen.

Das Schöne an Immobilien-transaktionen sei für einen Anwalt, dass es sich um greifbare und erlebbare Gebäude handelt. „Es kommt durchaus vor, dass wir uns ein Hotel selbst anschauen“, sagt Lachmann. Und seine Kollegin Longrée erinnert sich gerne an einen kniffligen Fall im Rahmen eines Hotelverkaufs: „Die Detailfragen drehen sich immer darum, was an Inventar mit übergeht und was der vorherige Mieter mit Beendigung seines Mietvertrags – was oft mit dem Übergang der Immobilie ein-

hergeht – alles mitnehmen kann. In einem Fall kam erst wenige Tage vor der geplanten Unterzeichnung des Kaufvertrags zur Sprache, dass sich auf dem Dach Bienenstöcke befinden, und wir mussten klären, ob die dann dem neuen Eigentümer gehören oder nicht.“

Kritisch seien auch Fälle, in denen in einer Immobilie plötzlich Gerüche auftreten. „Jede Nase riecht individuell“, erzählt Klose. „Was für den einen unangenehm muffig oder nach Chemie riecht, wird von anderen gar nicht oder nicht als unangenehm wahrgenommen.“ In einem solchen Fall sei eine langwierige Klärung erforderlich, um herauszufinden, ob es sich um einen Mangel der Immobilie handelt. Zumal die Geruchsquelle oft nicht identifizierbar sei.

Die Anwälte von RWP mögen nicht nur die individuellen komplexen Fallkonstellationen

bei Immobilientransfers. Sie schätzen auch den in der Regel konstruktiven Umgang mit den Kollegen der Gegenseite. „Im Endeffekt ziehen wir nämlich an einem Strang, denn wir wollen, dass die Transaktion möglichst stressfrei über die Bühne geht“, sagt Andreas Lachmann.

Erstaunlich sei mitunter, welche unterschiedlichen Freiräume dabei die Anwälte auf der anderen Seite hätten. Bei manchen Transaktionen – gerade bei ausländischen Investoren – würde man nur mit deren Anwälten sprechen, aber die Erwerber selbst nicht zu Gesicht bekommen. Dies sei schade, zumal die Transaktionspartner früher häufig nach einer erfolgreichen Transaktion ein schönes gemeinsames Essen organisiert hatten, das sogenannte „Closing Dinner“. Heutzutage wird eher „virtuell“ gefeiert.

NACHFOLGE

## „Was will der Mandant wirklich?“

Erbrecht und Steuerrecht sind die Konstanten bei jeder Unternehmensnachfolge – aber Prof. Dr. Hans-Josef Vogel von Beiten Burkhardt weist auch auf gesellschaftsrechtliche und Transaktionsthemen hin, die immer wieder eine Rolle spielen.

VON PATRICK PETERS

Die Familienunternehmen in Deutschland sind so etwas wie das Rückgrat der Wirtschaft. 91 Prozent aller deutschen Unternehmen sind familienkontrolliert, und bis 2018 stehen nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn jährlich rund 27.000 Unternehmen zur Nachfolge an. Eine Thematik, mit der Prof. Dr. Hans-Josef Vogel oft zu tun hat. Der Rechtsanwalt ist Partner bei der multidisziplinären, international tätigen Kanzlei

Beiten Burkhardt, die Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung vereint, und leitet deren Düsseldorfer Standort.

„In der Beratung von Unternehmen und Familien zur Gestaltung der Unternehmensnachfolge dreht es sich um zwei Bereiche. Zum einen muss der Rechtsanwalt verschiedene Disziplinen kombinieren, um das bestmögliche Ergebnis zu erreichen. Zum anderen ist der Berater immer gefordert, dem Mandanten auch emotional zur Seite zu stehen, ihn abzuholen und ihm die Prozesse verständlich zu machen.“

Die Praxis zeige, dass gerade Familienunternehmer zwar häufig weniger Interesse an den juristischen Hintergründen zeigten, aber dass sie sehr wohl wissen wollten, was auf dem Weg zum Ziel passiere und was der juristische Rat am Ende bedeute. Dabei müsse der Rechtsanwalt mit dem Mandanten so sprechen, dass er sich verstanden fühle, be-



Prof. Dr. Hans-Josef Vogel, Partner bei Beiten Burkhardt und Leiter des Düsseldorfer Standortes. FOTO: MICHAEL LÜBKE

tont Hans-Josef Vogel. „Umfangreiche Gutachten und viele Fachtermini sind da nicht immer hilfreich.“

Der Honorarprofessor an der IUBH Bad Honnef versteht die Rolle des Rechtsanwalts bei einer Unternehmensnachfolge als die des Sparring-Partners. Dieser dürfe nicht in Kadavergehorsam gegenüber dem Unternehmer verfallen, sondern müsse das Für und Wider aller möglichen Szenarien darstel-

len. „Die offene Diskussion steht immer im Vordergrund – ich muss ermitteln, was der Mandant wirklich will, und dann ausgehend von meiner Erfahrung beraten, was möglich ist und was nicht.“

Um aber die Schritte und Vorstellungen wirklich sinnvoll bewerten und beraten zu können, kommt es laut Hans-Josef Vogel darauf an, über mehrere Rechtsgebiete hinweg echte Kompetenzen zu besitzen –

entweder als Berater oder als Team in der Kanzlei. „Eine Unternehmensnachfolge hat grundsätzlich mit Erbrecht und Steuerrecht zu tun. Das sind die Konstanten und die Grundlagen für jede gelungene Gestaltung. Dazu treten aber regelmäßig gesellschaftsrechtliche Fragestellungen, die immer wieder auch das Thema M&A berühren – gerade, wenn das Unternehmen nicht innerhalb der Familie an die nächste Generation übertragen wird.“ In solchen Fällen sei der erste Schritt, über die bestehenden Möglichkeiten aufzuklären – ob Eintritt eines externen Gesellschafters, Übernahme von Anteilen durch einen Wettbewerber oder Einstieg eines Investors.

Der Beiten Burkhardt-Partner gibt ein Beispiel. „Ein Unternehmensverkauf kann auch mit einer internationalen Perspektive Sinn ergeben. Private Equity-Fonds aus den USA etwa oder Investoren aus China sind sehr interessiert am deutschen Mittelstand – und

durchaus ebenso interessiert daran, Unternehmen in ihren Strukturen zu erhalten. Das hilft dem Alt-Eigentümer natürlich in seiner Heimat auch emotional, da Werte und Verpflichtungen nicht automatisch über Bord geworfen werden. Solche Gesellschaften sind auf eine gute Reputation angewiesen, um dauerhaft investieren zu können.“ Und sie zeichneten sich häufig genug dadurch aus, dass sie den Senior-Unternehmer einbinden wollten, etwa im Beirat oder als Berater. So gehe kein Wissen verloren. „Um diese Prozesse zu steuern, muss der Rechtsanwalt M&A-Thematiken gut kennen. Nur so kann er mit den Profis auf der Gegenseite verhandeln.“

Schwierig werde es nur, wenn der Alt-Eigentümer beispielsweise 25 Prozent der Gesellschaftsanteile an einen ex-

ternen Nachfolger veräußere, aber als Mehrheitsgesellschafter ohne Geschäftsführungsfunktion im Unternehmen verbleiben wolle. „Das kann dazu führen, dass Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter immer noch den ‚alten Chef‘ in der Verantwortung sehen und Dinge eher mit ihm klären als mit der neuen Unternehmensführung“, sagt Hans-Josef Vogel, der deshalb von diesem aktiven Ruhe-

stand auf Gesellschafterebene abrät. Ein Unternehmen müsse erst mal verkaufsfähig sein, bevor der Prozess angestoßen werden könne – und das sei nicht rein betriebswirtschaftlich gemeint, stellt der Professor heraus. „Es geht um rechtliche Grundlagen, die stimmen müssen, etwa gesellschaftsrechtliche Entflechtungen. Dafür sollte ein Unternehmer Zeit einplanen.“

**Ein Unternehmensverkauf kann auch mit einer internationalen Perspektive Sinn ergeben**

**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)

**HOFFMANN LIEBS FRITSCH & PARTNER**  
RECHTSANWÄLTE mbB

**„Die boxen einen da wieder raus.“**  
Rechtsberatung für Unternehmen

Zugegeben, bei uns Wirtschaftsanwälten ist die linke Hirnhälfte stärker ausgeprägt und damit wirksamer als der linke Haken. Mit exzellenter Beratung und wirtschaftlicher Expertise helfen wir, juristische Auseinandersetzungen zu vermeiden. Und wenn es sein muss, steigen wir für unsere Mandanten auch in den Ring.

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 und auch die öffentliche Hand. Unabhängig von der juristischen Aufgabenstellung, vom Rechtsgebiet und von der Branche holen wir das Beste für Sie raus.

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

Und das geht weniger ins Geld, als Sie denken.

MARKT

# „Teams entscheiden immer über den Erfolg“

Seit 2012 ist Jones Day in Düsseldorf aktiv. Treiber für den Erfolg des Standorts sei zwar das Transaktionsgeschäft, berichtet der verantwortliche Partner Dr. Ulrich Brauer, aber die übrigen Rechtsgebiete hätten ebenso eine eigenständige Positionierung im Markt.

VON PATRICK PETERS

Cleveland im US-Bundesstaat Ohio ist vielleicht weniger schick und glamourös als beispielsweise New York und Los Angeles, aber dafür umso handfester. Schließlich gilt die 400.000-Einwohner-Stadt am Eriesee historisch als ausgemachter Industriestandort – und da nimmt es kaum Wunder, dass die internationale Wirtschaftskanzlei Jones Day sich im Kern als Industriekanzlei versteht. Die heute zu den größten Kanzleien der Welt zählende Sozietät wurde 1893 von zwei Partnern in Cleveland gegründet und ist schon immer mit zahlreichen Wirtschaftsprojekten der Stadt eng verbunden gewesen. Einer der Klienten war der legendäre Öl-Unternehmer John D. Rockefeller, der in Cleveland seine berühmte Standard Oil Company gegründet hatte.

„Die Beratung von internationalen Industrieunternehmen ist noch immer ein wichtiger Teil unserer Kanzlei-DNA. Wir bieten einen wirtschaftsrechtlichen Full Service, um unsere Mandanten in allen Fragestellungen umfassend unterstützen zu können“, sagt Dr. Ulrich Brauer, verantwortlicher Partner von Jones Day in Düsseldorf. „Aber natürlich beraten wir über alle Sektoren hinweg, ob im Finanzbereich, im Gesundheits- und Medizinsektor oder auch bei Immobilien- und Hoteltransaktionen. Wir verfügen weltweit über langjährige Erfahrung in so gut wie allen Branchen.“



Ulrich Brauer (3. v.l.) und Teamkollegen von Jones Day in Düsseldorf: Brauer betont, dass die Beratung bei Unternehmenstransaktionen und -fusionen am Standort besonders gefragt sei.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Der Full Service von Jones Day bedeutet, in allen Rechtsgebieten für den Mandanten eine Lösung zu finden. Arbeits- und Bankrecht, Gesellschafts- und Wettbewerbsrecht, Restrukturierung (Jones Day hat die insolvente Stadt Detroit restrukturiert) sowie Compliance und Prozessführung: „Jones Day bietet die Expertise, die die Mandanten benötigen, und Marktentwicklungen werden genau beobachtet“, betont

## Der Mandant erwartet Handlungsempfehlungen, die am Projektziel ausgerichtet sein müssen

Ulrich Brauer. So sei man bei den immer wichtiger werdenden Themen Datenschutz und Cyber-Sicherheit mit einem pan-europäischen Team hervorragend aufgestellt.

Am seit 2012 aktiven Düsseldorf Standort, einem der jüngsten weltweiten Büros der US-amerikanischen Kanzlei, ist besonders die M&A-Praxis gefragt, also die Beratung bei Unternehmenstransaktionen und -fusionen. Dabei stehen grenzüberschrei-

tende Deals im Vordergrund; so begleitete die Düsseldorf M&A-Praxisgruppe, zu der auch Dr. Ulrich Brauer gehört, beispielsweise im vergangenen Sommer das öffentliche Übernahmeangebot des kanadischen Unternehmens Potash für den deutschen Dax-notierten Düngemittelhersteller K+S oder auch den Kauf der europäischen K+K Hotelgruppe durch Goldman Sachs. Ein weiteres Beispiel ist die Beratung der VR Equitypartner beim Verkauf der Zentrum Mikroelektronik Dresden durch ein Konsortium an einen US-amerikanischen strategischen

Investor. „Transaktionen, auch mit rein nationalem Bezug, sind der Treiber für unser Geschäft. So sieht es spiegelbildlich bei der Kanzlei generell aus. Jones Day gehört schließlich zu den führenden M&A-Kanzleien überhaupt“, sagt Ulrich Brauer, der auch auf die Auszeichnung „Kanzlei des Jahres“ durch das juristische Fachmagazin „Juve“ Ende vergangenen Jahres hinweist – ein guter Beleg für die Stärke und Reputation von Jones Day in Deutschland.

Wenn Dr. Ulrich Brauer aus der Beratungspraxis berichtet, fällt immer wieder der Begriff des Projekt-Managements. Jeweils ganz unterschiedliche juristische, steuerliche und finanzielle Fachgebiete müssen untereinander abgestimmt werden. Das erfordert ein hohes Maß an Koordinationsaufwand und -erfahrung. Das effektive Arbeiten im Team sei unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg des Mandats. Der Mandant erwarte in jeder Phase eines Projektes klare Handlungsempfehlungen, die am Projektziel ausgerichtet sein müssen. Juristische Bedenkenträger seien dabei fehl am Platz. Dieser von Unternehmen erwartete „hands-on approach“ (also eine hohe Praxisorientierung) fallen den Düsseldorf Jones Day-Anwälten vor dem Hintergrund ihrer internationalen, insbesondere US-amerikanischen Erfahrungen nicht schwer. „Get the project done“, „Schließe das Projekt ab“, lautet daher Brauers Devise.

## Immobilien-Investoren greifen immer früher zu

Der Immobilienboom ist ungebremst, vor allem bei Wohnungen und Hotels. Einer der überregionalen Spezialisten im Immobilienrecht ist die Düsseldorfer Kanzlei Rotthege Wassermann.

VON ANJA KÜHNER

Vermittelt ein Makler erfolgreich eine Immobilie, so hat er Anspruch auf Bezahlung. „Was einfach klingt, ist in der Praxis oft nicht eindeutig“, erklärt Dr. Lars Kölling, Partner der Rechtsanwaltskanzlei Rotthege Wassermann.

### Neben den begehrten Top-Standorten rücken auch Mittelstädte verstärkt in den Fokus

„Auch welcher von mehreren Maklern ein Objekt letztendlich vermittelt und die Provision damit verdient hat, bedarf oftmals sehr genauer Prüfung“, umreißt sein Anwaltskollege Martin Butzmann eine häufige rechtliche Fragestellung. Beim Lesen einer Anzeige in einem Internetportal müsse bereits deutlich werden, dass der Makler eine Provision erwarte und in welcher Höhe diese anfallen werde. „Andernfalls kann der Käufer davon ausgehen, dass der Makler auf Kosten des Verkäufers tätig wird“, sagt der Immobilien-Experte. Angesichts des deutlich gestiegenen Preisniveaus bei Immobilien spielt das Maklerhonorar in der Praxis eine zunehmend wichtige Rolle. Mitte Februar veranstaltete die Kanzlei Rotthege Wassermann einen Vortrag zum Maklerrecht im Düsseldorf Industrieclub.

„Es kamen 140 Teilnehmer, so viele wie noch nie“, berichtet Butzmann.

Die Rechtsanwälte und Steuerberater von Rotthege Wassermann begleiten Immobilientransaktionen im gesamten Bundesgebiet. Wohnungs- und Hotelprojekte stehen momentan ganz oben auf der Einkaufsliste der Investoren, aber auch spekulative Büroentwicklungen nehmen inzwischen wieder zu. Beliebte bei den Investoren sind auch großflächige Einzelhandelsimmobilien, die allerdings angesichts der bauplanungsrechtlichen Restriktionen nur schwer zu finden sind. „Insgesamt ist die Nachfrage nach Immobilien aufgrund des starken Anlagedrucks institutioneller Investoren ungebrochen, obwohl die Preise in den vergangenen Jahren stark angestiegen sind“, weiß Dr. Georg Rotthege. Der Gründer der Rechtsanwaltssozietät und Mitglied im Gutachterausschuss für Grundstücksbewertung bei der Landeshauptstadt Düsseldorf ist daher über-

zeugt: „Ein Ende des Preisanstiegs ist noch nicht erreicht.“ Vielen Investoren und Projektentwicklern erscheinen die Grundstückspreise in Top-Lagen jedoch häufig überhöht, daher schauen sie sich inzwischen auch zunehmend in kleineren Städten und regionalen Zentren um.

Neben den international begehrten Top-Standorten wie Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München rücken auch Mittelstädte wie Pforzheim, Bayreuth, Passau, Wuppertal oder Mannheim seit einiger Zeit verstärkt in den Fokus. Die große Nachfrage und die derzeit zu erzielenden Höchstpreise animieren auch Privatpersonen zum Verkauf ihrer Grundstücke, wie zum Beispiel ehemalige Industriegelände von Familienunternehmen. „Solche Transaktionen sind nicht immer einfach, da hier häufig zwei Welten aufeinander treffen: auf der einen Seite der professionelle Projektentwickler mit seinen Beratern und auf der anderen Seite ein unerfahrener Verkäufer, der das Geschäft seines Lebens machen will. Dies erfordert viel Fingerspitzengefühl bei den Verhandlungen“, berichtet Anwalt

Kölling.

### Wohnungs- und Hotelprojekte stehen ganz oben auf der Einkaufsliste der Investoren

Zu dem anhaltenden Boom tragen auch die niedrigen Zinsen bei. „Beton- und Gold ist daher

für viele Investoren attraktiv und die Nachfrage ist größer als das Angebot“, beschreibt Rotthege. Wer sich lukrative Immobiliendeals sichern wolle, müsse deshalb früh einsteigen. Inzwischen kaufen Investoren quasi vom Reißbrett, manche sogar, noch bevor eine Baugenehmigung vorliegt. Ziel des Entwicklers ist es dann, dass der Käufer den Kaufpreis abhängig vom Baufortschritt bezahlt. Denn in diesen Fällen benötigen Projektentwickler dann häufig keinen Bankkredit mehr. „Wir setzen derzeit viele neue Vertragsgestaltungen auf, beispielsweise Joint-Ventures, Forward-Deals und Mezzanine-Finanzierungen“, berichtet Kölling. Derart frühe Kooperationen seien jedoch nicht frei von Risiken, beispielsweise wenn die Qualität der Bauausführung erst im Laufe der Projektentwicklung festgelegt werde.

## Nachwuchsförderung ernst genommen

Die Kanzlei Luther hat wie viele ihrer Wettbewerber registriert, dass der Strom an guten bis exzellenten Nachwuchskräften infolge sinkender Geburtenraten nachlässt. Und sie hat sich einiges einfallen lassen, um dieser Entwicklung entgegenzuwirken.

VON NICOLE WILDBERGER

Das Nachwuchs- und Nachfolgermanagement gehört zu den Themen, die Hans-Christian Ackermann, Leiter des Düsseldorfer Standorts der international operierenden Wirtschaftskanzlei Luther, umtreiben: „Wir kümmern uns intensiv um das Thema Nachwuchs“, unterstreicht Hans-Christian Ackermann. Und erklärt, dass sich sein Haus einiges einfallen lassen, um die begehrtesten Absolventinnen und Absolventen eines Jahrganges für sich zu gewinnen. Um sich im harten Wettbewerb um die Bewerber durchzusetzen, setzt Luther daher neben der ständigen Präsenz auf Recruiting-Messen und entsprechenden Veranstaltungen vor allem auf gezielte fachliche und persönliche Förderung der Associates direkt ab Berufseinstieg. Einzigartig im deutschen Markt dürfte dabei das Partner Development Programm sein, das frühzeitig As-

sociates bei dem Aufbau einer Partnerlaufbahn unterstützt.

„Wir bieten unseren jungen Kollegen beispielsweise intensive Fort- und Weiterbildungen an. Diese greifen teils direkt im Projekt, teils auch über unsere eigene Luther Academy“, erklärt der Standortleiter. Die Luther Academy ist das Weiterbildungsprogramm bei Luther, das sich auf zwei Säulen stützt: zum einen auf die Luther Law School, die der jeweiligen fachlichen Weiterbildung im juristischen oder steuerlichen Bereich dient, sowie auf den Luther Campus. Hier steht die persönliche Entwicklung im Zentrum, dazu gehören beispielsweise Rhetorik- oder Präsentationskurse und die Entwicklung weiterer „Soft Skills“. Alle Fortbildungen starten mit dem ersten Tag in der Kanzlei und werden in regelmäßigen Abständen während der gesamten beruflichen Laufbahn fortgesetzt.

„Vielfach konzentriert sich Personalentwicklung nur auf Fortbildung, berücksichtigt aber nicht in ausreichendem Maße, dass der Aufbau einer Partnerperspektive darüber hinaus Fähigkeiten im Bereich der Geschäftsentwicklung erfordert, um einen erfolgreichen Business Case aufzubauen“, merkt Hans-Christian Ackermann an.

Ziel des Partner Development-Programms ist es daher, Associates das notwendige Rüstzeug zu vermitteln, das für eine erfolgreiche Karriere als Partner erforderlich ist. Die aktive Unterstützung beim Auf-

bau eines eigenen Business Cases steht daher im Mittelpunkt von Programmbausteinen, die speziell für Associates ab dem dritten Berufsjahr gestaltet wurden.

Abgerundet wird das Angebot für die Mitarbeiter durch verschiedene Teilzeitmodelle, um unterschiedlichen Lebenssituationen flexibel gerecht werden zu können.

Diese Vielfalt der Angebote ermöglicht es, ein hoch motiviertes Arbeitsumfeld zu gestalten, das als Fundament für die hohen Anforderungen einer erfolgreichen international operierenden Wirtschaftskanzlei mit 350 aktiven Anwälten und Steuerberatern und Full-Service-Beratungsangebot dient.

Luther legte in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum vor. So konnte die Kanzlei unter anderem ihren

Umsatz auf über 107 Millionen Euro steigern.

„In Düsseldorf sind wir vor allem in Bereichen, die eine enge Zusammenarbeit verschiedener Beratungsfelder und eine besondere Industrie-

kompetenz erfordern, überproportional gewachsen“, sagt Hans-Christian Ackermann und nennt exemplarisch den Energiesektor, in dem die Kanzlei für viele der Großen der Branchen in den unterschiedlichsten Feldern tätig ist. Weitere Schwerpunkte sind die Bereiche Gesellschaftsrecht einschließlich M&A, Kartell- und Vertriebsrecht, öffentliches Wirtschaftsrecht, insbesondere Umwelt- und Planungsrecht, sowie Arbeitsrecht, gewerblicher Rechtsschutz und auch das Baurecht. Besonders ausgezeichnet wurde Luther im vergangenen Jahr vom Fachverlag „Juve“ als

„Kanzlei des Jahres für Vertrieb/Handel/Logistik“ – die „Juve Awards“ gelten als wichtigste Auszeichnung innerhalb der Kanzleibranche. Starkes Wachstum zeigt auch das Italian Desk, ein von Düsseldorf aus koordiniertes und spezialisiertes Team um Rechtsanwalt Dr. Eckart Petzold, das führend ist bei der Betreuung italienischer Konzerne und deren deutscher Tochtergesellschaften sowie bei der Betreuung deutscher Unternehmen bei deren Engagement in Italien.

Bei all der Unterschiedlichkeit in den rechtlichen Fragestellungen wird bei Luther besonders Wert auf ein genaues Verständnis der unternehmerischen Ziele der Mandanten und deren punktgenaue Umsetzung gelegt. Ständige Beobachtung der unterschiedlichen Rechtsgebiete sowie eine intensive Mandantenpflege sind dabei unabdingbar. Luther hat es sich daher zum Ziel gesetzt, auch den Austausch in der Community zu fördern. Im vergangenen Jahr wurde beispielsweise gemeinsam mit dem Institute for Law & Finance (ILF) der Goethe Universität Frankfurt der jährlich stattfindende Konzernrechtstag ins Leben gerufen, der sich mit aktuellen Rechtsfragen rund um das Konzernrecht befasst. Professoren, Vorstände, Aufsichtsräte und Leiter von Rechtsabteilungen diskutieren im Rahmen eines aus diesen Reihen besetzten Panels aktuelle konzernrechtliche Themen und Entwicklungen.



Luther Rechtsanwälte in Düsseldorf: Standortleiter Hans-Christian Ackermann (r.) mit den Partnern Dr. Stefan Altenschmidt und Anne Caroline Wegner.



Die Rechtsanwaltskanzlei Rotthege Wassermann um den Gründungspartner Dr. Georg Rotthege (2.v.r.) berät Unternehmen und Investoren unter anderem in allen Fragen des Immobilienrechts. Dazu gehören Transaktionen in allen Facetten.

LATHAM & WATKINS

# Unternehmen beflügeln Corporate-Nachfrage

Unternehmer, Vorstände und Aufsichtsräte müssen sich heute häufiger und intensiver juristisch absichern als früher. Der Markt für gesellschaftsrechtliche Beratung entwickelt sich entsprechend dynamisch, davon profitiert die Kanzlei Latham & Watkins.

VON JÜRGEN GROSCHE

Der Markt für juristische Beratung in gesellschaftsrechtlichen und unternehmensbezogenen Fragen entwickelt sich derzeit sehr dynamisch, stellen Dr. Harald Selzner und Rainer Wilke von der internationalen Wirtschaftskanzlei Latham & Watkins fest. Gerade in diesen Bereichen haben die Anwälte einen profunden Marktblick – der Düsseldorfer Standort setzt einen Schwerpunkt auf Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, M&A, aber auch Rechtsstreitigkeiten (Dispute Resolution) und Steuerrecht – alles Themen, die Unternehmen und leitenden Managern derzeit aus verschiedenen Gründen unter den Nägeln brennen. Zum einen brummt es in der Wirtschaft derzeit – trotz aller Nachrichten um Konjunktursorgen in China oder Einbrüchen an der Börse. „Der Transaktionsmarkt hat sich seit dem vergangenen Jahr deutlich belebt“, beobachtet Selzner. Die Delle im Zuge der Finanzkrise sei überwunden. „Unternehmen verfügen derzeit über viel Liquidität und suchen nach interessanten Investitionsmöglichkeiten.“

In der Pharmabranche staunt man gerade über Mega-Transaktionen. So will der US-Konzern Pfizer das Pharmaunternehmen Allergan für 160 Milliarden US-Dollar übernehmen. Zudem fallen Aufspaltungs-Transaktionen auf: RWE und Eon spalten zentrale Geschäftsbereiche ab, Bayer hat sich von der Kunststoffsparte Material Science getrennt, die jetzt unter dem Namen Cove-

stro eigene Wege geht. Neben der Marktdynamik sorgen zwei weitere Phänomene dafür, dass gute Gesellschaftsrechtler derzeit viel zu tun haben: Zum einen hat ein Trend in der Corporate Governance in den zurückliegenden Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen, der von den USA ausgehend zunehmend auch hierzulande festzustellen ist. „Investoren engagieren sich stärker in Bezug auf das operative Geschäft als früher“, erklärt Selzner. Sie hinterfragen Strategien der Vorstände intensiver, untermauert mit eigenen detaillierten Analysen zur Marktentwicklung und Geschäftsstrategie bis hin zu Gegenentwürfen. „Die Rolle der Vorstände vor allem in börsennotierten Unternehmen hat sich stark verändert“, ergänzt Wilke. Die Unternehmenslenker müssen nicht nur mit den großen Investoren einen intensiveren Dialog führen. Generell fragen Aktionäre mehr nach, befeuert durch eine immer schneller informierte Öffentlichkeit. „Vorstände müssen sich umfassender und nachhaltig rechtferti-



Dr. Harald Selzner (Latham & Watkins) FOTO: LATHAM & WATKINS



Unternehmen suchen nach Investitionsmöglichkeiten, beobachtet Rainer Wilke (Latham & Watkins). FOTO: MICHAEL LÜBKE

gen.“ Dafür brauchen sie im Hinblick auf die gestiegenen Anforderungen der Rechtsprechung vertiefte juristische Expertise. Der Rat der Latham & Watkins-Spezialisten sei auch deshalb gefragt, weil sich die Kanzlei bereits frühzeitig auf dem US-Markt mit solchen Entwicklungen befasst hatte. „Neben unserer aktienrechtlichen Expertise profitieren wir von unserem Erfahrungsschatz aus den USA“, sagt Wilke.

Ein zweiter Trend, der die Nachfrage nach anwaltlichen Dienstleistungen beflügelt: Haftungsthemen gewinnen an Bedeutung. Ein dramatisches Beispiel ist der Korruptionskandal bei Siemens, in dessen Verlauf der frühere Vorstandschef Heinrich von Pierer nicht nur stürzte, sondern sich auch mit Schadensersatzforderungen konfrontiert sah; schließlich zahlte er fünf Millionen Euro an Siemens. Der ehemalige Aktionäre mehr nach, befeuert durch eine immer schneller informierte Öffentlichkeit. „Vorstände müssen sich umfassender und nachhaltig rechtferti-

In der juristischen Arbeit haben auch bei diesem Thema US-Trends Maßstäbe gesetzt. Dabei geht es nicht nur um Korruptionsfälle. Manager will man auch haftbar machen, wenn eine Strategie fehlschlägt oder ein Unternehmenskauf misslingt. Aufsichtsräte werden wegen Verletzung ihrer Kontrollpflichten belangt. „Wir beraten hier die verschiedensten Ebenen der Unternehmen“, sagt Wilke. Und wiederum kommt den Latham & Watkins-Anwälten neben der profunden Kenntnis der deut-

schen Konzernpraxis ihre in den USA erworbene Erfahrung zugute – dort werden Manager schon seit langem intensiv mit Haftungsthemen konfrontiert. „Vorstände und Manager müssen ihre unternehmerischen Entscheidungen auch im Nachhinein rechtfertigen und darlegen können, dass sie in bestem Wissen und Gewissen im Sinne des Unternehmens gehandelt haben“, erklärt Wilke. Dies können sie aber nur, wenn sie von vornherein ihre Schritte dokumentieren und die Entscheidungsprozesse wasserdicht gestalten. Daher suchen sie zunehmend schon im Vorfeld juristischen Beistand.

Wenn zum Beispiel vor einer Transaktion im Due Diligence-Verfahren, also bei der Prüfung und Analyse des zu erwerbenden Unternehmens oder Geschäftsbereichs, Risiken aufgedeckt wurden, ist festzuhalten, wie diese nachfolgend bewertet und behandelt wurden. Hat man sich später in der Vertragsgestaltung abgesichert? Wurde den Risiken eine detaillierte Chancen-Einschätzung gegenübergestellt? Erfolgte eine Anpassung der Kaufpreisberechnung? All dies gilt es zu dokumentieren.

Diffizile Aufgaben, die die Dynamik im Gesellschaftsrecht erklären. Und das Wachstum der Kanzlei: Am Standort Düsseldorf im Dreischeidenhaus sind 16 Anwälte für Latham & Watkins tätig. Im Mai werden es 20 sein – von insgesamt 170 in Deutschland. Weiteres Wachstum ist anvisiert. „Bei uns ist noch Raum für mehr“, sagt Wilke.

# „Avatar, übernehmen Sie“

Die Digitalisierung macht auch vor Wirtschaftskanzleien nicht Halt. Mehr Effizienz durch standardisierte Bearbeitungsprozesse, sinkende Preise, höherer Konkurrenzdruck: Die Branche befindet sich in einem spannenden Wettlauf gegen sich selbst.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Der Begriff Industrie 4.0 steht für die sogenannte vierte industrielle Revolution. Alles ist mit Allem vernetzt. Für Produktionsabläufe, Logistik und Vertrieb bedeutet das, dass der Grad der Selbststeuerung der Technik weiter zunehmen wird. Es ist die konsequente Fortsetzung eines Trends, der in den vergangenen Jahren immer mehr Fahrt aufgenommen hat.

Medien- und Dienstleistungsbranche, immer noch beschäftigt mit den Folgen der dritten industriellen Revolution, können ein Lied davon singen. Daten sind jederzeit und überall verfügbar, Produkte verschiedener Anbieter hochgradig transparent und online leicht vergleichbar. Mit der Konsequenz, dass die Preise und die Margen in diesen Branchen seit Jahren sinken. An den Juristen ist dieser Trend zunächst fast spurlos vorbeigegangen. Doch allmählich dämmert auch den letzten Kanzleien, dass sie im Kampf um die preissensible Kundschaft aus der Wirtschaft immer mehr in Zugzwang geraten. „Es gibt immer noch Rechtsanwälte, die glauben, dass die Digitalisierung auf ihre Beratung grundsätzlich keinen Einfluss hat. Doch hier muss man differenzieren: Eine anspruchsvolle individuelle Rechtsberatung wird auch künftig kompetente, erfahrene und gut vernetzte Anwälte erfordern. Compliance-Tätigkeiten lassen sich jedoch beispielsweise standardisieren“, sagt Dr. Sven-Joachim Otto, Partner bei der PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwaltskanzlei in Düsseldorf.

Zwar braucht es immer noch Anwälte, die ihr Fach beherrschen. Doch deren Arbeitsfeld ändert sich dramatisch. Tätigkeiten, die sich standardisieren lassen, werden automatisiert. Gerade Wirtschaftsanwälte werden immer mehr zu Telearbeitern. Denn mit fortschreitender Digitalisierung der Abläufe in den Unternehmen werden künftig selbst komplexe Themen wie eine Due Dili-

gence plötzlich online möglich. Der Blick ins Innere eines Unternehmens erfolgt dann per Datenleitung. „Statt in der Konzernzentrale Akten zu wälzen, loggen sich die Anwälte künftig ins Firmennetz ein und finden dank zunehmender Standardisierung alle relevanten Daten genau an der Stelle, wo sie sie suchen“, erklärt Sven-Joachim Otto. Auch anwaltlicher Schriftverkehr wird dank des neuen elektronischen Anwaltspostfachs, das in diesem Jahr in Deutschland eingeführt wird, demnächst di-

zu“, sagt Sven-Joachim Otto. Der Trend wird sich seiner Meinung nach weiter beschleunigen. Gewinner dieser Entwicklung werden seiner Meinung nach vor allem die großen Kanzleien wie PwC Legal sein, die ausreichend Finanzkraft haben, um in neue Techniken zu investieren. „Schon jetzt verwenden wir einen immer größeren Teil unserer Umsätze für Forschung und Entwicklung“, so Otto. Das Ziel ist klar: Etwa 80 Prozent dessen, was Wirtschaftskanzleien ihren Kunden derzeit an Dienstleistungen anbieten, lasse sich automatisieren oder mit ausgefeilter Technik zumindest so weit unterstützen, dass der Aufwand deutlich sinke, ist Sven-Joachim Otto überzeugt.

## Softwareunternehmen testen derzeit den Einsatz von Avataren mit selbstlernenden Fähigkeiten

Softwareunternehmen testen derzeit den Einsatz von Avataren mit selbstlernenden Fähigkeiten – künstlicher Intelligenz – in verschiedensten juristischen Gebieten. PwC hat bereits ein erstes gemeinsames Projekt hierzu gestartet. Es ist also denkbar, dass in Zukunft der eine oder andere Brief im Postfach, abgeschickt von einer Rechtsanwaltskanzlei, gar nicht mehr von einem studierten Juristen geschrieben wurde sondern von einer Maschine, die das Wissen und die Erfahrung einer kompletten Kanzlei sowie findiger Programmierer nutzt. Avatar, übernehmen Sie.

gital gespeichert und damit auch elektronisch nachvollziehbar. Stichwort-Recherchen per Knopfdruck dauern dann nur noch Minuten. Das sprichwörtliche Aktenwälzen entfällt. Weiterer Vorteil: Da die Normen für das elektronische Anwaltspostfach europaweit festgelegt sind, können international agierende Kanzleien auch grenzübergreifend leichter Daten einsehen. Eine Konsequenz dürfte sein, dass die Spesenrechnungen großer Anbieter entsprechend sinken. „Der Kostendruck in der Branche nimmt schon jetzt



„Der Kostendruck in der Branche nimmt schon jetzt zu“, sagt Dr. Sven-Joachim Otto, Partner bei der PwC Legal AG. FOTO: MICHAEL LÜBKE

KPMG

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)

© 2016 KPMG Rechtsanwaltskanzlei mbH. Alle Rechte vorbehalten.

ALLEN & OVERY



Wie wir Erfolge möglich machen?

Zusammen!

Allen & Overy LLP

Dreischeidenhaus 1  
40211 Düsseldorf

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

Partner

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

© Allen & Overy LLP 2016

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

## Die jüngste Top-Ten-Kanzlei Düsseldorfs

Mit mehr als 60 Rechtsanwälten gehört Orth Kluth zu den größten Sozietäten der Landeshauptstadt. Praxisnahe Beratung und ein wahrnehmbarer Full-Service-Ansatz prägen die Arbeitsweise der Kanzlei, die nicht einmal 20 Jahre alt ist, aber im Konzert der ganz Großen mitspielt.

VON PATRICK PETERS

Über die Wirtschaftskanzlei Orth Kluth zu sprechen, heißt, über eine besondere Historie und Entwicklung zu sprechen. Denn der Weg, den die von Dr. Robert Orth und Dr. Peter Kluth 1997 gegründete Kanzlei genommen hat, ist alles andere als gewöhnlich. „Wir haben uns direkt nach dem Referendariat und der Zulassung zum Rechtsanwalt in Düsseldorf selbstständig gemacht und sind mit zwei weiteren Rechtsanwälten gestartet. Heute beraten wir mit mehr als 60 Rechtsanwälten, davon elf Partner, am Hauptstandort in Düsseldorf und in Berlin nationale und internationale Mandanten im Full-Service-Wirtschaftsrecht“, sagt Robert Orth.

Mit dieser Anzahl an Rechtsanwälten zählt Orth Kluth zu den zehn größten Büros in der

Landeshauptstadt, ohne zu einem Kanzlei-Netzwerk zu gehören oder auf viele Jahrzehnte Geschichte zurückblicken zu können – sie ist die jüngste Top-Ten-Kanzlei der Stadt.

Denn der Aufstieg verlief durchaus rasant, die Initialzündung für den Erfolgskurs der Sozietät kam im Jahr 2000. „Wir haben schon sehr früh immer wieder für den Mannesmann-Konzern gearbeitet. Nach dem Verkauf und der Aufspaltung der einzelnen Geschäftsbereiche wurden wir dann von den neuen Eigentümern für verschiedene Bereiche als externe Rechtsabteilung beauftragt, zum Beispiel für Private Equity-Investoren. Das hat sich auch nach weiteren Wiederverkäufen nicht geändert, für viele Gesellschaften sind wir heute noch immer tätig, auch wenn sich der Name des Unternehmens bereits mehrmals geändert hat“, sagt Dr. Guido Matthey, seit 1998 bei Orth Kluth und als Partner Leiter der anerkannten Arbeitsrechtspraxis, die ihren Schwerpunkt bei Restrukturierungen hat – also unter anderem nach Fusionen und Übernahmen.

Auf diese Weise hat sich das Geschäft der Kanzlei immer weiter entwickelt, sodass die Mandanten heute aus sämtlichen Wirtschaftsbereichen kommen und umfassende rechtliche Fragestellungen an die Rechtsanwälte herantragen. „Dabei kommt uns auch zugute, dass wir von Beginn an

erstens auf eine sehr praxisnahe Beratung gesetzt und zweitens die Kanzlei nach und nach in der Breite aufgebaut haben“, betont Robert Orth. „Die Partner, die die einzelnen Beratungsgebiete verantworten, sind erfahrene und visible Persönlichkeiten und besetzen die Felder mit hoher Expertise. Diese Gliederung in Praxisbereiche hilft uns dabei, echten Full-Service zu bieten und damit als dauerhafter Begleiter vieler Mandanten aufzutreten.“

Neben dem Arbeits- und Gesellschaftsrecht berät Orth Kluth Unternehmen im Bau- und Immobilienrecht, im IP-, IT- und Wettbewerbsrecht, im Kartellrecht und Öffentlichen Recht sowie im Regulierungs-, Vertrags- und Handelsrecht. Auch die Prozessführung gehört zum Leistungsspektrum der Kanzlei.

Das sei auch international möglich, selbst wenn Orth Kluth keine Büros außerhalb Deutschlands unterhalte. „Wir arbeiten jeweils mit Kanzleien vor Ort zusammen und können immer die Partner auswählen, die sich am besten für das Mandat eignen. Damit sind wir unabhängig und kommen nie in Konflikte. Selbst wenn eine Kanzlei in dem einen Land für uns tätig ist, heißt das nicht, dass sie dies im Nachbarland auch automatisch wird“, sagt Robert Orth. Auf diese Weise entstehe eine hohe Professionalität in der Steuerung von grenzüber-

schreitenden Mandaten, unter anderem auch bei Transaktionen. „Man muss keine internationale Großkanzlei sein, um substanzial Deals zu betreuen. Die Mandanten wissen, welche Qualitäten gefordert sind, um beispielsweise im Industriebereich Akquisitionen erfolgreich durchzuführen. Dann kommen sie zu uns“, sagt Orth.

Ebenso werde die Kanzlei für besondere Aufgaben innerhalb von Großtransaktionen herangezogen. So könne es sein, dass eine Großkanzlei einen Deal steuere, Ort Kluth aber die gesamte Arbeit im Datenraum übernehme. Und Robert Orth weist auf das China Desk seiner Sozietät hin, durch das Orth Kluth viele chinesische Unternehmen betreue, die vor allem im Rheinland aktiv werden wollen.

Die praxisnahe Arbeitsweise und junge Historie prägt auch das Image der Kanzlei. „Wir setzen auf organisches Wachstum und wollen unsere Rechtsanwälte langfristig binden. Viele unserer heutigen Partner haben bereits als Studenten oder Referendare bei uns gearbeitet. Das zeigt, welche Entwicklungsmöglichkeiten bestehen“, sagt Guido Matthey, der auch auf die Bedeutung der Work-Life-Balance hinweist. „Darauf legen wir großen Wert, bei Bewerbern gewinnt diese zunehmend an Bedeutung. Bei uns ist Karriere möglich, die nicht auf Kosten von Familie und Privatleben geht.“

PROFIL

## „Wir sind Dienstleister für Unternehmer“

VON PATRICK PETERS

Es war im vergangenen Frühjahr ein Paukenschlag im Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien-Markt, als Mütze Korsch mehrere neue Partner und Associates auf einmal in die Kanzlei holte. Durch das Wachstum sei man zu einem der größten Büros in der Landeshauptstadt geworden, stellt Burkhard Niesert heraus, geschäftsführender Partner der 2004 gegründeten mittelständischen Sozietät, die sich als

**Mütze Korsch berät Unternehmen bei sämtlichen wirtschaftsrechtlichen Fragen**

„Dienstleister für den Unternehmer“ versteht. Was das genau heißt, formuliert Burkhard Niesert folgendermaßen: „Die juristische Tätigkeit des Wirtschaftsrechts dient ausschließlich der Sicherung wirtschaftlicher Interessen des Mandanten. Wer die juristischen Themen als Selbstzweck behandelt, hat seinen Beruf verfehlt.“

Aus dieser Motivation heraus berät Mütze Korsch Unternehmen im ganzen Bundesgebiet und international bei sämtlichen wirtschaftsrechtlichen Fragen, vom Arbeitsrecht über Bau- und Immobilienrecht bis hin zur Restrukturierung. Im Fokus stehen aktuell vor allem Unternehmensnachfolge, Transaktionen und Compliance.

Diese Themen würden von den Mandanten deutlich stärker nachgefragt werden als in der Vergangenheit – was freilich auch mit dem Wachstum der Kanzlei zu tun habe, betont Burkhard Niesert. „In allen diesen Bereichen haben wir uns in den vergangenen zwölf Monaten verstärkt, sodass wir die Bedürfnisse der Mandanten in diesen immer wichtiger werdenden Feldern noch gezielter und umfassender abdecken können.“

Dafür eigne sich eine ausgezeichnete Mittelstandskanzlei

auch in großen Projekten sehr gut als dauerhafter Begleiter, während die internationalen Netzwerke ihre Stärke vor allem bei Mandaten mit Bezug zu verschiedenen Jurisdiktionen ausspielen könnten.

Im Rahmen der Unternehmensnachfolge beispielsweise weist Niesert darauf hin, dass durch den Eintritt des renommierten Steuerrechtsexperten Dr. Helmut Schnädter die gesamte steuerrechtliche Beratung im eigenen Haus abgedeckt werden könne – einschließlich internationaler Fragestellungen. „Helmut Schnädter ergänzt mit seinem wertorientierten Ansatz in der

Steuerberatung die fiskalische Kompetenz von Unternehmen, ohne den Steuerberater vor Ort damit ersetzen zu wollen. Denn Steuerberatung, etwa in Form der Steuererklärung, bieten wir weiterhin nicht an, das ist nicht unser Geschäft.“ Und Dr. Helmut Schnädter ergänzt: „Dafür können wir in der nationalen und internationalen Steuerberatung umfassend beraten. Das hilft gerade denjenigen, die bedeutende Transaktionen planen oder beispielsweise über große Vermögen verfügen.“

Apropos Transaktionen: „Unsere Kompetenz greift weit über die rein juristische Beratung hinaus. Es geht bei Transaktionen immer auch um psychologische Kriterien, sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite. Durch unsere partnergetriebene Beratung argumentieren wir immer aus Sicht des Unternehmers und begleiten auf diese Weise bei wirtschaftlich-juristischen Entscheidungen zum bestmöglichen Ergebnis“, sagt Burkhard Niesert, der in diesem Zusammenhang einen Mütze Korsch-Partner nie allein als versierten Rechtsan-

**Mütze Korsch in Düsseldorf wächst und sucht weitere Partner und Rechtsanwälte. Laut dem geschäftsführenden Partner Burkhard Niesert stehen aktuell vor allem die Themen Unternehmensnachfolge, Transaktionen und Compliance bei den Mandanten im Fokus.**



Dr. Robert Orth (vorne links) hat die Kanzlei Orth Kluth 1997 gegründet. Arbeitsrechts-Partner Dr. Guido Matthey (r.) ist seit 1998 dabei.

„Wer die juristischen Themen als Selbstzweck behandelt, hat seinen Beruf verfehlt.“

**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
- Gewerbiemietrecht 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

Linklaters

**Gemeinsam Großes erreichen.  
Wegweisende Programme zur  
Karriereentwicklung.  
Wohin führt Dein Weg?  
#careerhouse**



Linklaters  
CareerHouse

Hervorragende Entwicklungsperspektiven, spannende Herausforderungen und Raum für individuelle Wege – mit dem Linklaters CareerHouse ist Karriere kein Zufall.

Für mehr Informationen einfach auf [career.linklaters.de](http://career.linklaters.de) vorbeischaun.

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

## ter für den



„Wer nicht Unternehmer sein will, kann nicht Partner werden.“ Burkhard Niesert, Partner der Full-Service-Holding, hat seinen Beruf verfehlt.“ Burkhard Niesert, Partner der Full-Service-Holding, hat seinen Beruf verfehlt.“ Burkhard Niesert, Partner der Full-Service-Holding, hat seinen Beruf verfehlt.“  
FOTOS: MICHAEL LÜBKE

walt mit einer guten Marktpositionierung versteht, sondern als Mit-Eigentümer. Deshalb steht er auf dem Standpunkt: „Wer nicht Unternehmer sein will, kann nicht Partner werden.“ Versierte Berater mit dieser unternehmerischen Motivation hätten bei der Rechtsanwalts-gesellschaft weiterhin gute Aussichten auf eine Partnerschaft, denn Mütze Korsch will in mehreren Beratungsfeldern weiter wachsen, unter anderem im Gesellschafts- und im IT-Recht.

Wachstum verzeichnet Mütze Korsch auch in der Compliance, die alle Unternehmen betrifft. „Was gestern noch ein Konzern-internes Problem war, wird morgen zum Problem der gesamten Lieferkette.“

### „Wer nicht Unternehmer sein will, kann nicht Partner werden“

Burkhard Niesert  
Mütze Korsch

Wir sehen deshalb die Sicherstellung gesetzmäßigen Verhaltens in der Gesamtorganisation eines Unternehmens als das Thema der Zukunft an. Und nichts anderes ist Compliance“, sagt der geschäftsführende Partner Jesko Trahms, der Mittelständler beim Aufbau von Compliance-Systemen unterstützt. Damit sichern sich Mittelständler in beide Richtungen ab, sowohl als Auf-

### Wachstum verzeichnet Mütze Korsch auch in der Compliance, die alle Unternehmen betrifft

traggeber als auch als Lieferant. „Kein Unternehmen wird es sich auf Dauer leisten können und wollen, Produkte oder Dienstleistungen von Partnern zu beziehen, die nicht umfassend gesetzeskonform handeln.“

## Mit der geballten Kraft der Profis

Verschiedene Wirtschaftskanzleien arbeiten im Verbund mit großen Wirtschaftsprüfern oder Unternehmensberatern zusammen und profitieren von der Expertise des gesamten Netzwerkes. Zum Beispiel auch BDO Legal.

VON JÜRGEN GROSCHE

64.000 Mitarbeiter weltweit, knapp 2000 in Deutschland an 26 Standorten – das ist die geballte Kraft, auf die die BDO-Juristen bauen. BDO Legal ist der Rechtsberatungspartner der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die weltweit auf Platz 5 rangiert. „Durch die Anbindung an das Netzwerk haben wir einen guten Zugang zu Mandanten“, erklärt Parwáz Rafiqpoor den Vorteil.

Der Rechtsanwalt hat einen profunden Einblick in die BDO-Struktur. Rafiqpoor ist nicht nur Geschäftsführer der Wirtschaftskanzlei, sondern gehört – eine Besonderheit von BDO – auch dem Vorstand der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an. Fragt man das Vorstandsmitglied, was denn die Kunden von der Anbindung haben, dann hat Rafiqpoor ein paar gewichtige Argumente parat.

Zum einen: „Wir bieten Full Service, also die gesamte Dienstleistungspalette, aus einer Hand.“ In diesem „One-stop-Shop“ hat der Mandant einen Ansprechpartner, der sich um alle Belange kümmert, die Kontakte im Netzwerk herstellt und den Kunden durch alle Prozesse begleitet. „Das schätzen die Mandanten sehr“, betont der Jurist.

Vor allem profitiert der Kunde – und darauf ist Rafiqpoor durchaus stolz – von der interdisziplinären Zusammenarbeit: „So verfügt BDO beispielsweise über 130 Ingenieure, die auch betriebswirtschaftliche Themen bearbeiten können“, sagt der Rechtsanwalt und erläutert die Vorteile an einem konkreten Beispiel: Ein Unternehmen des gehobenen Mittelstandes, also durchaus mit einem Umsatz bis zu einer Milliarde Euro, will eine Firma kaufen, die verschiedene ausländische Standorte hat.

Wenn bei der Prüfung der Vermögensgegenstände, Anlagen und Immobilien, der Due Diligence, versierte Ingenieure die Betriebsstätten besuchen und die Substanz technisch untersuchen, kommen sie zu ganz anderen Ergebnissen, als



Parwáz Rafiqpoor ist Geschäftsführer von BDO Legal und gehört auch dem Vorstand der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an.

wenn nur Juristen und Betriebswirte Zahlen und Unterlagen auswerten. „Sie erkennen zum Beispiel Instandhaltungsschäden und können für den Mandanten eine Preisreduzierung aushandeln.“ In einem Fall hatten Bodenproben auf dem Werksgelände eines Tochterunternehmens in Frankreich so starke Belastungen erkennen lassen, dass der Käufer aus dem Kauf herauszunehmen.

Im Transaktionsgeschäft der Unternehmenskäufe und -verkäufe insgesamt sehen die Spezialisten von BDO Legal eine ihrer großen Stärken. Wie andere Kanzleien profitiert auch die BDO-Tochter vom guten Lauf des derzeitigen M&A-Marktes. Investoren fahnden nach guten Kaufgelegenheiten, „auch Startups sind gesucht“, beobachtet Rafiqpoor. Das BDO-Netzwerk könne hier bei der Identifizierung von Kaufzielen helfen.

Auch im Restrukturierungsbereich sei die Kanzlei gut aufgestellt, sagt Rafiqpoor. Bei Restrukturierungen mache die juristische Arbeit etwa 30 bis 40 Prozent aus, „der Rest ist Betriebswirtschaft“. Die Kanzlei beschäftigt in Deutschland auch drei Insolvenzverwalter. Und wieder spielt das Netzwerk seine Stärke aus: „Wir

können auch große Fälle bearbeiten, sogar im Ausland.“ Von daher blickt Rafiqpoor mit großem Interesse auf die gerade laufende Harmonisierung des Insolvenzrechts in Europa. „Davon werden wir profitieren.“

Mit Blick auf Branchen haben sich die Rechtsanwälte insbesondere im Gesundheitssektor einen Namen gemacht. Hier kommen aktuell insbesondere die Restrukturierungskapazitäten der Kanzlei zur Geltung. „Der Markt wird sich weiter konsolidieren“, ist

### Die Rechtsanwälte haben sich insbesondere im Gesundheitssektor einen Namen gemacht

der Rechtsanwalt überzeugt. Das Branchencenter Gesundheitswirtschaft der BDO hatte im vergangenen Jahr in einer gemeinsamen Studie mit dem Deutschen Krankenhausinstitut herausgefunden, dass drei von vier Krankenhäuser in Deutschland nicht ausreichend investitionsfähig sind. Eigentlich müssten sie in ihre bauliche, medizinische und informationstechnische Infrastruktur investieren.

„Während der Handlungsbedarf stetig wächst, schrumpft jedoch die tatsächliche Investitionsfähigkeit der rund 2000 Krankenhäuser in Deutschland“, lautet das Fazit der Studie. Viele Häuser seien gezwungen, sich Partner zu suchen, der Restrukturierungsbedarf sei hoch, sagt Rafiqpoor. Was für die Anwälte der Kanzlei sehr viel Arbeit bedeutet.

Dafür benötigt sie wie auch die anderen führenden Sozietäten Top-Personal. Im Wettbewerb um die besten Köpfe sieht Rafiqpoor sein Haus gut positioniert. Neben guten Gehältern seien bei den Talenten auch die gute Ausbildung, spannende Tätigkeiten und eine gute Arbeitsgestaltung – die so genannte Work-Life-Balance – gefragt. Das Netzwerk biete hier alles, gerade beim letzten Punkt vielleicht sogar komfortablere Bedingungen als andere Häuser. „Zunehmend sehen wir, dass dies am Markt immer wichtiger wird und von den Kandidaten gefragt ist. Talenten kommt es nicht mehr allein auf das Gehalt an, sondern auch hierauf und vor allem auf die berufliche Perspektive. Auch hier können wir punkten, da wir noch weiter wachsen“, betont Rafiqpoor.

McDermott  
Will & Emery

Rechtsanwälte Steuerberater LLP

Arbeitsrecht | Bank- & Finanzrecht | Compliance  
Corporate Finance | Gesellschaftsrecht / Mergers & Acquisitions | Gewerblicher Rechtsschutz | Healthcare | Immobilienwirtschaftsrecht | Kartellrecht  
Konfliktlösung / Prozessrecht | Öffentliches Recht  
Private Equity | Restrukturierung & Insolvenz  
Steuerrecht / Private Client | Telekommunikation / Medien / Technologie

JUV  
AWARDS  
2015  
Kanzlei des Jahres für  
Immobilienwirtschaftsrecht



www.mwe.com/de

Düsseldorf | Frankfurt a. M. | München

## Kommen Sie bitte zu uns, bevor's brennt – oder danach.

Prävention ist die effektivste Art der Verteidigung, vorausschauendes Risikomanagement das wirksamste Mittel gegen die Krise. Unsere Erfahrung aus der Strafverteidigung machen wir fruchtbar für die Beratung von Vorständen, Geschäftsführern, Eigentümern und Managern, deren unternehmerische Verantwortung sie oft auch strafrechtlichen Risiken aussetzt. Spezialwissen im Steuerrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht, Insolvenz- oder Kartellrecht verbinden wir mit einer hohen Prozessführungskompetenz, die auch die persönliche Situation der Betroffenen nie aus dem Auge verliert.



WESSING & PARTNER strafrecht.de

## INNOVATION

# Deloitte Legal: In nur fünf Jahren in die Top-Liga

In nur fünf Jahren seit der Integration hat sich Deloitte Legal in die Riege der Top-Wirtschaftskanzleien vorgearbeitet. Die Deloitte Legal-Teams begleiten große Deals in den Bereichen Manufacturing, Energie, Medien und IT und beraten mit internationalem Bezug.

VON ANJA KÜHNER

Der deutsche Rechtsberatungsbereich der Wirtschaftsprüfer von Deloitte ist noch nicht allzu alt – erst 2012 wurde er durch Integration der bis dahin selbstständigen Kanzlei Raupach & Wollert-Elmendorff in den Deloitte-Verbund aus der Taufe gehoben. Doch mit jedem Jahr gewinnt er an Format. Mittlerweile hat er sich an die Spitze der deutschen Wirtschaftsanwälte vorgearbeitet. Die Anwalts-Fachzeitschrift „Juve“ zählt insgesamt 13 Deloitte Legal-Anwälte zu den Top-Wirtschaftsjuristen – sieben davon aus dem Düsseldorfer Büro.

Auch in die „Legal 500“ hat Deloitte Legal es geschafft. Die vorwiegend in den Bereichen Manufacturing, Energie, Banken, Medien und IT tätigen Anwälte war bei einigen großen Deals dabei. So berieten sie unter anderem Trimet Aluminium beim Erwerb der niederländischen Voerde Aluminiumwerke aus der Insolvenz. Sie unterstützten die bisherigen Anteilseigner der Thermoplast Composite bei deren Veräußerung an Bayer Material Science ebenso wie die niederländische Fresco Gerber-Gruppe beim Erwerb des PepsiCo-Abfüllwerks in Hamburg-Wilhelmsburg, zu dem allerdings noch die Freigabe durch die Kartellbehörden aussteht. Und als „besonderes Highlight“ begleiteten sie die markt.gruppe, das Joint Venture von Rheinischer Post Mediengruppe und Verlagsgruppe Ippen, bei der Zusammenführung der Immowelt-Gruppe mit der zur Axel Springer Digital Classifieds gehörenden Immonet-Gruppe.

Immer mehr große Mandate kommen hinzu, Deloitte Legal wächst zweistellig – und das nicht nur in puncto Umsatz, sondern auch hinsichtlich des Personals. Weltweit gehören 1600 Anwälte in 70 Ländern zum

**Deutschland hat bei Deloitte Legal weltweit eine bedeutendere Rolle im Netzwerk übernommen**

Kanzleiverbund, mehr als 100 arbeiten in den sieben deutschen Büros. Allein in Düsseldorf sind es inzwischen 36



Klaus Heeke ist in Düsseldorf Partner bei Deloitte Legal.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Rechtsanwälte. Einer davon, Dr. Markus Schackmann, hat es im vergangenen Jahr an die weltweite Spitze der Praxisgruppe M&A geschafft und steuert diese erstmals von Deutschland aus: „Damit hat Deutschland bei Deloitte Legal weltweit eine bedeutendere Rolle im Netzwerk übernommen – das spricht für die Stärke unserer Praxis und des Düsseldorfer Standorts“, freut sich Felix Felleisen, einer der Düsseldorfer Partner und Leiter des Dutch Desks. Er selbst beriet das niederländische Private Equity-Haus Main Capital Partners federführend beim Erwerb der Anteile an der b+m Informatik AG von der Münchener Allgeier-Gruppe.

Gleichzeitig baut Deloitte Legal auch den Düsseldorfer Standort strategisch aus, hat hier beispielsweise mit Dr. Florian Alexander Wesche einen neuen Partner, der ausgewiesener Experte für Energierecht ist und den Bereich Energy & Resour-

ces leitet. Er beriet im vergangenen Jahr Gazprom bei der Veräußerung einer deutschen Tochter an der Leipziger Verbundnetz Gas-Konzern.

Stark ist Deloitte Legal auch im Bereich Arbeitsrecht. Im

**Bei der Präventionsberatung setzen die Juristen in großem Umfang auf technische Innovation**

Jahr 2015 haben die Anwälte die Neuauflage der Studie „International Dismissal Survey“ vorgelegt, in der die Kündigungsbedingungen in 31 europäischen Ländern verglichen werden. Das gleiche internationale Team entwickelt derzeit eine Software unter dem Arbeitstitel „International Notice Period Calculator“. „Dieses Tool wird es Verantwortlichen aus Personalabteilungen internationaler Unternehmensgruppen künftig ermöglichen, unterschiedliche Arbeitsverträge in verschiedenen Ländern einheitlich zu verwalten“, beschreibt der Anwalt

und Düsseldorfer Partner Klaus Heeke. Eine Testphase in Belgien steht kurz bevor, der Rollout für andere Länder soll möglichst noch in diesem Jahr erfolgen.

Auch Compliance zählt zu den Spezialgebieten von Deloitte Legal. Die Compliance-Experten sind zwar nicht in Düsseldorf beheimatet, werden aber regelmäßig in Beratungsteams für bedeutende international agierende Unternehmen hinzugezogen. Im Rahmen von Präventionsberatung und der Aufarbeitung von Compliance-Verstößen setzen die Juristen bereits jetzt in großem Umfang auf technische Innovation, insbesondere bei der Erfassung und automatisierten Analyse von Dokumenten. Weitere innovative Software-Anwendungen, insbesondere für den Bereich Prävention, befinden sich derzeit in der Entwicklungsphase, bis sie marktreif sind, dauert es aber noch etwas. „Das Besondere an dieser Software-Anwendung ist, dass sie auch kognitive Elemente und solche der künstlichen Intelligenz einsetzt“, erklärt Heeke.

## Wachstum muss gesteuert werden

Nur mit einem guten Kanzleimanagement können Sozietäten ihr Wachstum erfolgreich steuern. Dazu gehört auch eine Fokussierung auf das, was die Kanzlei am besten kann.

VON JÜRGEN GROSCHE

In Düsseldorf legen viele Wirtschaftskanzleien zu. „Doch in wenigen Fällen verfolgen sie eine Wachstumsstrategie“, beobachtet Dr. Maximilian A. Werkmüller, Geschäftsführender Gesellschafter bei Lohr + Company. Dabei sei ein gutes Kanzleimanagement die Voraussetzung dafür, dass das Wachstum letztlich auch erfolgreich verlaufe.

Die Gesellschaft Lohr + Company sieht sich genau in dieser Position. Sie wächst, die Arbeit nimmt zu. Was tun? „Wir haben uns zuerst gefragt: Wie nimmt uns der Markt wahr?“, beschreibt Werkmüller den Prozess. Die Gesellschaft beauftragte die Düsseldorfer Unternehmensberatung Schoen + Company, der Frage einmal nachzugehen, um aus der Analyse abzuleiten, wo Wachstum möglich ist und entsprechende Investitionen sinnvoll sein könnten.

Ergebnis: „Wir werden wahrgenommen als Boutique, die spezialisiert ist auf Steuerberatung und Family Office-Management.“ Zunächst überraschend, denn eigentlich ist Lohr + Company eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die auch börsennotierte Gesellschaften prüft. Doch der Verlauf der Unternehmensgeschichte führte eben dazu, dass immer mehr

**„Wir haben uns zuerst gefragt: Wie nimmt uns der Markt wahr?“**

Dr. Maximilian Werkmüller  
Lohr + Company

sehr vermögende Kunden mit komplexen Fragen die Expertise der Düsseldorfer suchten.

Das erfordert aber einen hohen Einsatz: „Es gibt wohl wenige Kanzleien, die so eng wie wir mit den Mandanten zusammenarbeiten und denen es schwerfällt, neue Mandate anzunehmen, weil einfach die Kapazitäten schon sehr eingespannt sind“, erklärt der Rechtsanwalt. Logische Konsequenz: „Wachstum heißt: neue Mitarbeiter.“

Damit sind zunächst neue Aufgaben verbunden: Die Mitarbeiter müssen eingearbeitet werden. „Junge Berufsträger brauchen Zeit für ihre Familie“, gibt Werkmüller zudem zu

bedenken. „Es ist Aufgabe des Arbeitgebers, dies auch zu ermöglichen.“ Durchaus zu seinem eigenen Wohle: „Die Zufriedenheit der Mitarbeiter macht einen Großteil des Unternehmenserfolges aus“, erklärt Werkmüller.

Die Gesellschaft beschäftigt bereits knapp 40 Mitarbeiter in Düsseldorf – darunter 15 Berufsträger, also Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder Anwälte – und weitere zehn in Wien. Während sich Berufsträger durchaus gerne und häufiger bewerben, da sie als junge

Mitarbeiter gute Entfaltungsmöglichkeiten bei Lohr + Company erkennen, sei es im administrativen Bereich schwerer, neue

Mitarbeiter zu finden, sagt Werkmüller. Dies, obwohl die Gesellschaft auch hier mit attraktiven Arbeitszeitmodellen und Fortbildungen wirbt. Aus der Unternehmensanalyse leitet sie nun auch ihre strategischen Ziele ab: „Wir wollen in den Bereichen wachsen, in denen wir als stark wahrgenommen werden“, sagt der Anwalt. Das ist eben neben der Steuerberatung insbesondere das Segment Family Office. Darauf richten sich viele Tätigkeiten aus.

Im vergangenen Oktober wurde die Rechtsanwalts-gesellschaft L+C Law gegründet,

die auch Family Office-Mandate übernimmt. Im M&A-Geschäft der Käufe und Verkäufe von Unternehmen oder Firmenanteilen fallen innerhalb der Mandate alle typischen Transaktions-Deals an, zum Beispiel Unternehmensanalysen (Due Diligence). Denn vermögende Familienverbände haben oft so komplexe Strukturen wie Unternehmen. Zum Vermögen gehören Firmen, die entflochten oder neu verbunden werden müssen.

In diesen Feldern komplexer Strukturen sieht Werkmüller denn auch das Wachstumspotenzial, weniger im Brot- und Butter-Geschäft klassischer Anwalts- oder Wirtschaftsprüferarbeiten. Für sehr spezielle Aufgabenstellungen stehen der Gesellschaft Netzwerkpartner zur Verfügung.

Dazu gehören oft auch Aufgaben, die rein gar nichts mit steuerlichen oder anwaltlichen Tätigkeiten zu tun haben. „Unser Alleinstellungsmerkmal ist die umfassende persönliche Betreuung unserer Mandanten“, erklärt Werkmüller. Die Zusammenarbeit mit den sehr vermögenden Mandanten sei immer sehr individuell und vertrauensvoll. „Sie schätzen es sehr, wenn wir ihre Bedürfnisse erkennen und sofort helfen.“ Das heißt dann auch mal, einen guten Sicherheitsdienst zu empfehlen, einen Oldtimer zu besorgen oder eine kurzfristige Flugreise zu organisieren.



Dr. Maximilian A. Werkmüller, Geschäftsführender Gesellschafter bei Lohr + Company.

## Der Wettbewerb wird für die Kanzleien zunehmen

Eine aktuelle Prognos-Studie prognostiziert massive Veränderungen für den Anwaltsmarkt.

(rps) Welche Auswirkungen haben wirtschaftliche, demografische, gesellschaftliche und technologische Entwicklungen auf den Rechtsdienstleistungsmarkt in den nächsten 20 Jahren? Das ist eine der zentralen Fragen, mit denen sich das Forschungsprojekt „Rechtsdienstleistungsmarkt 2030“ der Prognos AG im Auftrag des Deutschen Anwaltver-

eins befasst hat. Die wichtigsten Erkenntnisse im Überblick: Da der Welthandel in den kommenden 20 Jahren mit durchschnittlich 3,9 Prozent per annum weiterhin stärker wachsen werde als die Weltproduktion (2,9 Prozent per annum), gewinne der grenzüberschreitende Handel mit Dienstleistungen weiter an Bedeutung. Das gelte dann auch für die

Rechtsdienstleistungen. Als große Herausforderung sehen die Initiatoren den technologischen Wandel. Er stimuliere die Wirtschaft. Aber die technologischen Entwicklungen würden auch die Organisationsstrukturen und die Prozesse der Arbeitsteilung verändern. „Die Schnittstellen zu den relevanten Zielgruppen, den Mandanten sowie den Be-

hörden und Gerichten (Stichwort E-Justice) verschieben sich zunehmend in den digitalen Bereich“, so die Studie. Das Tätigkeitsbild der Anwaltschaft und die Arbeitsprozesse in Kanzleien würden durch den technologischen Wandel eine spürbare Modernisierung erfahren.

Als weitere Bestimmungsfaktoren sehen die Autoren der

Studie den demografischen Wandel an, der langfristig zu spürbaren Veränderungen innerhalb der Anwaltschaft führen werde, ebenso den gesellschaftlichen Wandel – hin zum Ziel, die so genannte Work-Life-Balance zu sichern. „Die kommenden Generationen streben nicht nur eine Verbesserung von Familienleben und Beruf an, sondern generell

eine stärkere Ausgewogenheit von Arbeit und anderen Lebensbereichen“, heißt es weiter. Die Experten erwarten darüber hinaus, dass sich der Anteil von Frauen in der Anwaltschaft weiter signifikant erhöhen wird.

Die Vielfalt der Kanzleien werde steigen, Spezialisierungen werden zunehmen. „Einzelanwälte werden sich zu grö-

ßeren Einheiten zusammenschließen und aufgrund ihrer günstigeren Kostenstruktur eine ernstzunehmende Konkurrenz für große Anwaltsfirmen und internationale Law Firms bilden“, prognostizieren die Autoren der Prognos-Studie.

Internet: [www.anwaltverein.de/de/service/dav-zukunftsstudie](http://www.anwaltverein.de/de/service/dav-zukunftsstudie)

# Gratwanderung bei Verkauf von Technologie-Firmen

Bei Unternehmensübernahmen treffen völlig unterschiedliche Blickwinkel aufeinander. Das macht Verhandlungen oft kompliziert.

VON ANJA KÜHNER

„Der Verkäufer verkauft die Vergangenheit, denn er bewertet das Unternehmen mit seinem finanziellen Einsatz und auch mit emotionalen Aspekten wie der investierten Lebenszeit und den überwundenen Schwierigkeiten. Den Käufer hingegen interessieren ausschließlich die Perspektiven, das, was er in der Zukunft mit seinem neuen Unternehmen, dessen Technologien, Immobilien und Mitarbeitern anfan-

gen kann.“ So bringt Ingrid Burghardt-Richter die beiden Standpunkte auf den Punkt, mit denen sie als Rechtsanwältin der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei FPS bei Unternehmensübernahmen zu tun hat. Nicht nur beim Preis liegen da die Positionen oft meilenweit auseinander.

„In letzter Zeit habe ich mehrere Transfers von Technologie-Firmen begleitet und alle haben mich überrascht“, gibt Burghardt-Richter zu. Dabei gehört sie zu den deutschen Wirtschaftsrechtlerinnen mit umfangreicher Erfahrung, war in ihrer Karriere bisher bei mehr als 50 Transaktionen dabei. Derzeit begleitet sie die Übernahme eines jungen Hochtechnologie-Unternehmens, das mit seiner Grundlagenforschung industriell verwertbare



**„Den Käufer interessieren ausschließlich die Perspektiven“**

Ingrid Burghardt-Richter  
FPS

Ergebnisse erzielt hat. Die Gründer suchen nun einen finanzkräftigen Käufer, der das internationale Wachstum vorantreibt. „Sie hatten eine ziemlich konkrete Vorstellung,

für wen ihre brandneue Technologie interessant ist und in welchen Industrien sie zum Einsatz kommen kann.“ Doch zur Überraschung aller kommen Interessenten nicht nur aus dem avisierten Bereich. „Die anderen wollen die Technologie in Gebieten einsetzen, an die vorher niemand gedacht hat.“ Wenn am Anfang jedoch unklar ist, wer sich für die eigene Technologie interessiert, muss die Käufersuche viel großräumiger angegangen werden, meist sogar weltweit. „Ein solcher Technologie-Verkaufsprozess ist eine ständige Gratwanderung“, weiß die Anwältin aus Erfahrung. Einerseits muss das Interesse geweckt und die Fantasie des potenziellen Übernehmers angeregt werden, damit ihm mögliche Einsatzgebiete einfallen.

Dazu braucht der Interessent viele Informationen. Andererseits darf der Verkäufer aber nicht zu viel Know-how preisgeben, die eigene Expertise nicht komplett offenlegen.

Wer alles verrät, ruft Nachahmer auf den Plan – und dann verliert die selbst entwickelte Technologie rapide an Marktwert. Was auf den ersten Blick völlig unjuristisch klingt, kann ohne fundierte Rechtskenntnisse nicht klappen. „Ich muss kein Ingenieur sein, aber doch verstehen, ab welchem Punkt ein Geschäftsgeheimnis offen gelegt wird“, beschreibt Burghardt-Richter. „Verträge müssen bestimmt formuliert sein, aber doch offen gegenüber bislang noch nicht bekannten Einsatzgebieten.“

Mit komplexen Fällen kennen sich die Anwälte von FPS

derart gut aus, dass im Handelsblatt-Ranking „Beste Anwälte Deutschlands 2015“ gleich elf FPS-Anwälte in die Top-Liste kamen, darunter Ingrid Burghardt-Richter. Die auf der Königsallee sitzende Kanzlei FPS entstand im Jahr 2004 aus einer Fusion von mehreren Anwalts-Sozietäten und hat auch Standorte in Frankfurt, Hamburg und Berlin. Heute zählen ihre Rechtsanwältinnen zu den renommiertesten in Deutschland.

Das Team im Bereich Mergers und Acquisitions bei FPS besteht aus etwa 25 Anwälten. „Je nach Größe der Fusion oder Übernahme stelle ich Teams aus zwei bis zwanzig Anwälten zusammen, die alle unterschiedliche Schwerpunkte abdecken“, sagt Burghardt-Richter. Denn Gesellschaftsrecht

alleine reicht nicht aus. Um zu klären, ob der Übernehmer Lizenzen weiter verwenden kann, braucht es einen Lizenzrechts-Experten.

Wenn es um die Möglichkeit geht, aus einem bestehenden Mietvertrag auszusteigen, kommt der Immobilienspezialist hinzu. FPS-Immobilienexperten sind unter anderem auch bei großen Transaktionen gefragt, bei denen es vor allem um Grundstücksgeschäfte geht.

Doch nicht immer geht es um harte Fakten. „Insbesondere bei der Beratung von Familienunternehmen sind emotionale Aspekte wie Gerechtigkeit und subjektive Einschätzungen wichtig, nicht zuletzt wenn es um die Verteilung des Erbes auf Nachkommen geht“, weiß Burghardt-Richter.

AUSBAU

# Düsseldorfer Kompetenzzentrum

Neben höchster Qualität der Arbeit, Service-Orientierung und Effizienz dürfen Mandanten auch persönliches Interesse und einen freundlichen Umgang erwarten. Dies sei eine gute Basis für das Vertrauensverhältnis zwischen Mandanten und ihren Rechtsberatern, meint Dr. Jan Schröder, der Düsseldorfer Standortleiter der Kanzlei Allen & Overy.

VON NICOLE WILDBERGER

Die Gewinnung interessanter Mandate, der erfolgreiche Aufbau von Kompetenzzentren und die insgesamt sehr gute Geschäftsentwicklung – darüber hat sich Dr. Jan Schröder, Leiter des Düsseldorfer Standortes der Sozietät Allen & Overy, gefreut. Denn dies sei der Beleg dafür, dass die auf nachhaltigen Ausbau der Rechtsberatung im Spitzensegment ausgerichtete Strategie von Allen & Overy aufgehe.

Das dynamische Wachstum, das die Kanzlei an den Tag gelegt hat, will sie auch in Zukunft vorlegen. „Gerade Düsseldorf ist dafür ein guter Standort“, findet Dr. Jan Schröder. Schließlich sei Düsseldorf einer der wichtigsten Standorte für Kanzleien in Deutschland und Anlaufpunkt für Mandanten aus dem In- und Ausland. Um sich im Düs-

seldorfer Markt auszuzeichnen, sei neben dem unbedingten fachlichen Qualitätsanspruch auch der Aufbau von besonderen Kompetenzen wesentlich. Natürlich tragen – so Schröder – auch ein tiefes wirtschaftliches Verständnis der Ziele der Mandanten sowie der persönliche Einsatz und Freude an der Zusammenarbeit dazu bei, dass langfristige und vertrauensvolle Mandantenbeziehungen entstehen. „Unsere Mandanten können sich darauf verlassen, dass wir gemeinsam passende Lösungen entwickeln und ihre Interessen gut aufgehoben sind“, ist sich Dr. Jan Schröder sicher.

Dabei komme es natürlich auf die konkreten Köpfe an, die für die Mandanten im Einsatz seien. Entsprechend stellt der

Standortleiter die wesentlichen Kompetenzen des Düsseldorfer Standortes auch anhand der die jeweiligen Bereiche betreuenden Partner vor.

So berät Dr. Hans Diekmann im Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht sowie bei Merger & Acquisitions-Transaktionen

**Ihr vergangenes dynamisches Wachstum will die Kanzlei auch in Zukunft erreichen**

(M&A) einschließlich öffentlicher Übernahmeangebote. Er ist zudem in der Begleitung von Hauptversammlungen, im Stiftungsrecht und bei Börsengängen tätig.

Gesellschafts- und kapitalmarktrechtliche Fragestellungen und M&A sind auch das Spezialgebiet von Dr. Christian Eichner, der sich unter anderem mit Fragen der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung sowie Compliance befasst. Im M&A-Bereich stellen neben In-

dustriemandanten auch große Immobilientransaktionen einen seiner Beratungsschwerpunkte dar.

Dr. Jens Matthes ist ein anerkannter Spezialist auf dem Gebiet des Marken-, Design- und Patentrechts, des Rechts des unlauteren Wettbewerbs sowie des Lizenz- und IT-Rechts. Er berät und vertritt Unternehmen bei gerichtlichen Verfahren und arbeitet als Projektberater in diesen Feldern.

Dr. Marcus Helios ist auf steuerrechtliche Beratung bei Unternehmenskäufen und Umstrukturierungen, konzernsteuerrechtlichen Fragen und der Strukturierung von Kapitalanlagen spezialisiert. Er hat zudem ein Kompetenzzentrum für steuerliche Investigationen aufgebaut, aktuell etwa zur Aufarbeitung von Cum-Cum- und Cum-Ex-Geschäften, bei denen es um Übertragungen von Aktien kurz vor dem Dividendentermin geht.

Tobias Neufeld berät im Arbeitsrecht und ist auf Fragen der betrieblichen Altersversorgung spezialisiert. Er leitet zudem das Kompetenzzentrum Datenschutz von Allen & Overy. Dr. Jan Schröder verantwortet schließlich die Beratung von Versicherern und weiteren Finanzinstitutionen im Gesellschaftsrecht, M&A und bei regulatorischen Fragen.

Neben der Mandantenbetreuung liegt ein Hauptaugenmerk des Düsseldorfer Standorts auf der Gewinnung und Entwicklung des anwaltlichen Nachwuchses. Dr. Jan Schröder ist zuversichtlich, auch künftig hoch qualifizierte Absolventen gewinnen zu können: „Spannende Mandate und Mandanten, eine gute Stimmung im Büro, flache Hierarchien und die klare Perspektive für eine dynamische Entwicklung sind dafür eine gute Basis.“



Dr. Jan Schröder, Leiter des Düsseldorfer Standortes der Sozietät Allen & Overy. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

## RHEINISCHE POST

Die Wirtschaftszeitung  
**„WIRTSCHAFT  
in Nordrhein-Westfalen“**

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe u.a.:

- Die Macht der Start-Ups
- NRW der neue Hotspot der Gründerszene?
- Umweltwirtschaft: So können Mittelständler ihre Energiebilanz verbessern
- Recruiting in der Provinz – So sichern Sie sich die besten Fachkräfte
- Leistungssteigernde Ernährung für Manager – Der DFB-Koch im Interview
- Der Standort Check: Dortmund at its best

Jetzt bestellen  
**3,90 €**



Jetzt bestellen:  
0211 505-1111 • eBook: [www.rp-online.de/wirtschaftNRW](http://www.rp-online.de/wirtschaftNRW)

Sie interessieren sich für Werbemöglichkeiten in der Wirtschaftszeitung?

Wir beraten Sie gern unter 0211 505-2499 oder [diewirtschaft@rheinische-post.de](mailto:diewirtschaft@rheinische-post.de)

**PETERS RECHTSANWÄLTE**  
PARTNERSCHAFTSGESSELLSCHAFT mbH

Unabhängig. Überörtlich. Wir beraten in allen Bereichen des modernen Wirtschaftsrechts und führen bundesweit Prozesse.

[www.peters-legal.com](http://www.peters-legal.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)

AUSLAND

# Mandanten suchen pragmatische Lösungen

Seit 2013 ist die auf internationales Vertriebs- und Handelsrecht spezialisierte Wirtschaftskanzlei tradeo in Düsseldorf aktiv. Die drei Partner Dr. Fabian Breckheimer, Tobias Karrenbrock und Dr. Michael Johannes Schmidt betonen die Bedeutung von echten Entscheidungshilfen in der Rechtsberatung.

VON PATRICK PETERS

Im Markt der Wirtschaftskanzleien wird seit geraumer Zeit unter anderem ein Thema diskutiert: die Professionalisierung der Rechtsabteilungen und ein damit einhergehender neuer Umgang von Unternehmen mit den externen juristischen Beratern. Wo früher häufig eine Kanzlei für alle juristischen Fragestellungen herangezogen wurde, sind heute regelmäßig mehrere Einheiten gleichzeitig aktiv und decken, ausgehend von ihrem Spezialwissen, die unterschiedlichen Rechtsbereiche ab. Und selbst im mittleren Mittelstand legen die Geschäftsführer immer wieder Wert auf eine zweite juristische Meinung, lassen sich also von Anwälten bestätigen, was andere Berater vorgeschlagen haben.

**Auch im mittleren Mittelstand suchen die Geschäftsführer häufig eine zweite juristische Meinung**

Für eine Spezialkanzlei wie tradeo ist das ein Glücksfall. „Der Mandant ist mündig geworden und sucht eine pragmatische Lösung, die einerseits juristisch absolut fundiert ist, ihm andererseits konkret bei der geschäftlichen Entwicklung hilft. Deshalb werden häufig Kanzleien parallel beauftragt, um in bestimmten Si-

tuationen einen bestimmten Rat zu liefern. Der Einkauf von anwaltlichen Dienstleistungen geschieht punktgenau, und die konkrete Fragestellung entscheidet über die beauftragte Kanzlei“, sagt Gründungspartner Dr. Fabian Breckheimer. Und so werde tradeo regelmäßig vom Mittelstand, aber auch auf Konzernebene mandatiert und komme ebenso oft über Empfehlungen ins Spiel, betont Dr. Michael Johannes Schmidt, ebenfalls Gründungspartner der 2013 entstandenen Kanzlei. „Wir stehen für das Prinzip ‚klare Ansage‘ und beraten auf Augenhöhe mit den Mandanten. Wir sind als Partner selbst immer tief im Thema, deshalb können wir auch immer sofort Auskunft geben, wenn eine Frage aufkommt.“

Die Kanzlei berät überwiegend im (internationalen) Handels- und Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht und im gewerblichen Rechtsschutz und begleitet ihre Mandanten beispielsweise bei Expansionen ins Ausland, um dort für Rechtssicherheit bei allen Geschäftsaktivitäten zu sorgen. Ein Beispiel: Der deutsche Mittelständler will in Indien ein



Tobias Karrenbrock, Dr. Michael Johannes Schmidt und Dr. Fabian Breckheimer (v.l.): Die Partner der Kanzlei tradeo pflegen einen sehr persönlichen Beratungsansatz.

FOTOS: MICHAEL LÖBKE

Geschäft aufbauen und sucht sich dafür einen lokalen Partner, der ein „Joint Venture“ vorschlägt. „Geht der Unter-

nehmer dies ein, kann das enorme Nachteile haben, denn ein gesellschaftsrechtliches Joint Venture ist bei Partnern,

deren Interessen oft nicht gleichlaufend sind, eine heikle Angelegenheit“, warnt Tobias Karrenbrock, dritter tradeo-

Partner. „Unsere Aufgabe besteht nun darin, dem Unternehmen verschiedene Lösungswege aufzuzeigen, die auf dem indischen Markt funktionieren können. Und wir müssen hinterfragen, ob der Unternehmer vielleicht ‚Joint Venture‘ sagt, aber gar nicht meint, sondern eine weniger enge Kooperation in dem Land sucht. Wir stellen die richtigen Fragen und erörtern, was dem Mandanten wirklich hilft.“ Dieser Ansatz resultiert oft in der Frage: „Haben Sie bedacht, dass...?“, wie Tobias Karrenbrock weiter ausführt. „Aber am Ende steht dann ein Konstrukt, das das Unternehmen weiterbringt.“

Gerade bei wirtschaftlichen Aktivitäten im Ausland sei dies entscheidend. „Internationales Geschäft ist immer komplex. Deshalb agieren wir sehr oft auch als Projektmanager und steuern die gesamten juristischen Prozesse in Zusammenarbeit mit ausländischen Partnerkanzleien vor Ort“, sagt Fabian Breckheimer. Die Auswahl erfolge nach Kompetenz, man sei unabhängig von internationalen Netzwerken.

Eine integrierte juristische Beratung vor einer ganzheitlichen ökonomisch-strategischen Perspektive reduziere Risiken, betonen die tradeo-Partner. „Wir zeigen die Konsequenzen verschiedener Hand-

lungswege auf und machen klar, unter welchen Voraussetzungen was genau gilt. Damit legen wir dem Mandanten eine Entscheidungshilfe vor. Deshalb lösen wir das Problem von der reinen Rechtsfrage, denn Recht ist kein Selbstzweck. Es gehört mehr zu einer zielgerichteten wirtschaftsrechtlichen Beratung als nur das juristische Handwerkszeug“, sagt Michael Johannes Schmidt. „Der rechtliche Aspekt ist nur eines von mehreren Elementen einer Unternehmerentscheidung. Auch organisatorische oder finanzielle Aspekte muss die juristische Beratung berücksichtigen.“

Das ist auch der Grund, weshalb tradeo weiteres Wachstum nur sehr vorsichtig forcieren. Die Kanzlei hätte zuletzt durch den Ausbau bestehender Mandate und der Akquise neuer Aufträge einen spürbaren Sprung gemacht. „Aber unser Erfolgsmodell ist nicht beliebig skalierbar. Wir müssen unser Leistungsversprechen immer einhalten und können deshalb nicht beliebig viele Associates anbinden“, sagt Tobias Karrenbrock. Und Michael Johannes Schmidt stellt fest: „Unser Beratungsansatz ist ein sehr persönlicher, das erwarten unsere Mandanten auch. Qualität hat immer oberste Priorität.“

# Marktpositionierung: Die Passform stimmt

Große Themen wie Compliance oder ein boomendes Transaktionsgeschäft beflügeln weiterhin den Anwaltsmarkt. Davon profitiert Linklaters – die internationale Sozietät bietet ihren Mandanten neben dem hochqualitativen Rechtsrat und der strategischen Beratung auch die passende Infrastruktur.

VON JÜRGEN GROSCHE

Im vergangenen Jahr machten mehrere große Deals Schlagzeilen, im Rheinland zum Beispiel die Aufspaltung des Energieriesen Eon oder die Abspaltung der MaterialScience-Sparte von Bayer, die jetzt als Covestro firmiert. Beide Transaktionen steuert die Sozietät Linklaters federführend aus Düsseldorf.

„Unsere weltweite Aufstellung und internationale Vernetzung sind zwei unserer ganz wesentlichen Stärken“, erklärt Achim Kirchfeld den Erfolg. Der erfahrene Gesellschaftsrechtler und Transaktionsspezialist weiß, worauf es ankommt. So seien Anwaltspersönlichkeiten mit Spezialwissen und Branchenkenntnissen von entscheidender Bedeutung. Linklaters hat daher Sektoren gebildet, die die Expertise der Anwälte bündelt. In einem guten Dutzend solcher Sektoren sammelt die Sozietät besonders profundes Branchenwissen. Kirchfeld selbst leitete jahrelang den weltweiten Industriesektor der Sozietät.

Zudem müssen die Anwälte bei solch großen Aufträgen die Strukturen ihrer Mandanten genau kennen, um ihre Beratung und Unterstützung so passgenau wie möglich erbringen zu können. Für große Abspaltungen wie etwa die von Covestro müssen Rechtsexperten dabei in zum Teil über 60 Ländern breit gefächerte Aufgaben stemmen – begonnen bei der Beratung zur Übertragung der Vermögensgegenstände, der Unternehmensverfassung, der Organisation von kapitalmarktrechtlichen und steuerrechtlichen Strukturen bis hin zu der Beratung zu Arbeitsverträgen und vielem mehr.

„Das ist eine komplexe Koordinationsaufgabe und erfordert neben einem erheblichen weltweiten Personalaufwand eine gut strukturierte Führung“, sagt Kristina Klaaßen-Kaiser, ebenfalls Partnerin in der Sozietät und Expertin für Gesellschaftsrecht und M&A (Mergers and Acquisitions – Fusionen und Unternehmensverkäufe). Damit nicht genug: In vielen Großmandaten zeigt sich erst während des Prozesses, ob ein IPO (Börsengang) der Tochter mit einem Verkauf von Aktien an neue Anleger, eine Aufspaltung und damit Platzierung der neuen Aktien in die Depots der alten Anleger oder eine andere Lösung das Sinnvollste ist. Daher werden alle Szenarien parallel vorbereitet – in sogenannten „dual“ oder „triple track“-Verfahren, also zwei- oder gar dreigleisig. Auch dies erfordert große Erfahrung und enge Abstimmungsprozesse.

Die Sozietät ist dabei im Idealfall auf vielen Gebieten mit ihrem Mandanten kompatibel,

etwa beim Datenaustausch. Der muss reibungslos und schnell funktionieren. „Wir müssen auf alles vorbereitet sein“, sagt Kirchfeld, der hier noch große Veränderungen

durch die Digitalisierung auf die Anwaltschaft zukommen sieht. Die Anwälte müssen sich flexibel auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Mandanten einstellen können. Wenn der

Mandant zum Beispiel einen Steuerexperten hat, der weltweit alle Prozesse leitet, dann sollte die Kanzlei ihm ebenfalls einen Experten aus diesem Bereich als Ansprechpartner anbieten können, der auf Kanzleiseite alle entsprechenden Tätigkeiten managt.

Darin sehen Kirchfeld und Klaaßen-Kaiser ohnehin eine Stärke Linklaters: „Wir begleiten unsere Mandanten bei grenzüberschreitenden Transaktionen auch ins Ausland und gewährleisten so eine kontinuierliche Betreuung ohne Reibungsverluste.“ Selbst wenn der Kunde in New York Verträge aushandeln will, nimmt sein vertrauter Berater aus Düsseldorf, der „trusted advisor“, daran teil, auch wenn zusätzlich noch ein Experte fürs US-Recht dazu kommt. Diese Arbeitsweise werde von den Mandanten zunehmend geschätzt und als echter Mehrwert empfunden.

Vertrauen ist auch in einem anderen Rechtsgebiet äußerst wichtig: Unternehmen müssen sich heute viel mehr mit Compliance beschäftigen, also auch mit der Unternehmenskultur zu tun“, stellt Kirchfeld fest. „Richtlinien allein reichen nicht. Sie müssen auch gelebt werden. Es kann Jahre dauern, bis es funktioniert.“

Ein richtiges Change Management könne hierzu einen wichtigen Beitrag leisten und das notwendige Bewusstsein für Veränderungen schaffen, fügt Kristina Klaaßen-Kaiser hinzu. Dies gelte auch für das immer wichtiger werdende und zunehmend regulierte Thema Datenschutz: „Bei ei-



Kristina Klaaßen-Kaiser und Achim Kirchfeld, Partner im Düsseldorfer Büro von Linklaters.

**„Wir müssen auch künftig als Arbeitgeber attraktiv bleiben“**

Kristina Klaaßen-Kaiser  
Linklaters

nem Asset Deal muss zum Beispiel rechtzeitig vorab zwischen Mandant und dem Spezialisten geklärt werden, ob und wie Kunden- und Mitarbeiterdaten übertragen werden können“, nennt die Expertin einen typischen Fall beim Verkauf einer Unternehmenssparte.

Für solch umfassende Arbeiten braucht eine Sozietät permanenten jungen Nachwuchs. Und auch hier sieht sich Linklaters gut positioniert. Im gerade frisch gedruckten Arbeitgeber-Ranking des Fachmagazins Azur rangiert die Sozietät auf einem hervorragenden Platz 5 von 100 Top-Arbeitgebern unter Kanzleien und juristischen Unternehmensabteilungen. Das Ranking basiert auf Bewertungen durch junge Juristen, aber auch Gehaltsvergleiche und andere Faktoren.

Der Druck auf dem Arbeitsmarkt bleibe dennoch hoch, sagt Kristina Klaaßen-Kaiser. „Wir müssen daher auch künftig als Arbeitgeber attraktiv bleiben.“ Die Juristin nennt hier unter anderem die Linklaters Law & Business School, durch deren passgenaue Programme sich die Anwälte aller Senioritäten fortbilden können, aber auch Secondments, also Austauschprogramme für junge Anwälte, die eine Zeitlang in Mandantunternehmen oder internationalen Büros der Sozietät arbeiten. Neue Anwälte seien zudem von Anfang an bei Mandantengesprächen dabei. „Wichtig ist uns, Persönlichkeiten auszubilden, nicht nur gute Anwälte“, ergänzt Kirchfeld. Dazu gehöre auch eine Vermittlung von Kenntnissen weit über einzelne Fachbereiche hinaus.

## Urteil zur Partnerschaft

(ppe) Vor kurzem hat ein Gerichtsurteil, zumindest bei Angehörigen der Freien Berufe, für Aufmerksamkeit gesorgt. Denn das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe hat den partnerschaftlichen Zusammenschluss von Rechtsanwälten mit Ärzten und Apothekern für zulässig erklärt – und damit das anderslautende Verbot des § 59a BRAO (Bundesrechtsanwaltsordnung) für verfassungswidrig erklärt. Die Verfassungsrichter konnten keine gravierenden Unterschiede zwischen dem Zusammenschluss eines Rechtsanwalts mit einem Arzt und dem Zusammenschluss mit bereits sozietätsfähigen Berufen wie dem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer erkennen. Hintergrund des Urteils: Ein Rechtsanwalt und eine Ärztin und Apothekerin wollten eine Partnerschaftsgesellschaft gründen. Im Antrag beim zuständigen Amtsgericht gaben sie an, dass die Partnerin in der Gesellschaft weder „die Heilkunde am Menschen“ ausübt noch eine Apotheke betreibt. Sie werde nur gutachterlich und beratend tätig. Das Amtsgericht lehnte die Anmeldung mit Verweis auf den entsprechenden BRAO-Paragrafen ab, wonach Rechtsanwältin sich nur mit Steuerberatern, Steuerbevollmächtigten, Wirtschaftsprüfern und vereidigten Buchprüfern zur gemeinschaftlichen Berufsausübung im Rahmen der eigenen beruflichen Befugnisse verbinden dürfen. Der anschließend im Wege der Rechtsbeschwerde damit befasste Bundesgerichtshof legte dem Verfassungsgericht den Fall vor. Die Richter urteilten schließlich, dass der Gesetzgeber zwar die Beachtung der anwaltlichen Berufsgrundsätze sicherstellen dürfe, der diskutierte Fall diese gesetzgeberischen Ziele aber nicht gefährde.

GEWERBEIMMOBILIEN

# Bauplanungsrecht als gewachsene Spezialkompetenz

Für die Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsobjekte bestehen hohe gesetzliche Hürden. Die Kanzlei Grooterhorst & Partner berät Mandanten aus der Privatwirtschaft und auf kommunaler Ebene, um diese Projekte planungsrechtlich abzusichern.

Fokus auf große Gewerbeimmobilien, vor allem im Einzelhandel, und beraten sowohl private als auch öffentliche Mandanten bevorzugt im Bauplanungsrecht“, sagt der Rechtsanwalt, der die Kanzlei 1994 gegründet hat und heute gemeinsam mit den Partnern Ralf-Thomas Wittmann, Marc Christian Schwencke, Dr. Rainer Burbulla und Niklas Langguth führt.

Was vielleicht eher nach einem Spezialthema für Eingeweihte klingt, hat großen Einfluss auf die Entwicklung von Einzelhandelsflächen – und betrifft damit unmittelbar auch die Öffentlichkeit. „Wir übernehmen das planungsrechtliche Projektmanagement und stellen die rechtliche Tragfähigkeit von großen Projekten sicher. Dabei geht es natürlich um den Neubau, aber immer wieder auch um die Erweiterung von Flächen. Solche Vorhaben müssen dem Raumordnungs- und Landesplanungsrecht entsprechen, sonst lassen sie sich nicht realisieren“, erläutert Johannes Grooterhorst. Ein Beispiel: Für die Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsobjekte bestehen hohe gesetzliche Hürden, beispielsweise ist in Nordrhein-Westfalen vorgesehen, dass solche Objekte vom Grundsatz her in Zentren angesiedelt werden sollen, gleichzeitig aber gewachsene Strukturen nicht verdrängen dürfen. „Unsere



Dr. Johannes Grooterhorst (M.) führt mit Ralf-Thomas Wittmann, Niklas Langguth, Marc Christian Schwencke und Dr. Rainer Burbulla (v.r.) die Kanzlei Grooterhorst & Partner. Dr. Ursula Grooterhorst bietet Wirtschaftsmediation an.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

VON PATRICK PETERS

Dr. Johannes Grooterhorst vertritt eine deutliche Meinung: „Der Markt der Wirtschaftsanwälte hat sich in den vergangenen Jahren immer stärker segmentiert und fokussiert. Die Praxis zeigt, dass eine echte und wahrnehmbare Spezialisierung für Kanzleien ein wichtiger Baustein für den langfristigen Erfolg ist.“ Er muss es wissen, denn seine Kanzlei für Jahr wachsende Kanzlei Grooterhorst & Partner gehört in Deutschland zu den führenden Einheiten in einer besonderen Disziplin. „Wir legen den

erarbeiten Strukturen, mit denen Unternehmen sich gesetzeskonform verhalten können. „Wenn Geschäftsführung und Aufsichtsrat von Vorfällen nichts mitbekommen, kann schon darin eine Verletzung von Sorgfalts- und Aufsichtspflichten liegen, was zu einer persönlichen Haftung führen kann“, beschreibt Hitzer. Der Anwalt warnt vor der Nutzung von allgemeingültigen Checklisten und Systemen. „Jedes Unternehmen hat individuelle Risiken, denen Rechnung getragen werden muss. Da sollte sich niemand aufgrund einer standardisierten Compliance-Zertifizierung in Sicherheit wähen.“ Zudem müsse das Bewusstsein für den rechtlichen Rahmen durch regelmäßige Schulungen wach gehalten werden.

Aufgabe ist es, für die planungsrechtliche Zulassung zu sorgen und rechtliche Argumente in den Entscheidungsprozess einzubringen, die für den Mandantenerfolg entscheidend sind.“ Johannes Grooterhorst und seine spezialisierten Rechtsan-

wälte ziehen dafür auch vor Gericht. Bereits zweimal sind sie erfolgreich gegen landesplanungsrechtliche Vorgaben vorgegangen und haben Änderungen erreicht, die dann die Realisierung von Großprojekten ermöglicht haben. Eines dieser Projekte war übrigens

die Erweiterung des Centro Oberhausen vor rund zehn Jahren, und schon beim Bau Anfang der 90er Jahre war Grooterhorst bau- und planungsrechtlich involviert. „Das hat auch den Grundstein für unsere Reputation in dieser Spezialdisziplin gelegt. Die private und öffentliche Hand kennt uns, sodass wir regelmäßig in Mandate dieser Art ein-

## Grooterhorst & Partner berät bei der Erweiterung von Zentren oder beim Neubau

gebunden werden. Es existieren nur eine Handvoll Kanzleien mit einem ähnlichen Fokus und so viel gewachsener Expertise.“ Und so berät Grooterhorst & Partner deutschlandweit, sei es bei der Erweiterung von Zentren oder beim Neubau zum Beispiel von Factory Outlet Centern. Darin besitzt die Kanzlei besondere Kompetenz und wird regelmäßig von internationalen Investoren mandatiert. Aktuelle Fälle sind

unter anderem wichtige Stadtentwicklungsprojekte mit starken Einzelhandelskomponenten in mehreren deutschen Großstädten.

Freilich befassen sich die Rechtsanwälte rund um Johannes Grooterhorst und die Partner auch mit anderen rechtlichen Disziplinen. Dabei spielen das private Baurecht und Haftungs- und Versicherungsfragen genauso eine Rolle wie das gewerbliche Mietrecht, das Kommunalrecht oder auch das Gesellschafts-, Unternehmens- und Erbrecht und ebenso die Wirtschaftsmediation, die von Dr. Ursula Grooterhorst angeboten wird. „Auch dabei gilt wieder: Wir sind die Spezialisten für besondere Anliegen und begleiten unsere Mandanten dauerhaft bei ihren individuellen Anliegen“, betont Dr. Johannes Grooterhorst. Zur Abrundung des Leistungsspektrums und als Kompetenzfeld stellt der M&A-erfahrene Anwalt heraus, dass die Wirtschaftsanwälte auch ständig Unternehmenstransaktionen und solche im Immobilienbereich abwickeln.

# Risiko für Unternehmen: Haftungsfall Compliance

Vorbeugen ist besser als Heilen – das gilt insbesondere im Bereich Compliance. Je komplexer ein Unternehmen aufgestellt ist, desto schwieriger ist die Vermeidung von Rechtsverstößen, die gravierende Folgen haben können. Die Spezialisten von Gleiss Lutz bieten Orientierung in diesem Minenfeld.

VON ANJA KÜHNER

Nicht jeder Mensch kann Recht von Unrecht unterscheiden. Angesichts einer kaum überschaubaren Zahl rechtlicher Vorschriften, vieler Grauzonen und sich ständig ändernder Rahmenbedingungen verwundert aber nicht, was im ersten Moment unglaublich erscheint. „Wer einen Mitarbeiter in seinem Unternehmen fragt, ob er sich stets an Recht und Gesetz hält, der erhält ein 'ja natürlich' als Antwort“, erzählt Martin Hitzer. Der bei Gleiss Lutz als Gesellschaftsrechts- und M&A-Spezialist arbeitende Anwalt hakt dann nach – und ist inzwischen nicht mehr überrascht, wenn Mitarbeiter den rechtlichen Rahmen überhaupt nicht kennen, in dem sie tätig sind. „Man wird doch mal ganz unverbindlich über Kunden, Preise oder Beschaffungskosten sprechen dürfen, wir vereinbaren ja nichts“, hört er oft. „Hier fehlt nicht selten das Unrechtsbewusstsein, denn so können Preis- oder Kartellabsprachen entstehen. Deshalb ist es wichtig zu wissen, mit wem man in welcher Form über was reden darf und über welche Themen eben nicht.“

Doch Compliance ist weit mehr als die Vermeidung von Korruption und verbotenen Kartellabsprachen. „Ein Unternehmen muss in allen Bereichen die Vorschriften einhalten, sei es im Umweltrecht, Arbeitsrecht, bei Datenschutz- und Steuerfragen oder ob ein Vorfall als Ad-hoc-Mitteilung kommuniziert werden darf oder muss“, erklärt Michael Arnold, einer der beiden Managing Partner der im Jahr 1949 in Stuttgart gegründeten Kanzlei Gleiss Lutz. Dass mit

Alexander Schwarz der zweite Managing Partner aus dem Düsseldorfer Büro kommt, belegt die Bedeutung des erst 2010 gegründeten Standorts am Rhein. Das Düsseldorfer Büro besteht inzwischen aus 34 Rechtsanwälten. Vor etwas mehr als einem Jahr zogen die insgesamt rund 75 Mitarbeiter ins Dreischeibenhaus – „mit einem der schönsten Ausblicke über Düsseldorf“, wie Hitzer schwärmt.

Den Überblick zu haben, schadet auch im beruflichen Alltag nicht. „Fälle mit Compliance-Bezug sind oft juristisch extrem komplex. Gefordert ist hier nicht nur eine juristische Disziplin, sondern das Zusammenspiel vieler Anwälte mit einer großen Bandbreite an Expertise und Erfahrung“, sagt Arnold. Daher ist Gleiss Lutz stolz darauf, eine der größten Full Service-Kanzleien mit anerkannten Spezialisten in allen Gebieten des Wirtschaftsrechts zu sein.

Die Gleiss Lutz-Anwälte werden sowohl präventiv als auch investigativ tätig. Die 20 Partner, die schwerpunktmäßig im Bereich Compliance tätig sind,

erarbeiten Strukturen, mit denen Unternehmen sich gesetzeskonform verhalten können. „Wenn Geschäftsführung und Aufsichtsrat von Vorfällen nichts mitbekommen, kann schon darin eine Verletzung von Sorgfalts- und Aufsichtspflichten liegen, was zu einer persönlichen Haftung führen kann“, beschreibt Hitzer. Der Anwalt warnt vor der Nutzung von allgemeingültigen Checklisten und Systemen. „Jedes Unternehmen hat individuelle Risiken, denen Rechnung getragen werden muss. Da sollte sich niemand aufgrund einer standardisierten Compliance-Zertifizierung in Sicherheit wähen.“ Zudem müsse das Bewusstsein für den rechtlichen Rahmen durch regelmäßige Schulungen wach gehalten werden.

Einen großen Anteil der Compliance-Beratung von Gleiss Lutz machen interne Ermittlungen und die Koordination internationaler Compliance-Audits aus. Die internationalen Bezüge werden dabei immer wichtiger. Nicht nur in Europa und den USA, sondern auch in Ländern wie Indonesien, Südafrika, Pakistan oder China werden Compliance-Verstöße inzwischen verstärkt geahndet. Beispielsweise verhängten die chinesischen Kartellbehörden im Jahr 2014 erstmals Geldbußen gegen ausländische Automobilhersteller und -zulieferer. Wie in vielen anderen Ländern weltweit er-

mittelt Gleiss Lutz daher für Mandanten verstärkt präventiv in China, um mögliche Kartellrechtsrisiken aufzudecken.

Selbst wenn eine Untersuchung beendet und die Strafe gezahlt ist, gibt es keine Ent-

warnung für Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte. Eher zeichnet sich eine neue Welle verschärfter Vorschriften ab.

„Es besteht derzeit eine Tendenz zur weiteren Regulierung

in fast allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Daher werden die Haftungsrisiken und damit die Anforderungen an Compliance-Systeme weiter steigen“, erläutert Hitzer. Auch deutsche Unternehmen sind

hier zunehmend betroffen. „Insgesamt werden wir häufiger und früher zu Rate gezogen, die Risikobereitschaft unserer Mandanten nimmt bei Grenzfällen spürbar ab“, sagt Arnold.



Martin Hitzer, Gesellschaftsrechts- und M&A-Spezialist bei Gleiss Lutz in Düsseldorf.



## 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.

**B**

WEINGUT  
EMIL BAUER  
& SÖHNE

Empfohlen von:

Gault & Millau

LEFFER FEINSCHMECKER

falstaff

Fine

RIESLING CHAMPION 2012

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

## Finanzrechtliche Fragestellungen fest im Blick

Bank- und Kapitalmarktrecht mit all seinen komplexen Fragestellungen ist eines der Kernthemen der Düsseldorfer Kanzlei Sernetz Schäfer.

VON NICOLE WILDBERGER

Ein aktueller Fall bringt die vielfältigen Facetten des Bankrechts, das einen der Schwerpunkte der mittelständischen Kanzlei Sernetz Schäfer bildet, auf den Punkt. Die Kapitalmarktspezialisten der Kanzlei begleiten aktuell einen Finanzdienstleister bei einem Management-Buy-out. Das ist eine Unternehmensübernahme, bei der das Management die Mehrheit des Kapitals am Unternehmen vom bisherigen Eigentümer erwirbt. Bei dieser Transaktion hat Sernetz Schäfer die kaufenden Managementmitglieder bei allen Fragen der Vertragsgestaltung beraten – gerade beim Erwerb eines Finanzinstituts eine knifflige Angelegenheit. Da heißt es beispielsweise aufpassen bei der Gestaltung des Aufsichtsrates, um den regulatorischen Vorgaben zu genügen – insbesondere, wenn die Erwerber aus dem Ausland stammen.

Für solche komplexen Fälle, die hier aus Gründen des Mandantenschutzes nur angerissen werden dürfen, ist die mittelständische Kanzlei aus Düsseldorf eine exzellente Adresse. 15 Partner und insgesamt 18 Berufsträger kümmern sich an den Standorten Düsseldorf und München um die Mandanten, die vor allem aus den Bereichen Banken, Börsen und Finanzdienstleister aus dem In- und Ausland kommen. „Wir beraten dabei über das

gesamte Spektrum des Bank-, Börsen-, Kredit- und Kapitalmarktrechts einschließlich des Finanzaufsichtsrechts“, verdeutlicht Dr. Peter Balzer, Partner der Sozietät und Spezialist für Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Finanzaufsichtsrecht und Prozessführung.

Er und sein Kollege Dr. Thomas Eckhold, Partner und neben den bankrechtlichen Feldern zudem im Gesellschaftsrecht tätig, beraten beispielsweise auch Konzerne bei der Abfassung von Verträgen, die Joint Ventures mit ausländischen Gesellschaften gestalten sollen. Häufig geht es dabei um Fragen, wie die Beteiligung finanziert werden kann, ohne in das nicht erlaubte Kreditgeschäft abzurutschen. Sernetz Schäfer berät darüber hinaus beispielsweise in Fragen der Gestaltung von Dienstverträgen sowohl auf Seiten des Aufsichtsrates als auch auf Seiten des Managements oder vertritt die jeweiligen Seiten in schiedsgerichtlichen Verfahren. Gerade in Fragestellungen rund um das Thema Aufsichtsrat wird Sernetz Schäfer zudem häufig von Großkanzleien mandatiert, die sich gerne des Spezialwissens der Sozietät versichern.



Dr. Peter Balzer, Partner bei Sernetz Schäfer

Schon diese Fälle zeigen, in welcher Bandbreite die mittelständische Kanzlei agiert. Dank eines weiter wachsenden Mandantenstammes ist die Sozietät immer auf der Suche nach Nachwuchstalente, die an einer Spezialisierung in den anspruchsvollen Beratungsfeldern interessiert sind.

Von Bewerbern erwarten die Partner von Sernetz Schäfer zwei Prädikatsexamen plus Promotion sowie Verständnis für wirtschaftliche Fragestellungen. „Die Doktorarbeit schauen wir uns ganz genau an, denn wir vertreten die Ansicht, dass sie in ihrem Aufbau, ihrer Struktur und ihrem Fazit zeigt, wie effektiv und präzise ein Kandidat komplexe Argumentationsketten aufbauen kann“, erklärt Dr. Thomas Eckhold. „Darauf kommt es schließlich ein ganzes Berufsleben lang an“, ergänzt Dr. Peter Balzer.

Breites Grundlagen- und Erfahrungswissen sowie die ständige Auseinandersetzung mit rechtlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fragestellungen sollen dazu beitragen, nicht nur auf dem aktuellen Stand der fachlichen Diskussionen zu bleiben, sondern ein urteilsfähiger Ansprechpartner des Mandanten zu sein. „Gerade in unseren Fachgebieten führen die Aktivitäten des Gesetzgebers und die Vorgaben der Rechtsprechung dazu, dass sich das rechtliche Umfeld laufend ändert – und jeder muss auf der Höhe der Zeit bleiben“, gibt Dr. Peter Balzer zu bedenken. Daher ist gewünscht, dass eine umfangreiche und anspruchsvolle Veröffentlichungs- und Vortragstätigkeit das Anforderungsprofil des Kandidaten abrunden. Dazu sind Fremdsprachenkenntnisse gefragt.

START

## Eröffnung in Düsseldorf als strategische Entscheidung

Die internationale Großkanzlei mit britischen und australischen Wurzeln Herbert Smith Freehills siedelt sich im März in Düsseldorf an, die langjährig vor Ort tätigen Anwälte Dr. Michael Dietrich und Thomas Weimann werden den Standort und die Entwicklung verantworten. Im Mittelpunkt stehen unter anderem M&A und gesellschaftsrechtliche Beratung, Prozessführung und Schiedsgerichtsverfahren sowie das Kartellrecht.



Dr. Ralf Thaeter, Dr. Michael Dietrich und Thomas Weimann (v.l.) sind Partner von Herbert Smith Freehills. Das gerade eröffnete Düsseldorfer Büro ist das dritte der Kanzlei in Deutschland.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

VON PATRICK PETERS

Düsseldorf ist nicht arm an national und international bekannten Wirtschaftskanzleien. Die Dichte an Büros in der Landeshauptstadt ist hoch, die Qualität in der Beratung ebenso – und das in allen Rechtsgebieten. Und: Es ist genügend Geschäft für Wirtschaftsanwälte vorhanden, Düsseldorf und die Region sind nicht nur wirtschaftlich stark, die Rheinmetropole gilt auch als sogenannter Hub, also als eine Art Einfallstor für Geschäft, das weit über den Standort hinausweist.

„Hub“, dieser Begriff fällt auch im Gespräch mit Dr. Ralf Thaeter, Dr. Michael Dietrich und Thomas Weimann. Die drei Rechtsanwälte sind Partner von Herbert Smith Freehills. Dietrich und Weimann eröffnen gerade mit dem Düsseldorfer Büro die dritte deutsche Niederlassung nach Frankfurt und Berlin. „Düsseldorf ist beispielsweise ein wichtiger ‚Hub‘ für das China-Geschäft. Chinesische Unternehmen und Investoren nutzen Düsseldorf für ihren Weg nach Deutschland und Europa. Dafür brauchen sie hochwertige juristische Beratung“, sagt Thomas Weimann, der sich auf Prozessführung und Schiedsgerichtsverfahren spezialisiert hat und besondere Expertise im Umgang mit chinesischen Mandanten und in der Beratung von chinesisch-europäischen Auseinandersetzungen besitzt. So ist Weimann auch Präsident der Chinese European Legal Association und Mitglied des Beirats des Chinese European Arbitration

**Thomas Weimann ist unter anderem Präsident der Chinese European Legal Association**

Centres und will in Düsseldorf neben seiner Kernkompetenz, der Konfliktlösung und projektbegleitenden Beratung im Industrieanlagenbau, der Kraftwerkstechnik und bei Hoch- und Tiefbauprojekten auch das China-Geschäft von Herbert Smith Freehills vorantreiben. Weimann zum Großanlagenbau: „Es gibt heute kein Großprojekt mehr ohne anwaltliche Beratung.“

Dazu kommt: „Herbert Smith Freehills besitzt eine besondere Verantwortung im asiatisch-pazifischen Raum und kann daher rechtliche Fragestellungen mit Bezug auf diese Jurisdiktionen besonders gut beraten. Andere internationale Großsozietäten sind eher anglo-amerikanisch orientiert, wobei wir diesen Fokus natürlich auch besitzen“, sagt Ralf Thaeter, Managing Partner für Deutschland und Gründungspartner der Kanzlei hierzulande. Und generell sei die Beratung von Herbert Smith Freehills so gut wie immer international angesiedelt.

„Wir sind Ansprechpartner für die grenzüberschreitende Top-Beratung und decken mit unseren weltweiten Büros die gesamte geografische Bandbreite ab. Unser Anspruch ist es, unsere Mandanten bei allen ihren wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen zu beraten, auf die es wirklich ankommt. Wir betreiben kein Massengeschäft.“

In Düsseldorf wollen Dr. Michael Dietrich und Thomas

Weimann als Standortverantwortliche neben der Beratung in der Konfliktlösung, im Gesellschaftsrecht und im Transaktionsgeschäft unter anderem das Kartellrecht etablieren. „Das Kartellrecht soll eine wahrnehmbare, eigenständige Praxis werden und auch Schnittstellen bedienen, etwa zu Corporate M&A, Criminal Corporate Investigations oder im Gewerblichen Rechtsschutz, Urheber- und Markenrecht. Wir sind der Überzeugung, dass dies in Düsseldorf gelingen wird, auch wenn der Wettbewerb natürlich sehr groß und qualifiziert ist.“ Herbert Smith Freehills wird sich im neuen Büro natürlich nicht auf einige wenige Disziplinen begrenzen, sondern eine umfassende wirtschaftsrechtliche Beratung anbieten.

„Die Mandanten erwarten den Start gespannt“, betonen Dietrich und Weimann gleichermaßen, die bereits viele Jahre in Düsseldorf als wirtschaftsberatende Rechtsanwälte tätig waren und ihre Mandate aktuell von Frankfurt aus für die Kanzlei betreuen. „Sie freuen sich darauf, ihre Ansprechpartner wieder vor Ort zu haben.“

In Düsseldorf soll auch weiteres Wachstum forciert werden. „Das Büro ist für Herbert Smith Freehills wirklich wichtig und eine strategische Grundsatzentscheidung. Wir wollen die deutsche Praxis damit weiterhin positionieren und die weltweit anerkannte Marke noch stärker hierzulande verankern. Das wird uns gelingen, auch mit Quereinsteigern aus anderen Kanzleien“, betont Ralf Thaeter.

**„Wir sind Ansprechpartner für die grenzüberschreitende Top-Beratung“**

Hogan Lovells

Hogan Lovells  
Die Wirtschaftsanwälte

Hamburg – Düsseldorf – Frankfurt – München  
42 Standorte weltweit

www.hoganlovells.de

Hogan Lovells ist eine internationale Wirtschaftssozietät, zu der Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP und ihnen nahestehende Gesellschaften gehören. Copyright Hogan Lovells 2016. Alle Rechte vorbehalten.