WIRTSCHAFTS-KANZLEIEN

Die Zukunft ist bei den Wirtschaftskanzleien angekommen: Immer mehr digitale Lösungen verändern die Arbeitswelt der Rechtsanwälte und stellen neue Anforderungen an die Berater. Sie sind gefordert, die Digitalisierung mitzugehen – und gleichzeitig ihre Rolle als der persönliche, vertraute Berater des Mandanten zu erhalten. Dann braucht ihnen vor der Zukunft nicht bange zu sein.

FOTO: MONSITJ/THINKSTOCK

Die Digitalisierung fordert die vertrauten Berater heraus

Düsseldorf ist sehr gut aufgestellt und beliebt bei Rechtsanwälten, vor allem im Wirtschaftsrecht. Diese positive Stimmung transportierten auch die Teilnehmer des 6. RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien".

VON PATRICK PETERS

Düsseldorf spielt in vielen Bereichen in der Champions League: Es ist ein bekannter Mode- und Messestandort, renommierter Bankenplatz und einer der zentralen Anlaufpunkte für internationale Unternehmen, die den deutschen oder sogar westeuropäischen Markt erschließen wollen. Und Düsseldorf gehört auch zu den deutschen Top-Städten im Anwaltsmarkt.

Die Rechtsanwaltskammer Düsseldorf vertritt sechs Landgerichts-Bezirken Düsseldorf, Duisburg, Kleve, Krefeld, Mönchengladbach und Wuppertal nach eigenen Angaben 12.541 Rechtsanwälte. Zum Vergleich: An der Spitze liegen die Rechtsanwaltskammer München und Frankfurt mit 21.150 beziehungsweise 18.515 Anwälten. Dafür fasst der Bezirk der Rechtsanwaltskammer München aber auch zehn Landgerichtsbezirke mit wirtschaftlich bedeutenden Städten wie Augsburg, Ingolstadt, Landshut – und eben auch München mit allein 1,4 Millionen Einwohnern und einer enormen ökonomischen Schlagkraft.

Düsseldorf ist also sehr gut aufgestellt und beliebt bei Rechtsanwälten, vor allem im Wirtschaftsrecht. Die Spezialisten vor Ort begleiten Unternehmen bei Transaktionen und Fusionen, bei kartell- und steuerrechtlichen Fragestellungen, bei allen Compliance-Themen, im Immobilienrecht und, und, und.

Der hohe Spezialisierungsgrad und die damit verbundenen Erfolgsaussichten schlagen sich auch in den Einkommen der Wirtschaftsrechtsexperten nieder. Die Studie „STAR 2015" der Bundesrechtsanwaltskammer stellt die Daten zur wirtschaftlichen Lage der Anwälte in der Rechtsanwaltskammer Düsseldorf 2013 zusammen. Und kommt zum Ergebnis, dass selbstständige Anwälte in Sozietäten im Bezirk der Rechtsanwaltskammer Düsseldorf im Jahr 2013 einen durchschnittlichen Umsatz von 275.000 Euro und einen persönlichen Gewinn von durchschnittlich 159.000 Euro erwirtschaftet haben.

Die Digitalisierung unterwirft den Anwaltsmarkt fundamentalen Änderungen

Das ist bedeutend mehr als der Durchschnitt der anderen Kammern in Westdeutschland, so die Studie: Der persönliche Gewinn der Sozietäts-Partner lag über die übrigen Kammern hinweg durchschnittlich bei 123.000 Euro, während der Umsatz sich bei 238.000 Euro bewegte.

Dieses positive Bild des Rechtsberatungsmarktes der Region tragen auch die Teilnehmer des 6. RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien" nach außen. Die Rheinische Post hatte wieder zahlreiche Vertreter führender Wirtschaftskanzleien der Region zur Diskussion eingeladen. Denn Themen gibt es genug, die die Kanzleien bewegen.

Eines davon: Wie positionieren sich die Kanzleien im derzeitigen Marktumfeld? Eine Frage dabei lautet häufig: Ist Spezialisierung gefragt oder Full Service? Für Hans-Christian Ackermann (Luther Rechtsanwaltsgesellschaft) stellt das keinen Gegensatz dar: „Spezialisierung ist auch in einer Full-Service-Kanzlei unabdingbar", die Mandanten würden Spezialkenntnisse verlangen und Anwälte nach Know-how und Marktkenntnis aussuchen.

Ob kleine oder große Kanzlei – „jeder kann insoweit seine Nische finden". „Spezialisierung ist das Gebot der Stunde", spitzt Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company) zu, der für Boutiquen, also spezialisierte Häuser, gute Chancen sieht.

Auch kam die Sprache – natürlich – auf die immer weiter fortschreitende Digitalisierung, die auch den Anwaltsmarkt fundamentalen Änderungen unterwirft. Hans Peter Bork, Geschäftsführer der Mediengruppe Rheinische Post, stellt heraus, dass die Sozietäten viele ähnliche Herausforderungen bewältigen müssen wie die Medienwelt: „Wir leben in Zeiten des Wandels. Themen wie zum Beispiel die Digitalisierung betreffen uns ebenso wie Sie."

So stehen sowohl Verlage wie auch Anwaltskanzleien vor der Frage, wie der digitale Wandel die Arbeitswelt verändert. Die Prognosen reichen von der Befürchtung eines massiven Wegfalls von Arbeitsplätzen bis zur eher optimistischen Annahme, dass die persönlichen Geschäftsbeziehungen durch Technik nicht zu ersetzen seien, betont Hans Peter Bork.

Felix Felleisen (Deloitte Legal) sagt zur Digitalisierung: „Ich habe für mich die Überzeugung gewonnen, dass die Branche sich nicht in Sicherheit wiegen darf. Es wäre vermessen zu glauben, dass unsere Industrie nicht von den Folgen der Digitalisierung erfasst wird. Der Anwalt als ‚Trusted Advisor' wird in Zukunft weiter wichtig sein, aber die Frage ist, wie viele Berater dieses Typs noch benötigt werden."

Dr. Sven-Joachim Otto (PwC Legal) stellt heraus: „Einfache Fragen, die ein Senior Consultant mit drei Jahren Berufserfahrung lösen kann, kann der Computer schon heute beantworten. Im Legalbereich stehen wir zwar erst am Anfang, doch wir wollen die Digitalisierung weiter ausbauen."

Und was sagen die Teilnehmer zum Markt im Allgemeinen? Grundsätzlich herrscht Zufriedenheit – auch hinsichtlich der sich verändernden Lage in der Welt. Das bestätigt Dr. Natalie Daghles (Latham & Watkins): „Bewegung eröffnet neue Geschäftsfelder." In den USA ergebe sich etwa im Hinblick auf regulatorische Neuerungen der jetzigen Administration Beratungsbedarf. Allerdings beäugen die Experten auch Entwicklungen kritisch, etwa das Vorgehen mancher Unternehmen bei der Auswahl der Berater. Zwar spielt bei der anwaltlichen Beratung das sogenannte „People's Business" eine große Rolle. Das wandele sich allerdings, wenn von Mandantenseite neben der Rechtsauch die Einkaufsabteilung auf die Auswahl der Berater Einfluss nehme, sagt Prof. Dr. Michael Kliemt (Kliemt & Vollstädt): „Zunehmend wird nicht nach den besten Spezialisten gesucht, sondern nach denen, die gerade noch gut genug sind."

Die Rheinische Post hat Vertreter führender Wirtschaftskanzleien der Region zum 6. RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien" in den Düsseldorfer Industrie-Club eingeladen. FOTO: ALOIS MÜLLER

RP-Forum nun auch digital

Seit mehr als einem Jahrzehnt sind die RP-Wirtschaftsforen ein fester Bestandteil der Tageszeitung und auf rp-online.de. Auf den Foren begegnen sich ausgewählte Experten, diskutieren über das, was ihren Markt bewegt, und tauschen sich auf hohem Niveau aus – und das kombiniert mit einem ansprechenden Rahmenprogramm mit hochkarätigen Keynote-Speakern aus Politik, Wissenschaft, Kunst und Kultur.

Die Ergebnisse der Veranstaltungen mit wertvollen Informationen, Trends und Perspektiven aus den unterschiedlichsten Branchen werden über crossmediale Formate des Verlages, insbesondere über Sonderveröffentlichungen und Beilagen der Rheinischen Post sowie rp-online.de, einer breiten Öffentlichkeit mit mehr als einer Million Lesern zugänglich gemacht, darunter ein überdurchschnittlicher Anteil von Unternehmern und Privatpersonen mit hohem Interesse an Wirtschafts- und Finanzthemen.

So ist es kein Wunder, dass aus den ersten Runden über Privatbanken und Geschlossene Fonds inzwischen deutlich mehr Runden geworden sind – wie etwa diese Ausgabe über Wirtschaftskanzleien. „Gerade im heutigen Zeitalter, in dem wir uns über digitale Kanäle zwar immer schneller, aber auch immer weniger persönlich austauschen können, werden Netzwerkveranstaltungen für unsere Geschäftsbeziehungen wieder wichtiger", betont Tom Bender, Geschäftsführer Rheinische Post.

Gebündelt ist die Organisation dieser Foren im „Rheinische Post Forum", das von Pia Kemper geleitet wird. Einen guten Überblick über die Foren vermittelt eine eigene Internetseite, die jetzt an den Start gegangen ist. Unter www.rp-forum.de finden Leser nicht nur die aktuellen Sonderpublikationen zum Nachlesen im pdf-Format, sondern auch Bildergalerien, Hinweise auf die geplanten Aktivitäten, Partner und vieles mehr. Sehenswert ist etwa auch ein Video mit Interviews, das im Rahmen des Forums „Wirtschaftskanzleien" gedreht wurde.

Geplant ist, die digitalen Inhalte rund um die Netzwerkveranstaltungen weiter auszubauen.

www.rp-forum.de

Komplexe Unternehmens- und Vermögensnachfolge

Der Düsseldorfer Rechtsanwalt Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company) beobachtet drei Trends rund um das Thema Vermögen. Neben der komplizierter werdenden Verschonung im Rahmen der Erbschaftsteuer und der sogenannten „Cash-GmbH" ist das auch die Reform des Investmentsteuergesetzes.

VON PATRICK PETERS

Deutschland ist geprägt von inhabergeführten Unternehmen aus dem Mittelstand. Sie bilden das Rückgrat der Wirtschaft – und stehen vor einer besonderen Situation. Denn die aktuelle Führungsgeneration hat ein Alter erreicht, in dem sie vermehrt an den Ruhestand denkt. In Zahlen ausgedrückt: Nach aktuellen Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn steht zwischen 2014 und 2018 in rund 135.000 Familienunternehmen die Übergabe an – das sind etwa 27.000 jährlich. Von diesen Übertragungen sind Jahr für Jahr etwa 400.000 Arbeitsplätze betroffen.

„Wer jetzt und in Zukunft sein Unternehmen übertragen will, muss zwingend die neuen, besonderen Vorschriften des Erbschaft- und Schenkungsteuergesetzes beachten, das die Gestaltung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge in vielen Fällen komplexer gemacht hat. Der mehrjährige Erhalt von Arbeitsplätzen allein reicht nicht mehr aus, um auch große Betriebsvermögen steuerfrei auf die

Dr. Maximilian A. Werkmüller, Partner von Lohr + Company.

nächste Generation zu übertragen", führt Dr. Maximilian A. Werkmüller aus, Rechtsanwalt in Düsseldorf, Partner der Kanzlei Lohr + Company und regelmäßig im Erbrecht mit komplexen Mandaten betraut. „Die bisherigen Verschonungsregelungen von 85 beziehungsweise 100 Prozent pro Erwerb gelten nur noch bei Unternehmen mit betrieblichem Vermögen von bis zu 26 Millionen Euro, die Befreiung von der Lohnsummenregelung nur noch für Unternehmen mit bis zu fünf Arbeitnehmern. Damit sind mehr Mittelständler als zuvor gefordert, die Übertragung von Betriebsvermögen rechtlich, steuerlich und strategisch genau zu durchdenken und zu strukturieren."

Maximilian Werkmüller bezieht sich dabei vor allem auf die durch das neue Recht erheblich verkomplizierten Verschonungsregelungen für nicht betriebsnotwendiges Vermögen. „Auch bei größeren Firmenwerten sind Steuererleichterungen möglich. Dafür aber muss das sogenannte begünstigte Vermögen genau und rechtssicher ermittelt werden. Das gelingt am besten, wenn der Berater die Bilanz genau im Blick hat und sich eng an den Aktiva und Passiva des Unternehmens orientiert. Denn auch Unternehmen mit einem an sich unauffälligen Bilanzbild können aus der Verschonung ‚herausfallen', je nachdem, wie sie im Vergleich zu ihrem Forderungsbestand kapitalisiert sind. Im schlimmsten aller denkbaren Fälle kommt es erst durch die Betriebsprüfung zum Wegfall der Verschonung. Gegen solche Fälle muss man den Mandanten natürlich absichern", erklärt der Rechtsanwalt. Sein Fazit: Nach der neuen Gesetzeslage sei es kaum möglich, ein Unternehmen steuerbegünstigt „einfach so" zu übertragen. „Die Gestaltung ist Spezialistenaufgabe geworden und muss rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Kompetenzen kombinieren."

Ebenso weist Werkmüller auf sich abzeichnende Neuerungen bei der bekannten „Cash-GmbH" hin. „Der Gesetzgeber wird ‚auf Sicht' auch die Veräußerungsgewinne aus sogenannten Streubesitzbeteiligungen, zum Beispiel Aktien, in der GmbH besteuern. Derzeit sind diese weitgehend von der Körperschaftsteuer befreit. Wer eine solche Cash-GmbH noch besitzt, sollte jetzt über eine saubere Exit-Strategie nachdenken, um die Vermögensübertragung im Anschluss neu zu gestalten. Denn es existieren weiterhin Möglichkeiten, auch in diesem Bereich mit Vergünstigungen zu arbeiten – aber die Lösungen sind komplexer und individueller als in der Vergangenheit."

Als dritten großen Trend rund ums Vermögen nennt der Lohr + Company-Partner die Investmentsteuerreform, die ab Anfang 2018 greifen wird. Demnach werden, vereinfacht gesagt, auch die Erträge aus älteren Wertpapierportfolios wie Fonds steuerpflichtig; bislang wurden insbesondere Veräußerungsgewinne auf Ebene des Fonds erst besteuert, wenn der Fonds sie an den Anteilseigner ausgeschüttet hat. Dieses Privileg geht mit der Reform verloren. „Im Rahmen des Vermögensschutzes ist es auch hinsichtlich dieser Neuerung sinnvoll, die bestehenden Strukturen gerade bei größeren Anlagevermögen anzupassen, um einer neuen steuerlichen Belastung zu entgehen", sagt Maximilian Werkmüller, der betont, dass sich umfassende Lösungen am besten im Expertennetzwerk entwickeln lassen, um für jeden Bereich einen Spezialisten anzubinden. Er selbst sieht sich dabei nicht nur als Berater, sondern auch als Koordinator des Netzwerks für seine Mandanten.

GROSSPROJEKTE

Arbeitsrecht: Ganzheitliche Beratung wichtig

Wer an der Spitze steht, muss nicht mehr nach Größe streben. Wichtiger ist es, seine Schlagkraft auszuspielen. Wie das bei einer Arbeitsrechtskanzlei erfolgreich geht, macht die Boutique Kliemt & Vollstädt vor.

VON MELANIE APRIN

Mit einem Team von rund 60 Arbeitsrechtlern geht Kliemt & Vollstädt, Deutschlands Branchenführer, den das renommierte Fachmagazin Juve bereits mehrfach zur Kanzlei des Jahres für Arbeitsrecht gekürt hat, Projekte an, die kleinere Einheiten überfordern würden. Große Restrukturierungen zählen ebenso dazu wie internationale Mandate und Großprojekte zum Thema Scheinselbstständigkeit und Arbeitnehmerüberlassung.

„Bei diesen nicht selten unter hohem Zeit- und Erfolgsdruck stehenden Projekten ist mitunter der Einsatz größerer Teams erforderlich, um eine zeitgerechte reibungslose Umsetzung zu ermöglichen", erklärt Prof. Dr. Michael Kliemt, der als Gründungsmitglied einer von insgesamt 15 Partnern der Kanzlei ist. Durch die personelle und fachliche Stärke der bundesweit vertretenen Boutique, deren Hauptsitz in Düsseldorf ist, sei es der Kanzlei möglich, kurzfristig schlagkräftige erfahrene Teams aufzubieten.

Seit 2007 ist Kliemt & Vollstädt Mitglied von Ius Laboris, eines Zusammenschlusses von weltweit rund 45 führenden Arbeitsrechtskanzleien. „Auch davon profitieren unsere Mandanten, da wir eine weltweite Betreuung auf konsistent hohem Qualitätslevel anbieten können", ergänzt der Firmengründer. Namen der Mandanten mag Kliemt nicht nennen. Dass die Kanzlei in den letzten Jahren große Projekte und Musterprozesse etwa für Santander, Hewlett-Packard, Lufthansa, ABInbev, Xerox, Axel Springer oder Tom Tailor begleitet hat, ist aber am Markt bekannt. So liest sich die Liste der Mandanten von Kliemt & Vollstädt wie das „Who is Who" der Wirtschaft.

„In den letzten Jahren haben wir eine Vielzahl großer Restrukturierungsprojekte begleitet und erfolgreich umgesetzt", erzählt Kliemt. Für einen der größten IT-Konzerne

Prof. Dr. Michael Kliemt, Gründungspartner der bekannten Arbeitsrechtskanzlei Kliemt & Vollstädt. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

beispielsweise hat er mehrere Geschäftsbereiche ausgegliedert und verselbstständigt. „Das betraf mehrere tausend Mitarbeiter, die – nach erfolgreichen Verhandlungen mit den Betriebsräten – auf neue Arbeitgeber überführt wurden." Eine große Bank hat er arbeitsrechtlich bei der Übernahme und Integration mehrerer anderer Institute betreut. Bei M&A-Projekten wie diesen sei es wichtig, dass fusionserfahrene Arbeitsrechtler nicht erst in der sogenannten Post-Merger-Integration mit ins Boot kommen. „Darum begleiten und realisieren wir Restrukturierungsprojekte häufig ganzheitlich – von der Phase der Planung und Konzeptionierung über die Verhandlungs- bis hin zur Umsetzungsphase. Der Erfolg von Unternehmenskäufen steht auf dem Spiel, wenn die Integration arbeitsrechtlich nicht professionell begleitet wird."

Fusionen und Restrukturierungen für Blue Chips sind indes bei weitem nicht die einzigen Felder, die Kliemt und seine Mitstreiter arbeitsrechtlich beackern. Aktuell unterstützen sie eine Reihe von Unternehmen zur Problematik der Scheinselbstständigkeit und der wegen Vorgaben des neuen Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes notwendigen Umstellung. „Auch Mandate kleinerer und mittlerer Unternehmen können sehr spannend sein", betont Kliemt und weist auf die unterschiedlichen Beratungsschwerpunkte hin: „Bei kleineren Unternehmen stehen zumeist die arbeitsrechtliche Dauerberatung im Tagesgeschäft und die Führung von Arbeitsgerichtsprozessen im Vordergrund."

Kaum zu glauben, dass dem vielbeschäftigten Juristen Kliemt auch noch Zeit für die Ausbildung des Nachwuchses bleibt: Seit vielen Jahren ist er Honorarprofessor für Arbeitsrecht an der Universität des Saarlands. Der Einsatz moderner Medien ist ihm besonders wichtig: „Als eine der ersten Kanzleien bietet Kliemt & Vollstädt seit rund einem Jahr unter dem Link www.arbeitsrecht-weltweit.de einen täglich aktualisierten Content-Blog zum Arbeitsrecht an." Gleichzeitig habe die Boutique ihre Social-Media-Aktivitäten – etwa bei Twitter über @kliemt_de – forciert. Man wolle sich auf diese Weise als Trendsetter profilieren, so wie es zuvor gelungen sei, sich mit der absoluten Fokussierung auf das Arbeitsrecht von den meisten Full-Service-Kanzleien abzuheben. Dass dieses Konzept so eindrucksvoll funktioniert, findet Kliemt nur logisch: „Eine Herz-Operation lassen Sie doch auch nicht von einem praktischen Arzt durchführen, sondern von einem Spezialisten." Ein schlagkräftiges Argument, mit dem die Kanzlei bei anhaltendem Erfolg auch in Zukunft im Arbeitsrecht die Nummer eins bleiben dürfte.

extra
Wirtschaftskanzleien

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
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: Melanie Aprin, Anja Kühner, Nicole Wildberger
Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

PEOPLE'S BUSINESS

Nachfolge: „Was will der Eigentümer wirklich?“

Dr. Johannes Grooterhorst und seine Kanzlei Grooterhorst & Partner sind als Immobilien-, Vergabe- und Bauspezialisten bekannt. Der Kanzleigründer tritt aber auch regelmäßig bei komplexen gesellschafts- und erbrechtlichen Fragestellungen in Erscheinung.

VON PATRICK PETERS

Dass anwaltliche Beratung ein People's Business ist, ist mittlerweile landläufig bekannt und nicht mehr weit von der Binsenweisheit entfernt. Aber das macht die Aussage deshalb nicht weniger richtig und wichtig. „Nur wer seine Mandanten eng begleitet und in den entscheidenden Momenten persönlich für sie da ist, wird auch bei komplexen Fragestellungen eingebunden – insbesondere dann, wenn es um Bereiche geht, die die persönliche Sphäre des Mandanten und dessen Vermögen berühren“, sagt Dr. Johannes Grooterhorst, namensgebender Gründungspartner der Düsseldorfer Kanzlei Grooterhorst & Partner, die er mit den Partnern Ralf-Thomas Wittmann, Marc Christian Schwencke, Dr. Rainer Burbulla und Niklas Langguth führt. Die Wirtschaftsrechts-Boutique ist vor allem für ihre Expertise im gewerblichen Immobilienrecht, dem öffentlichen Wirtschaftsrecht, dem Bauplanungsrecht und dem Versicherungsrecht bekannt.

Die immobilienrechtliche Praxis wird bundesweit wahrgenommen. Dies gilt zunächst für das Planungs- und Umweltrecht. Die Kanzlei berät ständig bei großen Projektentwicklungen und Umstrukturierungen von Immobilien im Planungsrecht. Des Weiteren werden Industrieunternehmen bei planungs- und umweltrechtlichen Standortfragen begleitet. Eine hohe Sichtbarkeit genießt die Kanzlei weiterhin im gewerblichen Mietrecht, dem Werttreiber von Gewerbeimmobilien. Auch im privaten Bau- und Architektenrecht ist die Kanzlei sowohl beratend als auch forensisch umfangreich tätig.

Gleichzeitig wird vor allem Johannes Grooterhorst regelmäßig auch in erb- und gesellschaftsrechtlichen Situationen mandatiert – oftmals auch in Kombination. „Besonders im Fokus steht dabei die Beratung bei der Vermögens- und Unternehmensnachfolge. Wir begleiten den kompletten Prozess von der Analyse über die Planung bis hin zur rechtssicheren Umsetzung. Dabei kommt es darauf an, die weichen Faktoren zu klären, um dann die juristische Lösung daraus abzuleiten. Die Kernfrage, die wir klären müssen, ist folgende: Was will der Unternehmer wirklich? Hat er eine Nachfolgelösung innerhalb der Familie im Auge – und wenn ja, eignet sich dieser Wunschkandidat eigentlich dazu? Und was ist, wenn kein Nachfolger vorhanden ist, aber das Fremdmanagement nicht an der Gesellschaft beteiligt werden soll?“ Das seien Punkte, die Johannes Grooterhorst mit seinen Mandanten immer bespreche. Denn erst ausgehend von diesen Antworten könne die entsprechende rechtliche Struktur entwickelt werden. „Aus dem Ist-Zustand wird auf diese Weise der Soll-Zustand entwickelt, der den Mandanten wirklich zufriedenstellt“, weiß der Rechtsanwalt aus Erfahrung.

Dr. Johannes Grooterhorst, namensgebender Gründungspartner der Düsseldorfer Kanzlei Grooterhorst & Partner. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Dr. Johannes Grooterhorst setzt vermehrt auf das Instrument der Stiftung

Eine Lösung, auf die Johannes Grooterhorst mittlerweile vermehrt setzt, ist die der Stiftung. Damit können unternehmerische und andere Vermögenswerte gesichert werden, ohne dass es einen Verantwortlichen im Sinne des Gesellschaftsrechts braucht. „Diese Rolle übernimmt die Stiftung. Sie dient der sogenannten Asset Protection, also dem umfassenden Schutz von Vermögen, und sie verhindert Schwierigkeiten auf Gesellschafterebene und mögliche Verkäufe von Anteilen durch Gesellschafter. Ein Unternehmen, das in der Familie verbleiben, aber nicht von einem Mitglied geführt werden soll, wird auf eine Stiftung übertragen, die damit die Gesellschafterstellung einnimmt“, erläutert Grooterhorst. Der Vorteil: Die Stiftung gehört sozusagen nur sich selbst, sie beziehungsweise ihr Eigentum (das Unternehmen) kann nicht verkauft werden.

„Diese Lösung bietet viele Vorteile, und Eigentümer von Familiengesellschaften erkennen dies immer mehr. Sie übertragen ihr Vermögen zwar an ihre Stiftung, aber sie und die Familie können natürlich weiterhin von den Erträgen profitieren. Sie können sich die Gewinne des Unternehmens oder auch ihrer Immobilien- oder Wertpapierdepots ausschütten lassen. Der Begriff dafür ist die Familienstiftung.“ Ebenso sei es möglich, die Familienstiftung später in eine gemeinnützige Stiftung umzuwandeln. „Das kann sich anbieten, wenn es in der Erbengeneration keine Kinder gibt und sich auch niemand sonst aus der Familie als Begünstigter anbietet. Dann können die Erträge aus dem Familienunternehmen einem guten Zweck zufließen, den der Stifter selbst bestimmt.“

Er weist auch darauf hin, dass seine Kollegin Dr. Ursula Grooterhorst, ebenfalls Rechtsanwältin der Kanzlei, als Mediatorin regelmäßig auf Wunsch der Beteiligten in Nachfolgemandate eingebunden ist und versucht, mit allen Beteiligten eine gemeinschaftliche und konfliktfreie Regelung zu finden, die dann rechtlich abgesichert wird.

Brexit: Mittelstand mit erheblichem Beratungsbedarf

Dr. Thomas Bunz, Dr. Nina Böttger, Thomas Austmann und Dr. Norman Kulpa (v.l.) sind die Partner der Düsseldorfer Boutique Austmann & Partner.

Der britische EU-Austritt wird große Auswirkungen auf die künftige Vertragsgestaltung mit britischen Geschäftspartnern haben.

VON PATRICK PETERS

Die Entscheidung der Briten, aus der Europäischen Union auszutreten, hat seit vergangenem Juni für einige Aufregung gesorgt. Die Kapitalmärkte gingen auf Achterbahnfahrt, das Pfund hat sich bis heute nicht von seinem Abschwung erholt, und mancherorts wird die Entscheidung für den Brexit als wegweisendes politisches Signal für die Wahrnehmung der EU in Europa verstanden.

Bei vielen Unternehmern konzentriert sich die Auseinandersetzung mit den möglichen Folgen des Brexit jedoch auf die künftigen Leistungsbeziehungen mit britischen Geschäftspartnern – „dabei wird gerade bei mittelständischen Unternehmen, bei denen nicht bereits ganze Stäbe mit diesem Thema befasst sind, oft übersehen, dass bereits jetzt Handlungsbedarf besteht“, sagt Thomas Austmann, einer der Gründungspartner der Düsseldorfer Corporate- und Transaktions-Boutique Austmann & Partner. Die 2012 von Partnern mit großer internationaler Erfahrung gegründete Kanzlei berät überwiegend den inhabergeführten Mittelstand bei sämtlichen gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen.

Zu den Bereichen, die bereits jetzt im Vorgriff auf den Brexit untersucht und angepasst werden müssen, zählt Thomas Austmann beispielsweise die gesamte Vertragsgestaltung, sowohl im Bestand als auch bei künftigen Abschlüssen. „Eine der Fragen ist dann, wie bestimmte Sachverhalte im englischen Recht behandelt werden, wenn EU-Richtlinien nicht mehr unmittelbar gültig sind. Es ist Aufgabe des Rechtsanwalts, alle Szenarien durchzuspielen und Lösungen zu finden, die sicherstellen, dass auch künftig das von den Vertragsparteien wirtschaftlich Gewollte nach dem Brexit Geltung beanspruchen kann.“

Dr. Thomas Bunz, seit Jahresbeginn Partner der Kanzlei, gibt ein konkretes Beispiel, wo in Zukunft Risiken lauern können. „In zahlreichen Konstellationen – etwa bei Unternehmenskäufen, Vertriebsvereinbarungen, Handelsvertreterverträgen etc. – werden Wettbewerbsverbote vereinbart. Die oft verwendete räumliche Beschränkung auf das Gebiet der EU wird nach dem Brexit eine erhebliche inhaltliche Änderung erfahren, die Streitigkeiten geradezu provoziert.“

Dr. Nina Böttger, ebenfalls Gründungspartnerin, verweist im Kontext des Brexit auf die Notwendigkeit, ein professionelles Vertragsmanagement einzurichten. „Mit wem pflege ich welche Geschäftsbeziehungen? Wie sind die Lieferketten und Kooperationsbeziehungen ausgestaltet? Spielt es in rechtlicher und steuerlicher Hinsicht eine Rolle, ob leistungswirtschaftlich die EU-Außengrenzen überschritten werden? Löst der Brexit außerordentliche Kündigungsrechte in bestehenden langfristigen Vertragsbeziehungen aus, weil ursprünglich definierte Ziele nicht mehr erreichbar sind?“ Diese und mehr Punkte ließen sich durch ein geeignetes Vertragsmanagement im Blick behalten und frühzeitig klären, wie Nina Böttger aus Erfahrung zu berichten weiß.

Apropos Preisgestaltung: Dr. Norman Kulpa, wie Bunz neuer Partner der Düsseldorfer Kanzlei, weist darauf hin, dass viele Mittelständler Preisanpassungen in langfristigen Lieferverträgen oftmals nur mit Sicht auf steigende Rohstoffpreise vereinbarten. „Sie müssen sich aber auch fragen: Haben die sich verändernden Rahmenbedingungen Auswirkungen auf die Preisgestaltung meiner Lieferanten, etwa durch Einfuhrzölle? Diese Erkenntnisse sollten auch in bestehenden Verträgen mit Blick auf die Zukunft nachgebessert werden.“ Kulpa stellt fest, dass Mittelständler oftmals viel zu sehr im Tagesgeschäft involviert seien, als dass sie alle Veränderungen selbst im Blick behalten könnten.

Thomas Austmann wirft auch das Thema der Gesellschaftsformen auf. PLC und LLP seien als englische Rechtsformen auch in Deutschland beliebt – aber was passiert damit nach dem EU-Austritt? Erfolgt eine Zwangsumwandlung in eine verwandte deutsche Rechtsform mit einem in der Regel sehr viel unangenehmeren Haftungsregime und einer aufwändigeren Corporate Governance? Die Liste der Fragen und die Gebiete, auf denen bereits jetzt gehandelt werden muss, ließe sich beliebig fortsetzen. Flexibilität, Innovationskraft und eine gehörige Portion Pragmatismus seien Eigenschaften, die er an inhabergeführten Unternehmen besonders schätze, sagt Austmann. „In dieser besonderen Situation aber ist es zukunftsgerichtetes Gestalten, sich auch mit den Themen der Vergangenheit zu befassen, die über den Zeitpunkt des Brexit hinauswirken.“ Und weil ein solches Aufrollen von Themen nicht zu den Lieblingsbeschäftigungen von Unternehmern gehöre, kümmere sich bei Austmann & Partner eine Task Force darum, ihnen diese Arbeit abzunehmen.

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 etwa 350 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände, öffentliche Körperschaften und anspruchsvolle Privatklienten.

www.heuking.de

Berlin
Chemnitz
Düsseldorf
Frankfurt
Hamburg
Köln
München
Stuttgart
Brüssel
Zürich

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER

BRANCHENEXPERTISE

Spezifische Probleme beurteilen und lösen

Dr. Knut Schulte, Christian Freiherr von Buddenbrock, Marcus Mische und Prof. Dr. Hans-Josef Vogel (v.l.) sind Partner bei Beiten Burkhardt in Düsseldorf. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Unternehmen benötigen im Alltag in der Regel nicht nur High-End-Rechtsberatung, sondern branchenerfahrene Rechtsanwälte, die Probleme im Tagesgeschäft des Unternehmens lösen, ist sich Beiten Burkhardt-Partner Dr. Knut Schulte sicher.

VON PATRICK PETERS

Wirtschaftsanwälte beraten ihre Mandanten in allen Fragen, die die Führung eines Unternehmens mit sich bringt. Sie fungieren als „externe Rechtsabteilung“ – und dies setzt voraus, daß sie das Geschäft ihrer Mandanten kennen und verstehen. Komplexe Themen, seien es grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen mit internationaler Fusionskontrolle, eine Restrukturierung mit steuer-, finanz- und arbeitsrechtlichen Implikationen oder auch ein Börsen-Delisting im Zuge einer Konzernumwandlung, gehören zum Beratungsspektrum, sind aber nicht das Tagesgeschäft von Unternehmen. „Natürlich sind wir als internationale Wirtschaftskanzlei auch bei solchen Themen eng an der Seite unserer Mandanten und beraten sie umfassend. Dabei können wir auf die Expertise unserer breit aufgestellten Partnerschaft bauen, die miteinander vernetzt arbeitet – jeder Mandant erhält bei uns den Spezialisten, den er benötigt, wichtig ist aber in der täglichen Arbeit der ‚Wirtschaftsanwalt als Hausanwalt‘, der als Key Accounter seinen Mandanten kennt und als Lotse für seine Rechtsprobleme dient“, sagt Dr. Knut Schulte, Gesellschaftsrechtspartner und Leiter Praxisgruppe Handels- und Gesellschaftsrecht der multidisziplinären Sozietät Beiten Burkhardt, die Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung vereint.

Unternehmen benötigen versierten Rechtsrat in ganz alltäglichen Fragestellungen

„Unsere Beratung erstreckt sich über acht Kernsektoren, in denen wir über besondere Branchenexpertise verfügen. Dazu gehören der Automobilsektor, der Maschinenbau, Family Offices/Stiftungen, Finanzwirtschaft, Gesundheitswesen, Immobilienwirtschaft, Medien und Öffentliche Hand. „Als Spezialkompetenz setzen wir die Interessen unserer Mandanten auch in großen Schiedsverfahren und vor Gericht durch“, sagt Dr. Guido Krüger, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner der Kanzlei sowie Mitglied im fünfköpfigen Geschäftsführungsgremium.

Aber Unternehmen benötigten eben nicht nur High-End-Rechtsberatung, sondern im Gegenteil Rechtsanwälte, die auch ganz alltägliche Fragestellungen zielorientiert und effizient lösten, betont Beiten Burkhardt-Partner Prof. Dr. Hans-Josef Vogel, Honorarprofessor an der IUBH Bad Honnef. „Verträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Impressumspflichten, das Management von Rückrufaktionen, der Gründung von Niederlassungen, Kooperationen und Vertriebssystemen und, und, und: Unternehmen benötigen regelmäßig rechtlichen Beistand, um ihr Geschäft erfolgreich weiterzuentwickeln und vor allem auch abzusichern. Und dabei ist handfeste Rechtsberatung vonnöten, da wir von konkreten Problemen in der Praxis sprechen, die die Geschäftsführung ganz aktuell bewegen und sich auf die eine oder andere Art und Weise auf das Geschäft auswirken“, sagt Hans-Josef Vogel, der diesen Tätigkeitsbereich unter der Überschrift „Allgemeines Handelsrecht“ (Commercial) zusammenfasst.

Beiten Burkhardt sei darauf ausgerichtet, genau in diesen Situationen als Partner des Unternehmers an dessen Seite zu sein. Denn auch ein vermeintlich kleiner Rechtsrat könne, so die Erfahrung Hans-Josef Vogels, einen Geschäftsführer in seiner Entscheidungsfindung weiterbringen. „Was passiert, wenn…“, das ist eine typische Frage, die die Beiten Burkhardt-Rechtsanwälte für ihre Mandanten beantworten müssen – „und dann kommt es darauf an, in bestimmten Bereichen tiefergehende Kenntnisse zu besitzen und die spezifischen Branchenprobleme schnell erfassen, beurteilen und lösen zu können“. Im Bereich Commercial komme es für Rechtsanwälte darauf an, zu wissen, wohin sie schauen müssten, um dem Unternehmer das zu liefern, was er wirklich brauche, betont Hans-Josef Vogel, der in dem Zusammenhang von einer „vertieften juristischen Perspektive in Kombination mit nachweisbarem Branchen-Know-how“ spricht.

Entscheidend für den Erfolg ist auch, dass die Honorare „mittelstandstauglich“ sind

Maschinenbau, Produktion von Industriegütern, Groß- und Einzelhandel, Reiseindustrie – dies sind Wirtschaftsbereiche, in denen die Beiten Burkhardt-Experten im Handelsrecht vorrangig tätig sind und über eine hohe Visibilität und Glaubwürdigkeit verfügen. Um dies am Beispiel von Hans-Josef Vogel zu verdeutlichen: Der Standortleiter ist aufgrund seiner Honorarprofessur, zahlreichen Veröffentlichungen und Medienauftritten im Reiserecht sehr bekannt und wird regelmäßig von Reiseveranstaltern, Hotels etc. mandatiert, die in diesem Rechtsgebiet auf praxisnahe Unterstützung und viel Erfahrung setzen. Knut Schulte berät bevorzugt produzierende Unternehmen: „Ich mag Produktionsbetriebe, den Gang durch die Halle und die mittelständischen Unternehmer, die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden.“

Entscheidend sei übrigens auch, dass die Honorare „mittelstandstauglich“ seien, wie Schulte es nennt. Der Mandant müsse sich stets fair behandelt fühlen, um als Partner des Mittelstandes wahrgenommen zu werden.

Als Schnellboot im Markt unterwegs

Immer vorneweg, möglichst der Zeit voraus – dieses Ziel verfolgen viele Unternehmen, auch Wirtschaftskanzleien. Doch was heißt das in der Praxis? Ein Beispiel aus Düsseldorf.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn eine Kanzlei, die gerade mal 20 Jahre besteht und mit zwei Anwälten startete, heute mit 65 Anwälten unterwegs ist und sich bereits seit mehreren Jahren in der Top 50-Liste des renommierten Fachmagazins Juve findet, dann kann man das durchaus eine Erfolgsgeschichte nennen. Die Rede ist von der Sozietät Orth Kluth.

Beim Redaktionsbesuch im Düsseldorfer Hafen erläutern gleich fünf Anwälte und Partner nicht ohne Stolz, wie es dazu kam und welche Voraussetzungen der Erfolg hat. Dr. Robert Orth, Dr. Christiane Hoffbauer, Dr. Philipp Mels, Dr. Marc Henze und Boris Körner demonstrieren damit bereits einen Teil der guten Performance: Die Juristen entscheiden im Team, schnell und möglichst auf kurzem Dienstweg.

„Wir sind jung geblieben und legen immer Wert darauf, der Zeit voraus zu sein“, sagt Orth. Diese Einstellung sollte heute in Zeiten rasanten technischen Wandels eigentlich für jedes Unternehmen selbstverständlich sein, doch offenbar kann man mit einer solchen Grundausrichtung in der Kanzleiwelt nach wie vor punkten. Der technische Fortschritt beeinflusst drei Ebenen, erläutert Mels: Die Mandanten stellen sich der Digitalisierung und haben da Beratungsbedarf. Die Kommunikation zwischen Mandant und Kanzlei ändert sich. Und die Anwälte können selbst ihre Arbeit durch neue Hilfsmittel effizienter ausüben.

Beispiele verdeutlichen am besten, um was es geht. Wenn Einzelhändler statt papierner Treuepunktekarten elektronische Systeme einführen, dann sind durch den Datenverkehr plötzlich neue Rechtsgebiete involviert, erinnert Dr. Christiane Hoffbauer: Datenschutz und Beziehungen zu den technischen Dienstleistern etwa. „Erfolgt die Zahlung mittels elektronischem Geld, stellen sich zudem aufsichtsrechtliche Anforderungen“, erklärt die Juristin.

Drum arbeiten die Anwälte eng vernetzt zusammen. Man ist durchaus stolz darauf, als mittelgroße Kanzlei für alle relevanten Bereiche Spezialisten zu haben. Der Mandant hat aber einen Ansprechpartner, der die Expertise in der Kanzlei in Teams zusammenführt. Große Kanzleien stehen da in der Gefahr, schwerfälliger zu sein. Sie können ihre Vorteile insbesondere in den ebenso komplexen großen Mandaten ausspielen. Kleine Sozietäten sind hingegen häufig als Boutique auf ausgewählte Bereiche spezialisiert. Die Besonderheit von Orth Kluth liegt in der Kombination von Spezialisierung und Rundumbetreuung in einer Full Service-Kanzlei. „Von diesem Zuschnitt gibt es nicht viele am Markt“, ist Boris Körner überzeugt.

Bei der Digitalisierung legen die Anwälte Wert darauf, auch auf den anderen Ebenen vorneweg zu sein – sowohl in der Kommunikation mit den Mandanten wie in der internen Arbeit. Selbstverständlich sind bei Orth Kluth heute beispielsweise Doc-Factories, Plattformen für den Austausch von Dokumenten. „Wir müssen über die gleiche Infrastruktur verfügen wie unsere Mandanten“, sagt Mels, „man muss da viel investieren, um vorne zu bleiben“.

Das lohnt sich: „Ein gutes Know-how-Management verbessert die Ergebnisse unserer Arbeit und macht uns schneller“, erläutert Mels. Die Anwälte arbeiten zum Beispiel mit elektronischen Aktensystemen. Was früher im Archiv mühsam zusammengesucht werden musste, findet sich heute durch die digitale Recherche rasch und vollständig. Die Ergebnisse stehen allen Kollegen zur Verfügung, was auch die interdisziplinäre Arbeit fördert.

Ebenfalls vorneweg im Markt bewegen sich die Anwälte bei der Ausgestaltung der Geschäftsmodelle. Üblich bei Wirtschaftsanwälten ist eine Vergütung nach Zeit, die auch bei Orth Kluth in der Mehrzahl der Vereinbarungen zum Tragen kommt. Doch zunehmend werden Produkte zu vorab vereinbarten Preisen nachgefragt. „Das Einkaufsverhalten der Mandanten ändert sich“, erklärt Henze. Orth Kluth bietet daher entsprechende Modelle an, zum Beispiel für Standardaufgaben bei Verträgen oder Due Diligence-Prüfungen. Hier kommt wiederum die Vorreiterrolle bei der Digitalisierung zum Tragen, die die Ausgestaltung solcher Modelle erleichtert. Oft wählen Mandanten solche Standardlösungen und vereinbaren zusätzlich weitere Leistungen, zum Beispiel eine kontinuierliche Betreuung. Im Markenrecht zum Beispiel wird nach der Markenanmeldung eine Markenüberwachung gerne nachgefragt.

„Ein gutes Know-how-Management verbessert die Ergebnisse unserer Arbeit“

Ihre Mandanten gewinnen die Anwälte häufig durch Empfehlung, ebenso den Nachwuchs. Das Kanzleigeschäft ist eben nach wie vor ein „People’s Business“, sagt Orth und betont: „Wir bieten den Mandanten praktische Lösungen und kommen schnell auf den Punkt.“ Das wird offenbar geschätzt – ebenso die jugendliche und am Fortschritt orientierte Kultur, die den Nachwuchs interessiert. Neue Anwälte kommen mehr als einmal auf Empfehlung von Mitarbeitern, die selbst von der Uni den Weg in die Kanzlei gefunden hatten, beschreibt Hoffbauer die Talentfindung. Eines müssen die Kandidaten aber mitbringen: „Zum Anforderungsprofil zählt ein gutes technisches Verständnis“, erklärt Henze. Damit die Kanzlei auch in Zukunft die technologische Schnellboot-Funktion wahrnehmen kann.

Dr. Marc Henze, Dr. Christiane Hoffbauer, Dr. Robert Orth, Boris Körner und Dr. Philipp Mels (v.l.) sind Partner von Orth Kluth.

Düsseldorfer Anwälte werden gut bezahlt

Einzelanwälte im Bezirk der Rechtsanwaltskammer Düsseldorf haben im Jahr 2013, so die aktuellsten Zahlen, durchschnittlich 69.000 Euro verdient, ihre Kollegen in Sozietäten 159.000 Euro. Das ergibt der „STAR-Bericht 2015“ (erschienen 2016).

VON PATRICK PETERS

Das Institut für Freie Berufe in Nürnberg hat gemeinsam mit der Bundesrechtsanwaltskammer die statistischen Daten zur wirtschaftlichen Lage für Rechtsanwälte herausgegeben. Der sogenannte „STAR-Bericht 2015“ (erschienen 2016) enthält die repräsentativen Erhebungsergebnisse für das Jahr 2013. Dafür wurden insgesamt 12.973 Rechtsanwälte befragt, wovon sich 3948, also 30,4 Prozent der Befragten, an der Erhebung beteiligten. Aus dem Anwaltskammerbezirk Düsseldorf nahmen 311 Berufsträger an der Umfrage teil.

Vollzeit-Partner in den Sozietäten der Region verdienten 2013 rund 63 Euro pro Stunde

Laut dem „STAR-Bericht 2015“ haben Düsseldorfer Vollzeit-Anwälte in Einzelkanzleien im Jahr 2013 im Durchschnitt einen Umsatz von 129.000 Euro erwirtschaftet, selbstständige Rechtsanwälte in Sozietäten durchschnittlich 275.000 Euro. Damit liegen Einzelanwälte unter den Werten anderer Kammern in Westdeutschland, Partner jedoch erheblich darüber (15,5 Prozent).

Die Landeshauptstadt ist ein gutes Pflaster für Rechtsanwälte – die wirtschaftlichen Aussichten sind gut. FOTO: ENDERMANN

Unterschiede ergeben sich auch bei den Überschüssen. Diese liegen bei den Einzelanwälten bei durchschnittlich 69.000 Euro, bei Sozietätsanwälten bei 159.000 Euro und damit deutlich höher als bei Partnern in anderen westdeutschen Kanzleien; diese erarbeiteten einen Überschuss von 123.000 Euro.

Einen Vorsprung im Markt haben laut der Erhebung Düsseldorfer Anwälte durch die Bank bei den Stundensätzen. Das mittlere persönliche Stundeneinkommen selbstständiger Vollzeitanwälte lag 2013 bei 32 Euro in Einzelkanzleien (zehn Prozent über dem Durchschnitt der anderen westdeutschen Einzelkanzleien). Vollzeit-Partner in den Sozietäten der Region verdienten 2013 rund 63 Euro pro Stunde; im Vergleich liegt dieser Wert in anderen Kammern bei 51 Euro.

Ebenso gibt die Studie Aufschluss über die durchschnittlichen Gehälter von angestellten Rechtsanwälten. Diese betrugen im Jahr 2013 im Mittel 67.000 Euro, während der Durchschnitt bei den anderen West-Rechtsanwaltskammern bei 73.000 Euro lag.

Diese Zahlen zeigen auch, wie erheblich die Gehaltsunterschiede im Rechtsmarkt sein können – denn in die Erhebung fallen (zumindest zum Teil) auch die außerordentlich hohen Gehälter, die internationale Wirtschaftskanzleien schon ihren Berufseinsteigern zahlen und die sich im Laufe der Berufsjahre noch weiter steigern. So zahlen nach aktuellen Zahlen des juristischen Fachmagazins Juve mehr als 30 in Deutschland (und vielfach auch in Düsseldorf) vertretene Kanzleien bereits im ersten Berufsjahr einen sechsstelligen Betrag. In der Spitze liegen die Einstiegsgehälter sogar weit jenseits der 125.000 Euro. Damit wollen die Kanzleien beim besten juristischen Nachwuchs punkten.

Bei KPMG Law sind die Juristen weltweit vernetzt

An Renommee hat es der Marke KPMG noch nie gefehlt. Es passt ins Bild, dass auch die 2007 gegründete KPMG Law schon nach wenigen Jahren zu den wachstumsstärksten Kanzleien in Deutschland gehört.

VON MELANIE APRIN

„Wir können über unser Global Legal Services Network auf die Rechtsberatungsleistungen von mehr als 1250 Kollegen in 68 Ländern zugreifen", erklärt KPMG Law-Wirtschaftsanwalt Dr. Thomas Peschke, der früh Partner der Kanzlei wurde. „Räumliche Nähe zum Mandanten ist uns aber ebenso wichtig. Deshalb sind wir auch in allen deutschen Ballungsräumen vertreten." Über 220 Anwälte sorgen vor Ort dafür, „dass der persönliche Kontakt auch bei der Betreuung internationaler Transaktionen an oberster Stelle steht".

Während das KPMG-Netzwerk mit geschäftlich verbundenen Partnerkanzleien die Betreuung von Projekten rund um den Globus ermögliche, garantiere die Präsenz vor Ort, „dass wir dem Kunden bei Bedarf rasch zur Seite stehen und ein Gespräch von Angesicht zu Angesicht führen können". Der persönliche Draht sei ein wichtiger Erfolgsfaktor: „Im direkten Austausch können gezielt spezifische Anforderungen ermittelt und passgenaue Lösungen entwickelt werden." Hierbei seien vor allem juristische Fachkenntnis und ein vertieftes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge gefordert. Gerade das betriebswirtschaftliche Verständnis werde durch die laufende Zusammenarbeit mit den Steuer- und Unternehmensberatern gefördert. Für Peschke ganz wichtig: „Bei M&A-Transaktionen arbeite ich seit Jahren mit festen multidisziplinären Teams. Informationsverluste und Missverständnisse zwischen den Beratergruppen sind so praktisch ausgeschlossen."

„Bei M&A-Transaktionen arbeite ich seit Jahren mit festen multidisziplinären Teams"

Auch sei der unmittelbare Zugriff auf die Expertise der Kollegen der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG in 155 Ländern bei grenzüberschreitenden Mandaten ein unschätzbarer Vorteil, betont Peschke, der sich auf die Begleitung von M&A-Projekten und die gesellschaftsrechtliche Beratung von Handelskonzernen spezialisiert hat. „Die Fokussierung auf den Handelsbereich ergab sich eher zufällig. Eines meiner ersten Projekte bei KPMG Law war die Begründung eines Joint Ventures im Lebensmittelgroßhandel zwischen zwei internationalen Handelsunternehmen. Zu beiden Unternehmensgruppen habe ich den Kontakt gehalten und meine Branchenexpertise über die Jahre so weiter ausbauen können", sagt Thomas Peschke.

Im M&A-Bereich geht es darum, tragbare Lösungen für alle Parteien zu finden

Im Handelsbereich hat Peschke sich eine solide Mandatsbasis aufbauen können. Die Vielgestaltigkeit der Beratung und den starken Wunsch nach pragmatischen Lösungsansätzen im Handel empfindet er dabei immer wieder als besonders spannend. „Ich finde den Gedanken inspirierend, einer sehr konstruktiven Tätigkeit nachzugehen. Im M&A-Bereich geht es darum, tragbare Lösungen für alle Parteien zu finden." Der M&A-Markt wirke zwar in gewisser Weise standardisiert. „Tatsächlich hat aber jeder Mandant andere Anforderungen an eine Transaktion, und es hat auch noch jeder Manager geschafft, ‚seiner' Transaktion den eigenen Stempel aufzudrücken." Für den routinierten Anwalt stellen die individuellen Wünsche von Führungskräften indes kein Problem dar. Ein gewisses Maß an Projektsteuerungs- und Organisationstalent sollte man allerdings schon mitbringen, räumt er ein.

Dass der Jurist so lösungsorientiert arbeiten kann, verdankt er auch der Struktur der Kanzlei, die immer wieder auf ihre Effizienz überprüft und den Marktanforderungen angepasst wird: „Erst im Herbst 2016 hat sich unsere Kanzlei neu aufgestellt. Unsere Anwälte wurden nach dem Schwerpunkt ihrer individuellen Beratungstätigkeit vier sogenannten Solution Lines zugeordnet, in denen fach- und sektorspezifische Lösungsansätze für die rechtliche Beratungstätigkeit entwickelt werden."

Peschke gehört der Linie „Legal Deal Advisory" an, die sich neben klassischen M&A-Transaktionen auch um gesellschaftsrechtliche Reorganisationen, Sanierungs- und Insolvenzrechtsberatung sowie regulatorische Fragen im Zusammenhang mit Transaktionen, insbesondere Fusionskontrollverfahren, kümmert. Ferner wurden die Bereiche „Public Sector", „Financial Services" und „Legal Operations" eingerichtet, die sich jeweils um die Bedürfnisse bestimmter Kundengruppen kümmern.

Wirtschaftsanwalt Dr. Thomas Peschke ist Partner bei KPMG.

MITTELSTAND

Ein direkter Draht zum Rechtsberater

Sebastian Herrmann (l.) und Peter Huppertz von Hoffmann Liebs Fritsch & Partner aus Düsseldorf. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Mittelständische Unternehmen haben gerne einen direkten Draht zu ihrem Rechtsberater. Der ist in der Sozietät Hoffmann Liebs Fritsch & Partner gegeben. Denn in der ebenfalls mittelständisch geprägten Sozietät wird anders gearbeitet als in Großkanzleien, der Weg zum jeweiligen Partner ist kurz und offen.

VON NICOLE WILDBERGER

Manchmal müssen Anwälte auch ein gutes Gefühl für Technik haben. So wie Peter Huppertz, Fachanwalt für Informationstechnologierecht in der Wirtschaftskanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner aus Düsseldorf. Einer seiner aktuellen Mandanten ist ein international tätiger Anlagenbauer, der Heizungsanlagen für große Gebäudekomplexe fertigt, die über eine Cloud-Lösung, also die Bereitstellung von IT-Infrastruktur und -speicher über das Internet, gesteuert werden.

Solche komplexen technischen Steuerungsvorgänge ziehen dann auch automatisch entsprechend rechtlich komplexe Fragestellungen nach sich. Für die Projektierung und Lieferung einer solchen Heiz- und Steuerungsanlage bedarf es eines umfassenden Vertrages, der insbesondere auch die datenschutzrechtlichen Anforderungen berücksichtigt und für die einzelnen Gewerke bindend macht. „Im Grunde wie ein Generalunternehmervertrag beim Bau", verdeutlicht der Fachanwalt der Kanzlei die Aufgabe an einem Beispiel aus dem alt bekannten Immobilienrecht.

Heute seien angesichts von Digitalisierung und Industrie 4.0, also der digitalen Durchdringung von Produktionsprozessen durch die Informationstechnologie, so gut wie alle Fertigungswerke in allen Branchen von datenschutzrelevanten Fragestellungen betroffen. „Und der Gesetzgeber sorgt dafür, dass wir uns auch weiterhin mit immer neuen Anforderungen auseinandersetzen müssen", führt Peter Huppertz weiter aus. So komme auf die Unternehmen angesichts der ab Ende Mai 2018 geltenden neuen EU-Datenschutzgrundverordnung noch erheblicher Handlungsbedarf zu. Noch seien viele Unternehmen in Fragen der Compliance, also der Regelkonformität ihrer unternehmenseigenen Datenschutzrichtlinien, mit den neuen Vorschriften nicht auf dem neuesten Stand.

Immer auf dem neuesten Stand muss auch Sebastian Herrmann, Experte in den Bereichen Vertragsrecht, Kartellrecht und Vertriebsrecht, sein. Denn auch in diesen Rechtsbereichen hat sich auf Gesetzgebungsebene in den letzten Jahren vor allem über europaweit bindende Rechtsverordnungen einiges getan.

Aktuell beschäftigt sich der Vertrags- und Kartellrechtsspezialist insbesondere mit Inhalt und Konsequenzen einer kartellrechtlichen Gesetzesnovelle. Ende des vergangenen Jahres hat die Bundesregierung den Entwurf des Neunten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen beschlossen. Damit sollen unter anderem die Durchsetzung von Kartellschadensersatzansprüchen erleichtert und die Bußgeldhaftung von Konzerngesellschaften und Rechtsnachfolgern erweitert werden – das kartellrechtliche Haftungsrisiko verschärft sich demnach noch weiter.

Besonders wichtige Gegenmaßnahme in diesem Zusammenhang ist die Ausarbeitung rechtlich sauberer Verträge. Damit kommt der Verdacht auf eine kartellrechtlich relevante Absprache erst gar nicht auf, und Mitarbeiter wie auch Geschäftsführung haben den richtigen Leitfaden für ihr unternehmerisches Handeln. „Vorbeugung ist das Mittel der Wahl, damit das Risiko hoher Bußgelder und Schadensersatzforderungen erst gar nicht entsteht", präzisiert Experte Sebastian Herrmann. Denn nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Führungskräfte persönlich kann es beim Vorwurf der Bildung eines Kartells oder sonstiger wettbewerbsbeschränkender Abreden jetzt richtig teuer werden – aktuell entscheidet das Bundesarbeitsgericht über die Klage eines Unternehmens gegen seinen ehemaligen Geschäftsführer; es geht um die Erstattung einer gegen das Unternehmen verhängten Kartellbuße in dreistelliger Millionenhöhe. Letztlich muss also die Geschäftsleitung nicht nur ein unternehmerisches, sondern auch ein höchstpersönliches Interesse daran haben, dass die Verträge kartellrechtlich wasserdicht formuliert und die Mitarbeiter entsprechend geschult sind.

Beide Beispiele zeigen, wie umfassend die mittelständische Full Service-Kanzlei mit deutlich über 40 Anwälten auch in speziellen Rechtsgebieten aufgestellt ist. Neben dem Informationstechnologierecht und Vertriebs- und Kartellrecht bietet die Kanzlei ebenfalls besondere Kompetenzen auf so spezifischen Feldern wie der bankrechtlichen Beratung für aufstrebende Fintechs oder der Produkthaftung und Produkt-Compliance. Da versteht es sich fast von selbst, dass auch klassische Gebiete wie Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, Unternehmenskäufe, Handelsrecht, Arbeitsrecht, Bankrecht, Immobilien-, Bau- und Vergaberecht, Umweltrecht oder Insolvenzrecht kompetent abgedeckt werden.

Arbeitsrecht für Unternehmen.
Erstklassig. Weltweit.

The LEGAL 500 DEUTSCHLAND TOP TIER 2017

JUVE AWARDS 2013 Kanzlei des Jahres für Arbeitsrecht

Kliemt & Vollstädt ist bereits dreimal von JUVE als „Kanzlei des Jahres für Arbeitsrecht" ausgezeichnet worden.

Kliemt & Vollstädt ist eine der führenden Arbeitsrechts-Kanzleien Deutschlands mit Büros in **Düsseldorf, Frankfurt am Main** und **Berlin**. Mit rund 60 auf Arbeitsrecht spezialisierten Rechtsanwälten bieten wir nationalen und internationalen Unternehmen eine umfassende und hochkarätige Beratung in allen Fragen des **Arbeitsrechts** – verlässlich, kreativ, praxisorientiert und auf die spezifischen Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens zugeschnitten.

Kliemt & Vollstädt ist Mitglied von **Ius Laboris**, der weltweiten Allianz der führenden Arbeitsrechts-Kanzleien. Gemeinsam mit unseren weltweit 45 Partnerkanzleien bieten wir einen nahtlosen globalen arbeitsrechtlichen Service in mehr als 100 Ländern – schnell, effizient und in der hohen Qualität, die Sie von einer Spitzenkanzlei erwarten.

Kliemt & Vollstädt Fachanwälte für Arbeitsrecht
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Düsseldorf · Frankfurt am Main · Berlin
www.kliemt.de oder **www.arbeitsrecht-weltweit.de**

KLIEMT & VOLLSTÄDT
FACHANWÄLTE FÜR ARBEITSRECHT

Dr. Kerstin Pallinger, Mütze Korsch

Dr. Ulrich Brauer, Jones Day

Christopher Patrick Peterka, gannaca

Prof. Dr. Marion Halfmann, Hochschule Rhein-Waal

Dr. Mirjam Boche, Arqis

Dr. Wolfgang Peters, Peters Rechtsanwälte

Susann Ihlau, Mazars

Dr. Ulrich Flege, McDermott Will & Emery

Dr. Johannes Grooterhorst, Grooterhorst & Partner

Dr. Knut Schulte, Beiten Burkhardt

Dr. Peter Balzer, Sernetz Schäfer

Hans-Christian Ackermann, Luther

Dr. Thomas Peschke, KPMG Rechtsanwaltsgesellschaft

Dr. Sven-Joachim Otto, PwC Legal

Thomas Austmann, Austmann & Partner

Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr + Company

Dr. Michael Dietrich, Herbert Smith Freehills

Dr. Jan Byok, Bird & Bird

Dr. Norbert Bröcker, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner

Dr. Philipp Mels, Orth Kluth

Dr. Fabian Breckheimer, tradeo

Thomas Glaesmann, CMS Hasche Sigle

Dr. Andreas Urban, Heuking Kühn Lüer Wojtek

Prof. Dr. Thomas Dünchheim, Hogan Lovells

Dr. Barnim von den Steinen, Rotthege Wassermann

MARKT

Gute Geschäfte in der ersten

Im Kanzleimarkt spielt Düsseldorf in der ersten Liga. Der rheinische Ballungsraum Konjunktur brummt, damit laufen auch die Geschäfte für die Wirtschaftskanzleien berichten. Doch ist nicht alles nur eitel Sonnenschein – die Sozietäten haben einig

VON JÜRGEN GROSCHE

Prof. Dr. Thomas Dünchheim (Hogan Lovells) bringt es auf den Punkt: „Wir wachsen derzeit in der Tendenz alle, und auch für 2017 sieht es gut aus." Allerdings gebe es viel Unsicherheit in der Wirtschaft – Brexit, Wahlen in den europäischen Mitgliedstaaten, Trump-Administration in den USA: „Die Auswirkungen für uns sind ungewiss." Unsicherheit führe zu abwartendem Verhalten, meint Dr. Sven-Joachim Otto (Pricewaterhouse-Coopers Legal). Besser sei ein Umfeld mit Veränderungen. „Wenn sich Neues entwickelt, entsteht auch Beratungsbedarf." Das bestätigt Dr. Natalie Daghles (Latham & Watkins): „Bewegung eröffnet neue Geschäftsfelder." In den USA ergebe sich zum Beispiel im Hinblick auf regulatorische Neuerungen der jetzigen Administration Beratungsbedarf.

Viel Potenzial für neue Anwaltstätigkeiten sieht Dr. Jan Schröder (Allen & Overy) zudem in der hohen Liquidität weltweit, die zu Anlagedruck führe. Davon profitieren zum Beispiel das M&A- und das Private Equity-Geschäft. Als Beispiel für neue Beratungsfelder nennt Thomas Austmann (Austmann und Partner) auch den Brexit. Auf anderen Feldern, etwa bei Restrukturierungen, gebe es hingegen derzeit eine Marktbereinigung. Wegen des Brexits wollen viele chinesische und japanische Unternehmen kontinentaleuropäische Hubs etablieren, fügt Otto hinzu. Davon könnten insbesondere Amsterdam, Paris und Düsseldorf profitieren. Die NRW-Landeshauptstadt sollte sich aber fragen, wie sie aus den Standortvorteilen noch mehr Kapital schlagen könnte, meint Dr. Michael Dietrich (Herbert Smith Freehills Germany). Die Kanzleien könnten dafür beim Oberbürgermeister werben.

Neben der Erschließung neuer Felder fragen sich Wirtschaftsanwälte auch, wie sie klassische Rechtsberatungsmodelle weiterentwickeln können, berichtet Dr. Jan Byok (Bird & Bird), etwa in der strategischen Unternehmensberatung oder in systematischen Kooperationen mit der Immobilienwirtschaft oder in der Finanzberatung. Gerade in der Region Düsseldorf spielen auch Spezialthemen wie Energierecht eine große Rolle, erklärt Dr. Thorsten Volz (Pinsent Masons). Dr. Andreas Urban (Heuking Kühn Lüer Wojtek) sieht derzeit den M&A-Markt bei Standardtätigkeiten unter Druck, zum Beispiel bei der Due Diligence-Prüfung. Dafür gebe es großen Beratungsbedarf etwa bei Rechtsstreitigkeiten (Litigation) und Compliance oder auch im Kartellrecht und bei Infrastrukturthemen.

„Wir wachsen derzeit in der Tendenz alle, und auch für 2017 sieht es gut aus"

Wie positionieren sich die Kanzleien in diesem Marktumfeld? Eine Frage dabei lautet häufig: Ist Spezialisierung gefragt oder Full Service? Für Hans-Christian Ackermann (Luther Rechtsanwaltsgesellschaft) stellt das keinen Gegensatz dar: „Spezialisierung ist auch in einer Full-Service-Kanzlei unabdingbar", die Mandanten würden Spezialkenntnisse verlangen und Anwälte nach Know-how und Marktkenntnis aussuchen. Ob kleine oder große Kanzlei – „jeder kann insoweit seine Nische finden".

„Spezialisierung ist das Gebot der Stunde", spitzt Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company) zu, der daher auch für Boutiquen, also spezialisierte Häuser, gute Chancen sieht. Dr. Johannes Grooterhorst (Grooterhorst & Partner) bestätigt dies aus der eigenen Arbeit, die Sozietät hat ihre Schwerpunkte auf Unternehmens- und Immobilienrecht sowie die Prozessführung gelegt. Ähnlich findet auch Dr. Wolfgang Peters (Peters Rechtsanwälte) Potenziale in Nischenmärkten.

Klein oder groß – beides hat seine Vorteile. Große Kanzleien müssten sich aufs internationale Geschäft konzentrieren, für kleine Aufträge seien sie zu unbeweglich, sagt Dünchheim. Mittelgroße Kanzleien hätten weniger feste Kostenblöcke und könnten daher bei fachlich hoher Expertise günstiger anbieten, meint Dr. Barnim von den Steinen (Rotthege Wassermann).

Beim Vermarkten stellt sich immer wieder die Frage: Zieht die Kanzlei als Marke – oder doch eher die Person des Anwalts? Eines ohne das andere gehe nicht, glaubt Otto (PwC). Im Endeffekt schaue der Mandant auf die Beraterpersönlichkeit, ist Christof Gaudig (Oppenhoff & Partner) überzeugt, und Austmann betont,

Der Standort Düsseldorf bietet Wirtschaftsanwälten nach wie vor eine wichtige Grundlage für gute Geschäfte, beton pital schlagen könnte, hieß es. Die Rechtsspezialisten diskutierten auch über Themen wie Nachwuchs-Engpässe ode

Zieht der Kanzleiname als Marke oder besser die Person des Anwalts? Über die themas tauschten sich die Anwälte beim RP-Forum intensiv aus.

Dr. Jan Schröder, Allen & Overy

Christof Gaudig, Oppenhoff & Partner

Lars Hinkel, anchor

Felix Felleisen, Deloitte Legal

Dr. Natalie Daghles, Latham & Watkins

Prof. Dr. Michael Kliemt, Kliemt & Vollstädt

Dr. Thorsten Volz, Pinsent Masons

n Kanzleien-Liga

zieht mit seiner dichten Industrie- und Unternehmenslandschaft auch die juristischen Berater an. Die n gut, wie Vertreter aus 30 führenden Häusern beim 6. RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien" ge Zukunftsaufgaben zu bewältigen.

ten Vertreter führender Kanzleien beim 6. RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien". Die NRW-Landeshauptstadt sollte sich aber fragen, wie sie aus den Standortvorteilen noch mehr Ka-
r die Frage, wie sich eine Kanzlei am besten im Wettbewerb positioniert.

FOTOS: ALOIS MÜLLER

dass gerade für Mittelständler die Rechtsberatung ein „People's Business", eine persönliche Geschäftsbeziehung sei, die mehr auszeichne als allein die Einbringung juristischen Sachverstands.

Das wandele sich allerdings, wenn von Mandantenseite neben der Rechts- auch die Einkaufsabteilung auf die Auswahl der Berater Einfluss nehme, wirft Prof. Dr. Michael Kliemt (Kliemt & Vollstädt) ein: „Zunehmend wird nicht nach den besten Spezialisten gesucht, sondern nach denen, die gerade noch gut genug sind."

Gerade für Mittelständler ist die Rechtsberatung nach wie vor ein „People's Business"

Ein weiteres Thema, das die Branche derzeit beschäftigt, ist die Talentsuche. „Den richtigen Nachwuchs zu finden ist nicht einfach", sagt Dr. Ulrich Brauer (Jones Day) stellvertretend für viele Häuser. Schröder (Allen & Overy) erkennt gute Chancen für die Motivation darin, neue Mitarbeiter von Beginn an in die Arbeit als Unternehmer einzubinden. Kanzleien müssten sich fragen, wie sie das Berufsbild attraktiv halten, meint Dr. Thomas Peschke (KPMG Rechtsanwaltsgesellschaft). „14-Stunden-Tage sind heute für viele nicht mehr attraktiv." Insbesondere komme es darauf an, Nachwuchs dafür zu begeistern, sich auch in Nischen zu spezialisieren, merkt Dr. Peter Balzer (Sernetz Schäfer) an.

verschiedenen Aspekte dieses Marketing-

„Wir leben in Zeiten des Wandels"

VON JÜRGEN GROSCHE

Hans Peter Bork erlebte diesmal eine „nachdenkliche Runde": Der Geschäftsführer der Mediengruppe Rheinische Post begleitete bisher alle sechs Roundtables des RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien" und stellte fest, dass die Sozietäten viele ähnliche Herausforderungen bewältigen müssen wie die Medienwelt: „Wir leben in Zeiten des Wandels. Themen wie zum Beispiel die Digitalisierung betreffen uns ebenso wie Sie." So stehen sowohl Verlage wie auch Anwaltskanzleien vor der Frage, wie der digitale Wandel die Arbeitswelt verändert. Die Prognosen reichen von der Befürchtung eines massiven Wegfalls von Arbeitsplätzen bis zur eher optimistischen Annahme, dass die persönlichen Geschäftsbeziehungen, das – so Bork – „empathisch-kommunikative Element" – durch Technik nicht zu ersetzen seien. Dennoch sehen viele Juristen die Legal Techs, die neuen digitalisierten und hochtechnologischen Dienstleister für Kanzleien, als Bedrohung, die Zukunftsängste und Unsicherheiten auslöst. „Die Digitalisierung muss angesichts ihrer Bedeutung für die zukünftige strategische Ausrichtung unbedingt Chefsache sein", empfahl Bork, der zudem dazu riet, Kooperationen einzugehen und Netzwerke zu bilden, um im Verbund alle nachgefragten Leistungen anbieten zu können. Bemerkenswert fand der RP-Geschäftsführer, dass viele Wirtschaftsanwälte gerade in Unsicherheitsfaktoren wie Brexit oder der neuen US-Administration neue Geschäftschancen erkennen.

„Themen wie zum Beispiel die Digitalisierung betreffen uns ebenso wie Sie"

Hans Peter Bork, Geschäftsführer der Rheinische Post Mediengruppe, sieht Parallelen zwischen der Kanzlei- und der Medienwelt.

RP-Forum: Die Teilnehmer

Allen & Overy LLP Dr. Jan Schröder, Partner

anchor Rechtsanwälte Lars Hinkel, Partner

ARQIS Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Dr. Mirjam Boche, Partnerin

AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Thomas Austmann, Partner

BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Dr. Knut Schulte, Partner

Bird & Bird LLP Dr. Jan Byok, Partner

CMS Hasche Sigle Thomas Glaesmann, Partner

Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Felix Felleisen, Partner

gannaca GmbH & Co. KG
Christopher Patrick Peterka, Geschäftsführer

Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB
Dr. Johannes Grooterhorst, Partner

Herbert Smith Freehills Germany LLP
Dr. Michael Dietrich, Partner

Heuking Kühn Lüer Wojtek
Dr. Andreas Urban, Managing Partner

Hochschule Rhein-Waal
Prof. Dr. Marion Halfmann, Vizepräsidentin für Studium, Lehre und Weiterbildung

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte mbB
Dr. Norbert Bröcker, Partner

Hogan Lovells International LLP
Prof. Dr. Thomas Dünchheim, Partner

Jones Day
Dr. Ulrich Brauer, Partner-in-Charge – Büro Düsseldorf

KLIEMT & VOLLSTÄDT Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Prof. Dr. Michael Kliemt, Partner

KPMG Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Dr. Thomas Peschke, Partner

Latham & Watkins LLP
Dr. Natalie Daghles, Rechtsanwältin

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

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hans-Christian Ackermann, Partner, Standortleiter

MAZARS GmbH & Co. KG
Susann Ihlau, Partnerin, Niederlassungsleiterin

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Dr. Ulrich Flege, Partner

Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Dr. Kerstin Pallinger, Partnerin

OPPENHOFF & PARTNER Rechtsanwälte Steuerberater mbB
Christof Gaudig, Partner

Orth Kluth Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Dr. Philipp Mels, Partner

PETERS Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Dr. Wolfgang P.J. Peters, Partner

Pinsent Masons Germany LLP
Dr. Thorsten Volz, Partner, Leiter Büro Düsseldorf

PricewaterhouseCoopers Legal AG
Dr. Sven-Joachim Otto, Partner

Rheinische Post Mediengruppe
Hans Peter Bork, Geschäftsführer

ROTTHEGE | WASSERMANN
Dr. Barnim von den Steinen, Partner

SERNETZ SCHÄFER Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Dr. Peter Balzer, Partner

tradeo LLP Rechtsanwälte
Dr. Fabian Breckheimer, Partner

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

Vertreter aus 30 führenden Kanzleien der Region tauschten sich beim 6. RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien" über Themen aus, die die Branche, aber auch ihre Mandanten interessieren. Um diese gut anzusprechen, brauchen die Sozietäten ein professionelles Marketing. Wie das aussehen kann, war ebenfalls ein Thema der Gesprächsrunde.

FOTO: ALOIS MÜLLER

MARKETING

„Dürfen uns keiner Entwicklung verschließen"

Auch Wirtschaftskanzleien müssen professionelles Marketing betreiben. Vor allem die Website steht dabei im Vordergrund. Sie ist die Visitenkarte im Internet und oft der erste Anlaufpunkte für potenzielle neue Mandanten.

VON PATRICK PETERS

Empfehlungen aufgrund ihrer hervorragenden Arbeit, Reputation in bestimmten Beratungsgebieten, ein bekannter Kanzleiname: Das sind die Instrumente, aus denen das Marketing vieler Rechtsanwälte besteht. Und tatsächlich sei für die Mandantenzufriedenheit die Fachkompetenz das Entscheidende bei der Arbeit des Rechtsanwalts, sagt Dr. Marion Halfmann, Professorin für Marketing und marktorientiertes Management sowie Vizepräsidentin für Studium, Lehre und Weiterbildung an der Hochschule Rhein-Waal in Kleve. „Im Marketing kommt es aber auf andere Elemente an. Hier sollten Schlagworte wie Empathie, Zuverlässigkeit, Engagement und Transparenz der Honorare im Fokus stehen."

„Kanzleien müssen ihr Marketing systematisieren und dafür gezielte Budgets einsetzen"

Die Expertin muss es wissen, schließlich ist sie Autorin des Fachbuchs „Marketingpraxis für Anwälte. Zielgruppen identifizieren, Mandanten akquirieren, Kanzleiumsatz steigern" (2016). Beim Forum „Wirtschaftskanzleien" erklärte sie den Rechtsexperten, worauf es im Marketing ankommt, und verdeutlichte dies anhand einiger Websites großer und kleiner Kanzleien. Vor allem bekannte Wirtschaftskanzleien setzten grundsätzlich auf die Vermittlung ihrer Fachkompetenz, vermittelten dabei aber oftmals wenige Emotionen. Hingegen zeigte die Professorin an zwei Gegenbeispielen auf, zu welchen wenig vorteilhaften Ergebnissen zu persönliche Geschmäcker auf einer Website führen können. Ihr Fazit: „Kanzleien müssen ihr Marketing systematisieren und dafür gezielte Budgets einsetzen."

Und was tun die Wirtschaftskanzleien der Region? Wie sind sie im Marketing aufgestellt und welche Schritte unternehmen sie? Dr. Kerstin Pallinger (Mütze Korsch) stellt heraus, dass ihre Kanzlei das Marketing aktuell neu aufstelle. „Wir stellen und beantworten uns gerade die Frage: Wofür stehen wir aus der Sicht unserer Mandantschaft? Daraus entwickeln wir dann die Außendarstellung. Unsere Website ist unsere Visitenkarte im Netz, deshalb konzentrieren wir uns zunächst darauf. Entscheider nutzen zunehmend das Internet als erste Informationsquelle", sagt die Kartellrechts- und Compliance-Partnerin.

Dass die Wissensvermittlung mit vielen Inhalten im Fokus steht, bestätigt Dr. Sven-Joachim Otto (PwC Legal). PwC unterscheide dabei aber zwischen der Kanzlei-Website und der Website, die dem Recruiting von Nachwuchskräften diene. „Dabei achten wir auf mehr Lockerheit, um die jüngeren Zielgruppen besser zu erreichen."

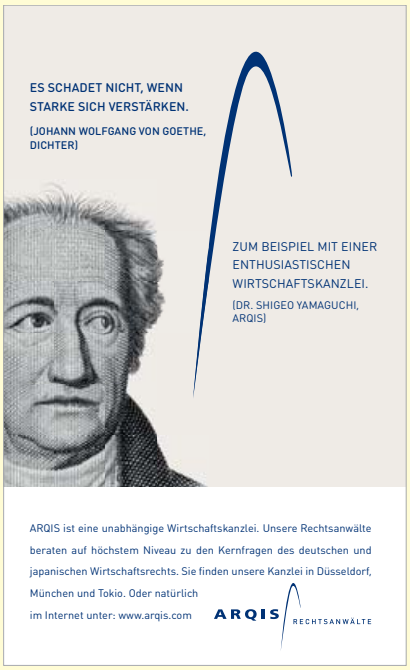
Auch Dr. Natalie Daghles (Latham & Watkins) berichtet, dass ihre Sozietät den Außenauftritt im Bereich Recruiting auf High Potentials ausrichtet und so den allgemeinen Markenauftritt ergänzt.

Hingegen fragt Dr. Knut Schulte (Beiten Burkhardt), ob Kanzleien in ihrem Auftritt nicht eher konservativ, fast langweilig sein müssten. „Wir wollen doch die Botschaft vermitteln, auch in besonderen Situationen unaufgeregt zu beraten. Zudem will der Mittelstand gar keine sehr offensive, moderne Außendarstellung." Gerade nicht langweilig sein wolle Orth Kluth, wie deren Partner Dr. Philipp Mels betont. Marketing bedeute für die Kanzlei beispielsweise auch, Angebote für die (potenziellen) Mandanten attraktiv zu strukturieren. Orth Kluth setze dafür auf Spezialistenwissen im Haus und wolle sich keiner Entwicklung verschließen. Dr. Norbert Bröcker von Hoffmann Liebs Fritsch & Partner sieht seine Kanzlei auf einem guten Weg und stellt ebenso die Bedeutung von professioneller Beratung heraus – eben weil Rechtsanwälte nicht alle Aufgaben übernehmen könnten.

Professionelle Beratung ist wichtig, weil Rechtsanwälte nicht alle Aufgaben übernehmen können

Thomas Austmann (Austmann & Partner) thematisiert die Unterscheidung von Marke und Berater. „Große Kanzleien können sich nicht auf die Darstellung der einzelnen Rechtsanwälte konzentrieren, sondern müssen eine konstant hohe Beratungsleistung über alle Büros hinweg in den Vordergrund stellen. Bei Boutiquen kommt naturgemäß der Beraterpersönlichkeit größere Bedeutung zu." Austmann ist zudem der Überzeugung, dass die Website keinen Vorteil in der direkten Mandatsakquise erbringe, sondern mehr dazu diene, die Corporate Identity der Kanzlei zu vermitteln; darüber hinaus müsse sie alle technischen Anforderungen erfüllen, die zum Beispiel Google heute als Suchmaschine stelle, damit die Seite auch gefunden werde.

Prof. Marion Halfmann resümiert: „Die Website ist ein nicht zu unterschätzendes Instrument im Marketing von Kanzleien. Auch bei einer persönlichen Empfehlung führt für viele potenzielle Mandanten der erste Weg ins Netz. Und dann zählt der erste Eindruck der Website."



DIGITALISIERUNG

Können Computer den Anwalt ersetzen?

Die Digitalisierung betrifft auch Wirtschaftskanzleien. Ob in Zukunft Computer große Teile der Leistungen übernehmen werden, darüber wurde auf dem RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien" lebhaft diskutiert.

VON JOSÉ MACIAS
UND JÜRGEN GROSCHE

Jedes Wirtschaftssegment muss sich heute mit dem Thema Digitalisierung auseinandersetzen. Christopher Patrick Peterka, Experte auf dem Gebiet, hinterfragte beim RP-Forum kritisch, wie intensiv sich die Kanzleien tatsächlich mit Digitalisierung beschäftigen. FOTOS: ALOIS MÜLLER

Die gesamte Branche beschäftigt sich bereits mit den Auswirkungen der Digitalisierung – allerdings sind die Einschätzungen dabei sehr unterschiedlich. Das wurde im Rahmen der Diskussion beim RP-Wirtschaftsforum deutlich. Es war vor allem der Digitalisierungsexperte Christopher Patrick Peterka, der der Branche einen Spiegel vorhielt und kritisch hinterfragte, wie weit sich die einzelnen Häuser tatsächlich mit Digitalisierung beschäftigen. „Fünf Konzerne in den USA liefern die digitale Infrastruktur – und es sind die Nutzer, die das Tempo vorgeben", erläutert der Geschäftsführer der Gannaca GmbH & Co. KG, die sich auf digitale Geschäfts- und Kommunikationsstrategien spezialisiert hat.

„Wieviel wissen Sie denn tatsächlich über Ihre Klienten? Nutzen Sie ein Dashboard und wenden Sie mit den vorhandenen Daten Psychometrie im legalen Rahmen an?" Peterka macht deutlich, wie schnell die digitale Entwicklung dazu beiträgt, konventionelle Prozesse abzulösen. „Daten sind heute mehr wert als Öl – aber kennen Sie die Datenwerte von Unternehmen?", unterstreicht er und fordert gleichzeitig die Kanzleivertreter auf, mehr Zeit für Community-Management aufzuwenden. „Dieses RP-Forum ist ein guter erster Schritt in diese Richtung."

In den Kanzleien werden die Herausforderungen der Digitalisierung sehr unterschiedlich gesehen. „Digitalisierung erleichtert uns sicherlich viele Dinge, aber nur die ganz einfachen Dinge", erläutert Thomas Austmann (Austmann & Partner). Diskutiert wird in der Branche, welche Rolle so genannte Legaltechs, also auf Rechtsthemen spezialisierte Anbieter digitaler Technologien, im Kanzleimarkt künftig spielen werden. Das funktioniere auf einfachen Gebieten und bei Massenthemen, ist wie Austmann auch Thomas Glaesmann (CMS Hasche Sigle) überzeugt. Doch bei einigen inhaltlichen Fragen können aufgrund der großen Rechenleistung und der Menge an gespeicherten Daten solche Dienstleister bereits heute helfen, fügt Dr. Barnim von den Steinen (Rotthege Wassermann) hinzu. Man müsse bei Legaltechs aber genau hinschauen und „aufs richtige Pferd setzen", schränkt Prof. Dr. Michael Kliemt (Kliemt & Vollstädt) ein.

Legaltech-Angebote seinen „Mittel zum Zweck", führt Dr. Mirjam Boche (Arqis Rechtsanwälte) aus. Kanzleien müssten genau prüfen, wo sie einsetzbar sind und welchen Einfluss sie auf das Personal hätten. Technische Instrumente seien nur Hilfsmittel, fasst Dr. Fabian Breckheimer (tradeo) zusammen. „Den ‚trusted advisor', den vertrauensvollen Berater, können sie nicht ersetzen."

Thomas Glaesmann (CMS Hasche Sigle) weist demgegenüber darauf hin, dass Legaltech nicht als bloßes Mittel angesehen werden dürfe, den Anwalt in seiner Arbeit zu unterstützen, sondern ihn in absehbarer Zeit in bestimmten Bereichen wirklich ersetzen könnte.

PricewaterhouseCoopers Legal investiert in Großbritannien derzeit rund 40 Millionen Pfund in moderne Technologien. „Einfache Fragen, die ein Senior Consultant mit drei Jahren Berufserfahrung lösen kann, kann der Computer schon heute beantworten", bekräftigt Dr. Sven-Joachim Otto. „Im Legalbereich stehen wir zwar erst am Anfang, doch wir wollen die Digitalisierung weiter ausbauen. Schon heute ist unser Alltag digital geprägt, so sind etwa alle Akten im Computer gespeichert. Papierakten haben wir nur noch, weil wir es uns nicht abgewöhnen können."

Bei Jones Day wird die Digitalisierung insbesondere gemeinsam mit Mandanten vorangetrieben: „Das erleichtert die Kommunikation und wirkt sich positiv auf Kosten aus", so Dr. Ulrich Brauer. Sehr effektiv sei etwa die Nutzung der Patentdatenbank in München. Dennoch ist er wie viele seiner Kollegen überzeugt: „Ein Roboter wird den Anwalt nicht ersetzen, aber in bestimmten Bereichen wird er sinnvoll eingesetzt werden können." Dr. Thorsten Volz (Pinsent Masons) verweist auf gute Erfahrungen in Großbritannien: „Hier setzen wir Software ein, um Prozesse zu vereinfachen – das verändert den Beratungsansatz allerdings komplett."

Die Kanzleien befassen sich auf unterschiedliche Weise mit der Digitalisierung. Einige Sozietäten investieren in moderne Technologien, die persönliche Beratung bleibe jedoch unersetzlich, sind viele überzeugt.

Dr. Ulrich Flege von McDermott Will & Emery beobachtet, wie die Digitalisierung schleichend Einzug nimmt: „In naher Zukunft werden auch komplexe Verträge automatisch erstellt werden können. Angst vor Veränderungen darf man nicht haben, wir müssen die Chancen sehen. So verwalten manche Kanzleien gigantische Datenmengen ihrer Mandanten. Daraus lassen sich für diese neue Angebote entwickeln, indem deren Daten so vernetzt werden, dass eventuelle Konflikte oder aber auch Synergieeffekte aufgedeckt werden."

Auch Dr. Natalie Daghles (Latham & Watkins) sieht Chancen, zum Beispiel in der Effizienzsteigerung. „Aber die eigentliche Bewertungsaufgabe, die einen guten Wirtschaftsanwalt kennzeichnet, kann digital derzeit nicht abgebildet werden."

Auch bei Herberth Smith Freehills sind viele Prozesse digitalisiert worden. Dr. Michael Dietrich berichtet von einer digitalen Plattform, auf der demnächst Angebote zusammengefasst werden: „Wir versuchen damit digitale Produkte zu schaffen, die unsere Mandaten für sich nutzen können."

„Sieger werden in Zukunft diejenigen sein, die Daten am schnellsten auswerten können"

Lars Hinkel von Anchor verweist auf die Schnelligkeit, mit der die Digitalisierung vorangetrieben wird. „Einen Senior Associate und auch Partner wird der Computer in einigen Bereich ersetzen können. Sieger werden in Zukunft diejenigen sein, die Daten am schnellsten auswerten können." „Auswertungen sind aber nur möglich, wenn wir die Daten vernetzen", ergänzt Susann Ihlau (Mazars). Sie erwarte für die Zukunft deshalb eine Spaltung des Wirtschaftskanzleien-Marktes: „Profitieren werden Gesellschaften, die jetzt in diese Digitalisierung investieren können – diese werden in Zukunft schneller und kostengünstiger arbeiten können."

Bei der Rechtsanwaltsgesellschaft Luther hat man schon früh komplexe Datenbanktools zur Betreuung umfangreicher Prozessmandate mit hunderten und zum Teil sogar mehreren tausend Klageverfahren entwickelt und genutzt. „Ohne solche Hilfsmittel können derartige Verfahren nicht mehr effizient betreut werden" sagt Hans-Christian Ackermann (Luther).

„Ich habe für mich die Überzeugung gewonnen, dass die Branche sich nicht in Sicherheit wiegen darf", meint Felix Felleisen (Deloitte Legal). „Es wäre vermessen zu glauben, dass unsere Industrie nicht von den Folgen der Digitalisierung erfasst wird. Der Anwalt als ‚Trusted Advisor' wird in Zukunft weiter wichtig sein, aber die Frage ist, wie viele Berater dieses Typs noch benötigt werden." Chancen sieht Felix Felleisen in einer „crossfunktionalen Beratung", die unter dem Blickwinkel der Digitalisierung Bereiche wie Steuern, Buchhaltung und Recht verbindet.

Selbstverständlich gehen die Spezialisten bei ihrer Beratung auch auf die Digitalisierung bei ihren Mandanten ein. Insbesondere in der Mittelstandsberatung steht das Thema hier mit Blick auf Effizienzsteigerung der Lieferketten oder auf Fragen der Datensicherheit im Fokus, sagt Dr. Knut Schulte (Beiten Burkhardt). Fintech und Datenschutz böten viel Potenzial für Kanzleien, ergänzt Dr. Norbert Bröcker (Hoffmann Liebs Fritsch & Partner). Im Umfeld von Informationstechnologie (IT) und dem Schutz geistigen Eigentums (Intellectual Property) liegen ebenfalls viele geschäftliche Chancen für Anwälte, fügt Dr. Philipp Mels (Orth Kluth Rechtsanwälte) hinzu. Auch im Bereich Compliance spiele die Digitalisierung eine zunehmend bedeutsame Rolle, sagt Dr. Kerstin Pallinger (Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft). Das reiche von der Implementierung bis zur Zertifizierung. Wichtig sei hier ein gutes Konzept.

COURAGEOUS MINDS

Amelie Schäfer, CMS Deutschland

Wie muss das Arbeitsrecht reagieren, wenn sich die Arbeitswelt von Grund auf ändert? Eine Frage, die Amelie jeden Tag beschäftigt – früher im Studium wie auch heute in der Arbeitspraxis. Ihre Antwort hat sie gefunden: Es braucht innovative Lösungen, die die wechselnden Anforderungen des Marktes beantworten. Dafür entwickelte sie im starken Team ein neues LegalTech-Produkt, das die Bedingungen von Arbeitsverhältnissen prüft. Diese CMS-Innovation vertritt Amelie nun selbstständig auf dem Rechtsmarkt.

Die neue Arbeit braucht unternehmerisches Denken.
Wir suchen Menschen, die auch danach handeln wollen.

Erfahre mehr über Amelie und Arbeitsrecht unter
courageousminds.de

„Die traditionelle Kultur wird durch eine neue herausgefordert“

„Es findet gerade ein Umbruch statt, der massive Auswirkungen auf die Zukunft der Kanzleien haben wird“, sagt der Strategieberater und Zukunftsexperte Christopher Patrick Peterka. Sein Rat an Wirtschaftskanzleien: schneller auf Entwicklungen reagieren und nicht nur auf juristisches Wissen setzen.

VON PATRICK PETERS

Die Zukunft der Wirtschaftskanzleien liegt nicht im Morgen, sondern hat bereits begonnen – und das längst. Denn die Zeichen der Zeit deuten ganz klar auf neue Themen, die sich vor allem um das Schlagwort der Digitalisierung drehen. Und das in ganz vielen Facetten, wie Christopher Patrick Peterka, Strategieberater und Zukunftsexperte, betont. Er begleitet Unternehmen, unter anderem auch Wirtschaftskanzleien, bei der Ausrichtung ihrer Geschäftsmodelle und Strukturen auf die Zukunft und setzt dabei einen Schwerpunkt auf die Etablierung neuer Denkmuster. „Digitalisierung bedeutet natürlich mehr als den Einsatz neuer beziehungsweise aktueller Technologien, etwa im Bereich Legaltech. Es bedeutet auch, eine innovative Arbeitsumgebung zu schaffen, die die Interaktionsproduktivität fördert und Plattformen für sonst unwahrscheinliche, vor allem disziplinenübergreifende Begegnungen schafft, um die Effizienz in der Bewältigung der erforderlichen Transformation zu steigern“, sagt Christopher Patrick Peterka.

Die viel zitierte Disruption lasse sich dabei von der rein technologischen Ebene auf die soziale übertragen. „Es findet gerade ein Umbruch statt, der massive Auswirkungen auf die Zukunft der Kanzleien haben wird: Seit dem Jahr 2015 sind die Millenials in den USA etwa bereits in der Überzahl. Die traditionelle Kultur wird durch eine neue herausgefordert. Wer sich dem nicht öffnet, wird dies vor allem bei der Mitarbeitersuche spüren.“ Christopher Patrick Peterka ist der Überzeugung, dass die Bezahlung unwichtiger wird – er geht sogar so weit zu sagen, dass ein hohes Gehalt trotzdem nur Konformität anzieht. Die „scharfen Köpfe“, wie der Strategieberater den wirklichen Spitzennachwuchs aufgrund seines Appetits auf neue Möglichkeiten nennt, sind eher an unkonventionellen Perspektiven interessiert als daran, in einer herkömmlichen Struktur rein hierarchisch zu arbeiten. Ein Beispiel: das sogenannte „Company Building“. Dabei beteiligt sich ein Investor aktiv an der Entstehung eines Unternehmens und sucht die Experten dafür aus, die sich für erfolgreichen Aufbau und Etablierung am besten eignen. „Das sind durchaus regelmäßig auch hochkarätige junge Juristen, die sich dort von Beginn an unternehmerisch beteiligen und entwickeln. Das sind ganz andere Modelle, als sie in Kanzleien üblich sind.“

Christopher Patrick Peterka, Strategieberater und Zukunftsexperte. FOTO: PETERKA

Für den Zukunftsexperten ruht die Digitale Moderne besonders auf zwei Säulen: Geschwindigkeit und Wissensbesitz. In beiden Bereichen sieht Peterka bei vielen Kanzleien noch Nachholbedarf. „Ich beobachte, dass es oft an Agilität fehlt. Entscheidungen dauern lange, sodass wichtige Entwicklungen nicht mitgegangen werden, man bleibt lieber beim Bekannten. Und zum anderen setzen die Rechtsanwälte rein auf qualifiziertes juristisches Wissen, ohne andere Disziplinen zu vernetzen und Zusammenhänge im Überblick zu betrachten. Konkret bedeutet das, auf oberster Führungsebene einen Nicht-Juristen einzusetzen, der sich mit technologischen und soziologischen Entwicklungen beschäftigt und diese Erkenntnisse und Neuerungen gezielt in die Abläufe einbringt. Dazu gehört auch die weitere externe Expertise. Ein systematischer Dialog mit einem Berater, der nicht die Brille der Kanzlei trägt, führt zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse und Strukturen.“

Zukunft ist für Christopher Patrick Peterka ein Thema fürs Spitzenmanagement

Überhaupt setzt Christopher Patrick Peterka den digitalen Wandel ganz oben an. Zukunft sei ein Thema fürs Spitzenmanagement, das sich von dort aus in einer Organisation ausbreiten müsse – die Zeit des „HiPPO“ sei vorbei. „HiPPO“ steht für „Highest Paid Person's Opinion“, also das Konzept, dass der mit dem höchsten Gehalt am Ende auch Recht hat und es so gemacht wird, wie es immer gemacht wurde. Innovationen sehen anders aus. „Das machen die neuen Generationen nicht mit – weder bei den Mitarbeitern noch bei den Mandanten.“ Sich der Digitalen Moderne zu verschließen bedeute schlichtweg, sein Geschäftsmodell einem erheblichen Zukunftsrisiko auszusetzen und sehenden Auges Marktanteile zu riskieren.

Berater Peterka ist aber auch sicher, dass die Zeit des Trusted Advisor, also des persönlichen, engen Beraters des Unternehmers, noch lange nicht vorbei ist. „Diese Nähe ist in jedem Falle erhaltenswert. Und sie wird in Zukunft an Bedeutung zunehmen, wenn sie sich nicht nur auf die juristischen Themen beschränkt. Der Anwalt, der den Überblick über alle Zusammenhänge behält, wird immer der Vertraute bleiben.“

Für Kanzleien ist nicht nur der Sitz an einem innovativen, bekannten Standort (hier: der Düsseldorfer Medienhafen) wichtig. Es kommt auch auf die Außendarstellung und den dynamischen Umgang mit Trends und Entwicklungen an, um den Markt und den Nachwuchs dauerhaft zu erreichen.

FOTO: ENDERMANN

Marketing – die vernachlässigte Disziplin

Die Konkurrenz unter den Wirtschaftskanzleien wächst, gerade am Standort Düsseldorf. Mit gut geplanten Marketing-Aktivitäten könnten viele Anwälte ihre Marke und ihr Profil besser positionieren – gerade das vernachlässigen aber viele Sozietäten, sagt die Marketing-Professorin Dr. Marion Halfmann.

VON JOSÉ MACIAS

Früher war es das Berufsrecht, das unter anderem Werbung für Kanzleien einschränkte. Doch das ist Schnee von gestern, die Werbefreiheit ist gelockert worden und auch in Bezug auf das Marketing positionieren sich immer mehr Kanzleien. „Die Anwaltskanzleien sind hier allerdings in unterschiedlichen Geschwindigkeiten unterwegs. Vernünftige Marketingstrategien benötigen vor allem die kleinen Sozietäten, aber da mangelt es oft an einem Budget“, konstatiert Prof. Dr. Marion Halfmann. Die Professorin für Marketing und Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Rhein-Waal kennt sich auf diesem Themengebiet bestens aus. Sie arbeitet seit Jahren mit Anwälten und Berufsorganisationen zusammen. Im vergangenen Jahr erschien ihr Fachbuch „Marketingpraxis für Anwälte“.

Prof. Dr. Marion Halfmann arbeitet seit Jahren mit Anwälten zusammen

Dabei führt nach ihrer Ansicht kein Weg daran vorbei, dass sich Anwaltskanzleien stärker im Marketing engagieren. „Nur wenige Kanzleien verfügen überhaupt über ein festes Marketing-Budget, so dass nur schwer strategisch geplant werden kann“, erläutert sie. Notwendig sei das aber unter anderem, weil die Konkurrenz unter den Kanzleien in den letzten Jahren stetig gestiegen ist – vor allem Einzelanwälten, die rund 90 Prozent des Marktes ausmachen, gehe es zunehmend schlechter.

Ganz anders bei den Wirtschaftskanzleien in Düsseldorf: „In der Landeshauptstadt gibt es einen großen Markt, immerhin hat Düsseldorf die drittgrößte Anwaltsdichte in Deutschland. Das eröffnet Chancen, etwa durch Spezialisierung oder die Bildung von Schwerpunkten in den einzelnen Wirtschaftskanzleien.“ Denn gleichzeitig wächst das Kostenbewusstsein der Mandanten, manche Unternehmen bauen inzwischen auch eigene Rechtsabteilungen auf, auch die Digitalisierung wird Folgen haben. „Darum ist es wichtig, dass Kanzleien sich mit ihrer Marke profilieren und mit einem starken Außenauftritt auf sich aufmerksam machen“, argumentiert die Wissenschaftlerin.

Dr. Marion Halfmann ist Professorin für Marketing und Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Rhein-Waal. FOTO: ALOIS MÜLLER

Doch schon bei der Online-Präsenz hapert es oft, wie die Professorin festgestellt hat. „Manche Webauftritte sind ein wenig langweilig, auch wenn eine seriöse Präsentation in dieser Branche sehr wichtig ist.“ Sie rät, den Online-Auftritt so zu gestalten, dass dabei die Kompetenz der eigenen Marke deutlich wird. „Gerichtsurteile, wie sie auf vielen Webseiten zu finden sind, interessieren die Mandanten nicht. Viele Kanzleien betonen zwar zu Recht ihre Fachkompetenz, allerdings vernachlässigen sie oftmals wichtige Aspekte wie Zuverlässigkeit, Engagement und Transparenz bei den Honoraren.“

Der Markt eröffnet Chancen, etwa durch die Bildung von Schwerpunkten in den Kanzleien

Außerdem bemängelt sie, dass die Webseiten vieler Wirtschaftskanzleien zu unpersönlich sind. „Puristische und geometrische Form sind derzeit der Renner, bei den kleinen Kanzleien steht oft das Gebäude im Vordergrund. Dabei ist es wichtig, dass Personen präsentiert werden, nur so wird Qualität anfassbar.“ Als Kardinalfehler hat sie zudem ausgemacht, dass viele Sozietäten zwar ihre Informationen über das Internet senden, aber oftmals nicht auf Empfang ausgerichtet sind – es gibt zu wenig Möglichkeiten, sich mit Seitenbesuchern direkt auszutauschen.

Wichtig sei das aber unter anderem, um auch den Nachwuchs anzusprechen. „Gerade eine so konservativ aufgestellte Branche hat es natürlich nicht einfach, junge Leute auf sich aufmerksam zu machen. Vor allem, weil viele Berufsanfänger heute ein Unternehmen suchen, in dem sie sich familiär aufgehoben fühlen.“

Die Expertin hat außerdem ermittelt, dass die Marketingabteilungen von Kanzleien auch personell sehr unterschiedlich aufgestellt sind. Mal gibt es keinen festen Ansprechpartner für das Marketing, große Kanzleien wiederum haben sowohl einen Pressereferenten als auch einen Marketingverantwortlichen. Insofern haben Kanzleien im Marketing-Bereich noch viel Potenzial, das sie in den nächsten Jahren ausreizen können.

WELTWEITE ORGANISATION

Deloitte Legal auf Wachstumskurs

Bei Deloitte Legal stehen alle Zeichen auf Wachstum und Innovation. Die im Deloitte-Netzwerk verankerte Rechtsanwaltsgesellschaft kann sich über eine Vielzahl von neuen Mitarbeitern und Tools freuen.

VON NICOLE WILDBERGER

2016 war ein gutes Jahr für Deloitte Legal. Das zeigen schon die Zahlen. 29 neue Mitarbeiter auf allen Hierarchiestufen hieß die Rechtsanwaltsgesellschaft im vergangenen Jahr willkommen. Das bedeutet einen Personalzuwachs von satten 20 Prozent. Diesen hat die Kanzlei auch der Tatsache zu verdanken, dass sie in den Rankings der Top-Arbeitgeber für Juristen weiter nach oben geklettert ist.

Zur positiven Entwicklung maßgeblich beigetragen hat der Bereich Corporate/M&A – insbesondere am Düsseldorfer Standort. An die Erfolge der vergangenen Jahre anknüpfend, konnte das Mandatsgeschäft durch anspruchsvolle und lukrative internationale Projekte weiter ausgebaut werden. Mit den Zugängen von Dr. Juliane Werther, die besondere Expertise im Hinblick auf internationale Infrastrukturtransaktionen mitbringt, und Dr. Albrecht Kindler, einem ausgewiesenen Fachmann im Bereich von Portfoliotransaktionen, wurde das Team gezielt erweitert und verstärkt.

Ein wichtiger Baustein des Erfolges sind die in der Landeshauptstadt beheimateten Country Desks. Beispielhaft ist hier der Dutch Desk zu nennen. „Wir profitieren derzeit von der sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung in den Niederlanden. Politische Unsicherheitsfaktoren sind durch die Parlamentswahlen eliminiert worden. Dies schlägt sich in verstärkter Investitionsbereitschaft und wachsendem Mandatsgeschäft nieder“, erklärt Felix Felleisen, der Leiter des Dutch Desk bei Deloitte Legal.

Felix Felleisen, Partner bei Deloitte Legal. FOTO: DELOITTE

Schließlich hat der Bereich Commercial die gute Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen können. Das gelang unter anderem durch eine stärkere Konzentration auf die Bereiche Vertriebsrecht, gewerblicher Rechtsschutz und Datenschutz. Gerade im letztgenannten Arbeitsfeld wächst der Beratungsbedarf von Unternehmen deutlich. Dies ist Ausdruck neuer regulatorischer Vorgaben, etwa aus der EU-Datenschutz-Grundverordnung, und zugleich des immensen Werts, der Daten vor dem Hintergrund der Digitalisierung beigemessen wird.

Dabei ist der erkennbare Bedeutungszuwachs des Onlinehandels nur ein Aspekt der sich immer schneller ausbreitenden Digitalisierung ganzer Wertschöpfungsketten. Hier kann Deloitte Legal mit der Integration in die größte professional services firm der Welt und einem interdisziplinären Beratungsansatz punkten. Schon heute haben die Anwältinnen und Anwälte Zugriff auf technische Lösungen, die an verschiedenen Stellen der Organisation mit weltweit mehr als 244.000 Mitarbeitern entwickelt werden. „Die Einbindung in einen Beratungsverbund der Größe und Schlagkraft von Deloitte erlaubt es uns, innovative Entwicklungen zum Wohle unserer Mandanten und Mitarbeiter aktiv mitzugestalten“, erläutert Thomas Northoff, einer der Managing Partner der Kanzlei und globaler Deloitte Legal Tech Leader. „So wollen und können wir unserem Anspruch, eine zukunftsorientierte Kanzlei zu sein, gerecht werden.“

Deloitte Legal bietet ein umfassendes Beratungsangebot rund um den Brexit

Bereits jetzt bietet die Kanzlei ein Online-Tool an, das es Rechts- und Personalabteilungen international agierender Konzerne ermöglicht, für eine Vielzahl von Jurisdiktionen quasi „auf Knopfdruck“ eine Ersteinschätzung finanzieller Auswirkungen von arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen zu erhalten. Legaltech-Lösungen ermöglichen es Mandanten, jederzeit die Einhaltung rechtlicher und steuerlicher Anforderungen durch ihre Gruppenunternehmen im In- und Ausland nachzuhalten. Mit dem Brexit Navigator bietet Deloitte Legal Unternehmen die Möglichkeit, sich einen individualisierten und maßgeschneiderten Überblick über mögliche strategische, steuerliche und rechtliche Auswirkungen des Brexit zu verschaffen.

Deloitte Legal bietet ein umfassendes Beratungsangebot rund um den Brexit und unterstützt Unternehmen bei der Planung, Vorbereitung und Umsetzung ihrer Brexit-Strategien.

Als Teil des interdisziplinären Beratungsangebotes von Deloitte sieht sich Deloitte Legal für die komplexen Herausforderungen einer zunehmend digitalisierten Wirtschaft gut aufgestellt und begreift diese als eine große Chance.

Technologie-Kompetenz tritt in den Vordergrund

Kanzleien, die ihre Mandanten mit digitaler Unterstützung beraten, können ihre Kompetenz doppelt unter Beweis stellen: Die Tools optimieren Geschäftsprozesse, und die Qualität der inhaltlichen Beratung tritt in den Fokus. Die Kanzlei Bird & Bird stellt sich dieser Herausforderung und platziert sich so im High-End-Geschäft.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Digitalisierung revolutioniert derzeit nicht nur Produktionsprozesse, sondern auch Geschäftsbeziehungen. Auch Wirtschaftskanzleien müssen in der Zusammenarbeit mit ihren Mandanten auf neue Technologien als Hilfsmittel setzen. Sozietäten, die hier vorneweg gehen und die technischen Möglichkeiten nutzen, sichern sich nicht nur gute Mandantenbeziehungen für die Zukunft, sondern stellen auch ihre eigene Struktur effizienter auf. Letztlich geht es darum, die Qualität der inhaltlichen Beratung durch die digitalen Hilfsmittel zu optimieren.

Zu den führenden Kanzleien in der Beratung mit Blick auf neue Trends in Technologie, Infrastruktur und Patenten zählt die internationale Sozietät Bird & Bird. Sie sei bei der beraterischen Umsetzung von Anforderungen aus der digitalen Revolution deutschlandweit ganz vorne, betonen Dr. Jan Byok, Sven-Erik Heun und Dr. Michael Alt, Geschäftsführer der deutschen Büros der Kanzlei in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München, gleichermaßen.

Wer auf diesen Gebieten zu den führenden Beratern gehört, sollte ebenso bei der Nutzung innovativer Hilfsmittel im Mandantengeschäft die Nase vorn haben. Bird & Bird sichert hier den Vorsprung auf vielfache Weise. So läuft der Datenaustausch zwischen Mandant und Kanzlei zunehmend über Online-Systeme. „In Workshops arbeiten wir gemeinsam mit unseren Mandanten nicht nur an inhaltlichen Themen etwa zum Datenschutz oder an Fragen, wem die Daten gehören, sondern auch daran, wie unsere Zusammenarbeit mit den Mandanten weiter optimiert werden kann“, erklärt Heun.

Die öffentliche Auftragsvergabe wird ebenfalls weiter digitalisiert. Bis Oktober 2018 müssen alle Vergabeverfahren auf eine elektronische Abwicklung umgestellt sein. Eine Kanzlei wie Bird & Bird, die solche Vergabeverfahren organisiert, muss entsprechende Programme kaufen oder entwickeln, also erhebliche Investitionen tätigen. „Wir achten darauf, dass wir kanzleiintern über die notwendigen Plattformen und Mittel verfügen und dass unsere Technik die gesetzlichen Anforderungen und Erwartungen unserer Mandanten erfüllt“, erklärt Byok.

Für die Kanzleiarbeit hat die Digitalisierung also mehrere Dimensionen. Heun beschreibt hier mindestens drei Entwicklungsstränge, welche die Zusammenarbeit der Juristen mit ihren Mandanten digital optimieren: Zum ersten geht es um die beschriebene technische Kooperation im Mandat, welche die Geschäftsprozesse beim Mandant und in der Kommunikation mit der Kanzlei effizienter macht. So erstreckt sich die Digitalisierung von Geschäftsprozessen beispielsweise auch auf die Marken- und Patentverwaltung sowie die Bestimmung und Durchführung der Maßnahmen zu deren Schutz. Zum zweiten wünschen die Mandanten zunehmend, dass alle Abrechnungen elektronisch erledigt werden. Aber jeder Mandant hat sein eigenes System. Die Kanzlei muss hier also in eine Vielzahl von Abrechnungssystemen investieren. „Wir müssen rund 25 bis 30 solcher Systeme bedienen“, erklärt Heun.

Führend ist Bird & Bird zum dritten bei einem besonders innovativen Angebotsspektrum: Die Kanzlei unterhält eine eigene Entwicklungsabteilung für Software und Apps, die sie ihren Mandanten zur Verfügung stellt. Gefragt ist zum Beispiel eine App, die Informationen zum Cloud computing aus allen Jurisdiktionen bündelt und nutzerfreundlich präsentiert. Außerdem lizensiert die Sozietät Technologie auf App-Basis für ihre Mandanten, zum Beispiel Tools, die bei Vertragsverhandlungen schnell zeigen, ob vorgeschlagene Klauseln innerhalb der eigenen Toleranzgrenzen liegen.

Dr. Jan Byok (l.) und Sven-Erik Heun sind Geschäftsführer bei Bird & Bird. FOTO: MICHAEL LÜBKE

Die Digitalisierung hat natürlich auch das Patentwesen erfasst, erklärt Dr. Michael Alt. Bird & Bird bietet hier den Mandanten ebenfalls eine Vielzahl digitaler Hilfsmittel, zum Beispiel Online-Plattformen für die Anmeldung von Patenten oder Tools für die Abwicklung von Gebührenzahlungen. Auch hierbei gehe es letztlich darum, dass sich Anwälte und Mandanten auf die Schwerpunkte der Beratung konzentrieren können, betont Alt.

In der inhaltlichen Beratung liegen derzeit laut Byok insbesondere zwei Themen im Trend: Datenschutz und Informationssicherheit sowie alle Rechtsfragen rund um die Digitalisierung. Vor allem der Big Data-Trend werfe Fragen auf: „Immer mehr Geräte produzieren viele Daten“, erklärt Byok. Hier müsse geklärt werden, wem sie gehören. Die Zunahme der Daten führt zu neuen Wertschöpfungsketten, Dienstleister können sie für neue Angebote wie etwa statistische Auswertungen nutzen. Hier müsse juristisch geklärt werden, wem die Daten zuzuordnen sind, wie die Informationssicherheit gewährleistet werden kann und vieles mehr.

Die Datenflut beeinflusst auch das Thema Compliance, in dem Bird& Bird für die kommenden Jahre einen Schwerpunkt setzt. „Daten werden verfügbarer, aber auch verletzbarer“, sagt Heun. So werde insbesondere die EU-Datenschutz-Grundverordnung ab 2018 Umwälzungen für die Wirtschaft bringen. Bei Rechtsverstößen drohen harte Sanktionen. „Wir arbeiten daran, dass unsere Mandanten die Anforderungen erfüllen“, sagt Heun.

RHEINISCHE POST | Forum

Experten diskutieren Themen, Trends und Perspektiven, die unsere Leser bewegen.

Direkter Austausch, Diskussionen und Vernetzungen entfachen Ideen und fördern Innovationen – und das Rheinische Post Forum ist genau dafür die geeignete Plattform. Bei unseren Veranstaltungen bringen wir die lokale und regionale Expertise aus Wirtschaft, Politik und Kultur zusammen. Die Ergebnisse der Veranstaltungen werden in den Produkten der Rheinischen Post veröffentlicht.

Informieren Sie sich jetzt über unsere Veranstaltungen und Veröffentlichungen:
www.rp-forum.de

Pinsent Masons

Zukunftsweisende Rechtsberatung für die Bereiche Technologie, Life Sciences und Energie.

Persönlich, klar, vernetzt.

Ob Start-up, Mittelstand oder börsennotiertes Unternehmen – im Wettbewerb ist kein Platz für Unentschiedene. Perfektion entscheidet, und das heißt: Spezialisierung. Langjährige Branchenfokussierung hat uns tiefgreifendes Know-how eingetragen, das uns heute zu Vorreitern bei innovativen Beratungskonzepten macht. Eine gute Basis, um Ihnen einen Vorsprung zu sichern – weltweit, mit 1.700 Kollegen.
Interessiert? Sprechen Sie uns an:

Rainer Kreifels
Head of Germany
T: +49 89 203043 532
E: rainer.kreifels@pinsentmasons.com

Dr. Florian von Baum
Head of Munich Office
T: +49 89 203043 537
E: florian.vonbaum@pinsentmasons.com

Dr. Thorsten Volz
Head of Düsseldorf Office
T: +49 211 88271 502
E: thorsten.volz@pinsentmasons.com

Pinsent Masons Germany Düsseldorf · München · www.pinsentmasons.de

Corporate and M&A · Venture Capital & Private Equity · TMT & Sourcing · Intellectual Property · HR & Employment · Energy · Litigation & International Arbitration · Stock Corporation & Capital Markets · Competition & Compliance · Real Estate & Property · Banking & Finance · Construction & Engineering · Public & Regulatory · Tax

© Pinsent Masons LLP 2017

ASIA-PAZIFIK

„Der Markt spricht über Herbert Smith Freehills“

Weltweit gehört Herbert Smith Freehills zu den führenden Wirtschaftskanzleien. Die Partner des gerade einmal ein Jahr alten Düsseldorfer Büros wollen die Marke auch in Nordrhein-Westfalen vorantreiben und langfristig im Topsegment verankern.

VON PATRICK PETERS

26 Büros, rund 3000 Anwälte und insgesamt mehr als 5000 Mitarbeiter auf der ganzen Welt sowie ein Umsatz weit jenseits der nicht ganz unerheblichen Marke von einer Milliarde Euro: Herbert Smith Freehills gehört zu den globalen Dickschiffen in der wirtschaftsrechtlichen Beratung. Das Besondere an der Kanzlei: Entstanden aus der englischen Kanzlei Herbert Smith und der australischen Sozietät Freehills ist Herbert Smith Freehills als eine der wenigen großen Kanzleien weltweit in Europa genauso traditionell verankert wie in Asien und Australien.

Aus dieser Rolle erwächst fast zwangsläufig ein Führungsanspruch. „Wir wollen in den relevanten Beratungsbereichen immer zu den Topkanzleien gehören, und zwar in allen Ländern, in denen wir vertreten sind“, sagt Dr. Michael Dietrich, Partner bei Herbert Smith Freehills am Standort Düsseldorf. Er hatte im März 2016 gemeinsam mit Thomas Weimann das Büro in der Landeshauptstadt eröffnet – als drittes der Kanzlei in Deutschland. „Wir haben uns in den zwölf Monaten in Düsseldorf absolut etabliert und uns unserem Selbstverständnis gemäß aufgestellt. Wir bearbeiten hochkarätige Mandate und treffen auf der Gegenseite auf die namhaftesten internationalen Wettbewerber. Das zeigt uns, dass wir auch hierzulande als Herbert Smith Freehills wahrgenommen werden“, betont Kartellrechtsexperte Michael Dietrich.

Zur Strategie der Kanzlei gehört auch, mit bekannten Partnern zu wachsen. „Wir versuchen, die besten Anwälte zu holen, die unsere Philosophie mittragen wollen. Dazu gehört, neben erstklassigen juristischen und strategischen Kompetenzen, stark unternehmerisch orientiert zu sein und die Marke mit entwickeln zu wollen“, sagt Michael Dietrich. Zuletzt konnte Herbert Smith Freehills in Düsseldorf zwei prominente Neuzugänge verzeichnen. Dr. Sönke Becker und Dr. Christoph Nawroth wechselten aus bedeutenden Großkanzleien und verstärken seitdem die Praxisgruppe für Gesellschaftsrecht und Unternehmensfusionen und -transaktionen (Corporate/M&A). „Das hat der Markt durchaus wahrgenommen, man spricht über Herbert Smith Freehills. Und die Mandanten stehen zu ihren angestammten Beratern und unserer Marke. Das zeigt uns, dass die Kombination aus profilierten Rechtsanwälten und einer starken, international visiblen Kanzlei genau richtig ist.“

Dennoch muss sich auch eine Kanzlei wie Herbert Smith Freehills im Wettbewerb behaupten. „Wir bieten anwaltlichen Full Service auf höchstem Niveau und beraten unsere Mandanten in allen wirtschaftsrechtlich relevanten Disziplinen, die wir mit hervorragenden Rechtsanwälten wahrnehmbar besetzen. Entscheidend dabei ist, dass wir die Unterschiede in der Beratung immer nach außen tragen“, sagt Christoph Nawroth. Dazu gehöre beispielsweise die lange Tradition in der Prozessführung (Litigation) und Streitbeilegung (Dispute Resolution) für Konzerne. Herbert Smith Freehills sei damit weltweit sehr gut aufgestellt und könne Mandanten auf allen Kontinenten gleichermaßen bei allen relevanten Fragestellungen umfassend beraten. Überhaupt spiele die Herkunft aus der Pazifikregion eine tragende Rolle für die Kanzlei. „Schon seit einigen Jahren wird vom ‚pazifischen Zeitalter‘ gesprochen. Asien wird zunehmend wichtiger für die globale Wirtschaft, Australien war es schon immer. Wir decken diese Jurisdiktionen kompetent ab und verfügen über ein großes Netzwerk.“

„Schon seit einigen Jahren wird vom ‚pazifischen Zeitalter‘ gesprochen“
Dr. Christoph Nawroth
Herbert Smith Freehills

Aber auch Europa und Deutschland bleiben wichtig, ist Sönke Becker überzeugt. „Wir spüren, dass internationale Unternehmen Europa natürlich bei ihren Aktivitäten immer im Blick haben. Und gleichzeitig besitzt Europa und allen voran Deutschland enorme Stärke in der hochleistungsfähigen Industrie – mit Nordrhein-Westfalen als einem industriellen Kerngebiet.“ Rechtsgebiete wie Corporate/M&A und gewerblicher Rechtsschutz, aber auch die Beratung in allen Compliance-Angelegenheiten seien Wachstumstreiber für Herbert Smith Freehills – genau wie das Kartellrecht, das Michael Dietrich als echtes Zukunftsthema sieht. „Kartellrecht wird dort überwiegend praktiziert, wo die relevanten Gerichte sitzen. Da hat Nordrhein-Westfalen einen echten Standortvorteil.“

In der Zukunft werde das Düsseldorfer Büro weiterhin mit Neuzugängen, aber auch eigenen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten auf Partnerebene wachsen. „Diese Strategie zeigt, dass wir echte Karrierechancen bieten und unsere Associates weiterentwickeln wollen“, sagt Sönke Becker – im harten Wettbewerb um hervorragende Talente ein nicht zu unterschätzender Faktor.

Dr. Christoph Nawroth und Dr. Sönke Becker sind Partner im Düsseldorfer Büro von Herbert Smith Freehills. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Die Rechtsanwälte von Luther stehen unter Strom

Energiegeladen – anders kann das vergangene Jahr 2016 für die Kanzlei Luther wohl kaum bezeichnet werden. Denn viele neue Mandate aus dem Bereich der Energiewirtschaft und der energieintensiven Industrie konnten gewonnen werden.

VON NICOLE WILDBERGER

Auch im Jahr 2016 war die Beratung der Energiewirtschaft ein wichtiger Schwerpunkt in der Arbeit der Rechtsanwaltsgesellschaft Luther. Das Düsseldorfer Energierechtsteam gehört bei der Beratung von Energieversorgern und der energieintensiven Industrie zu den führenden Teams in Deutschland, unterstreicht Hans-Christian Ackermann, Leiter des Düsseldorfer Standorts der international agierenden Wirtschaftskanzlei.

Im vergangenen Jahr konnte Luther sein Expertenwissen in Sachen Energierecht bei zwei großen grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich realisieren. Der niederländische Energieversorger Eneco wurde beim Erwerb einer 50-prozentigen Beteiligung an dem Ökostrom-Marktführer Lichtblick sowie der größte Fernleitungsnetzbetreiber in Deutschland, die Open Grid Europe, beim Erwerb des jordgas-Gasnetzes von Statoil (gemeinsam mit der niederländischen Gasunie) unter der Federführung von Dr. Michael Krömker beraten.

Als Stammberaterin von Branchengrößen wie Eon, Uniper und Vattenfall setzte sich das Team im vergangenen Jahr auch als Dauerberaterin der norwegischen Statkraft durch, die in Deutschland von Düsseldorf aus vor allem in der Energieerzeugung sowie im Energiegroßhandel aktiv ist. Entscheidend für die umfassende Beratung großer Energieversorger ist die jahrelange Expertise nicht nur bei Transaktionen, Projekten sowie Gerichts- und Schiedsverfahren, sondern auch im Regulierungsrecht.

Ursache für die gerade im Düsseldorfer Büro stark wachsende Beratung bei der energieintensiven Industrie ist nach den Worten von Dr. Holger Stappert und Dr. Guido Jansen die ständig steigende Belastung mit Energiekosten. Damit die Unternehmen international wettbewerbsfähig bleiben, lassen sie sich beispielsweise zur Begrenzung der EEG-Umlage und der Eigenstromversorgung sowie zu Netzentgelten oder Energiesteuern beraten. Hier konnte die Kanzlei auch durch das Team um Dr. Stefan Altenschmidt punkten, das im Emissionshandelsrecht führend ist und über hohe Expertise im Umwelt- und Planungsrecht sowie im Atomrecht verfügt. Das Team ist hier für internationale Energiemultis wie BP und ExxonMobil tätig, begleitet das Neubauvorhaben eines atomaren Zwischenlagers und unterstützt beim Ausbau der Stromnetze etwa den deutschen Netzbetreiber Avacon.

Dass Luther ein Spezialist für die Energiebranche ist, zeigt auch die Tatsache, dass sich auch Finanzinvestoren, die in ebendiesen Branchen aktiv werden wollen, an die Kanzlei wenden. So unterstützten die Experten von Luther einen Finanzinvestor bei transnationalen Gaspipeline-Projekten (Nord Stream 2 und Eugal). Ein Team um Dr. Holger Stappert und Dr. Carsten E. Beisheim beriet zudem die grundlegende Umstrukturierung von deutschen Regionaltöchtern eines großen Energiekonzerns.

Luther überzeugt auch talentierte Nachwuchskräfte. Hier war die Kanzlei zuletzt Sieger bei den Azur Awards in der Kategorie „Referendariat und Praktikum“. Ausgezeichnet wurde Luther dafür, wie die Kanzlei junge Juristen an das Berufsleben heranführt und sich für die Nachwuchsförderung einsetzt. Angesichts der demografischen Entwicklung und des nachlassenden Stroms an Nachwuchskräften ein wichtiger Erfolg und ein Beweis für die Attraktivität der umfangreichen Schulungs- und Fortbildungsmöglichkeiten, die Luther gerade Berufsanfängern bietet.

Der Düsseldorfer Standortleiter Hans-Christian Ackermann (3.vl.) von der Rechtsanwaltsgesellschaft Luther und seine Kollegen beraten unter anderem sehr intensiv im Energiesektor.

TRUSTED ADVISOR

Die Persönlichkeit des Anwalts zählt

Unternehmerisches Denken kommt bei den Mandanten gut an. Als Full-Service-Kanzlei ist Heuking Kühn Lüer Wojtek breit aufgestellt. Die Anwälte betreuen Transaktionen ebenso, wie sie ihre Mandanten bei Streit unter Gesellschaftern unterstützen.

Dr. Andreas Urban ist Managing Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek, einer unabhängigen, international tätigen Sozietät.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

VON ANJA KÜHNER

Das Konzept des „Trusted Advisors“ passt gut zu Heuking Kühn Lüer Wojtek. „Die Anwälte unserer Kanzlei sind vertrauensvolle Berater vor allem für Mittelständler, darunter auch etliche Weltmarktführer“, beschreibt Managing Partner Dr. Andreas Urban. Da komme es selbstverständlich auf profundes Fachwissen an. „Doch letzten Endes entscheidet die Persönlichkeit des Anwalts und seine Durchsetzungsfähigkeit über seinen Erfolg. Denn wer im Auftrag eines Mandanten argumentiert, muss die Gegenseite oder den Richter von seiner Rechtsauffassung überzeugen.“

Weil Heuking Kühn Lüer Wojtek unabhängig ist, denken die Anwälte unternehmerisch

„Wir sind eine der größten unabhängigen deutschen Kanzleien, müssen keine Anweisungen aus London oder den USA entgegennehmen“, erklärt Urban. „Dennoch sind wir international hervorragend eingebunden, da wir über unser Netzwerk, die World Services Group, weltweit auf 16.000 Anwälte zugreifen können.“ Die Mandanten schätzten den Full-Service-Kanzlei-Ansatz. „Wir sind keine spezialisierte Rechts-Boutique sondern eher ein Zusammenschluss von Rechts-Boutiquen, weil wir die besten Spezialisten unter einem Dach vereinen“, erklärt Urban.

In Zeiten des Immobilienbooms bildet das Immobilienrecht ein wichtiges Standbein

Das bekomme der Kanzlei insgesamt wirtschaftlich gut, denn wenn der eine Bereich nicht so gefragt sei, dann laufe ein anderer gut. „Wenn es viele Transaktionen gibt, dann wird nicht so viel gestritten und umgekehrt“, weiß Urban. Das sorgt für Stabilität – und die ist für deutsche Mittelständler wichtig. „Wir betreuen viele unserer Mandate sehr langfristig.“ Die Bandbreite der Mandanten erstrecke sich aber von Großkonzernen über große mittelständische Unternehmen bis zu Family Offices und privaten Personen.

Streitigkeiten im Zusammenhang mit Unternehmens-Übernahmen, Nachfolge oder zwischen Gesellschaftern sind die häufigsten Fälle. Die Anwälte sind ebenso involviert in den Familienzwist bei Aldi Nord wie bei der Ausein-andersetzung der früheren Geschäftsfreunde Utz Claassen und Carsten Maschmeyer.

In Zeiten des Immobilienbooms bildet das Immobilienrecht ein wichtiges Standbein des Düsseldorfer Büros. Mit einem bundesweit über 80-köpfigen Team ist es stark aufgestellt und sorgt für ein Transaktionsvolumen im Milliardenbereich, beispielsweise beraten die Anwälte den Erwerb der Sachwerte-Gesellschaft WealthCap eines 17 Objekte umfassenden Immobilienportfolios, das mit einem Kaufpreis von rund 630 Millionen Euro zu den größten Portfolio-Transaktionen des vergangenen Jahres gehörte.

Im Arbeitsrecht konnte die Kanzlei vor gut einem Jahr sogar Rechtsgeschichte schreiben. Damals erstritt ein Sportrechtsexperte ein richtungsweisendes Urteil, dass Befristungen bei Arbeitsverträgen von Spitzensportlern zulässig sind. Es ging um den Arbeitsvertrag des Ex-Torwarts des Fußball-Bundesligisten Mainz 05, hat aber auch Auswirkungen auf andere Sportarten wie Eishockey, Basketball oder Handball.

Doch nicht nur im Privatrecht zählen die Düsseldorfer zur Crème der deutschen Anwälte. Auch im öffentlichen Recht betreuten sie im vergangenen Jahr große Mandate. Hier ging es vor allem um Infrastrukturprojekte, darunter mehrere Bahn- und Nahverkehrsprojekte, aber auch ein großes Projekt der Bundeswehr. Die Anwälte gingen im Auftrag der StädteRegion Aachen gegen das belgische Atomkraftwerk Tihange vor, dessen Betrieb Risiken für die deutsche Bevölkerung darstellt. „Fall-out-Wolken machen an Landesgrenzen nicht halt“, betont Urban. Fachlich begeistern sich die Anwälte an der komplexen Gemengelage aus deutschem, belgischem und EU-Recht.

Weil die Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek unabhängig ist, denken auch die Anwälte unternehmerisch. „Das ist wichtig, nicht nur fürs Wohlergehen unserer Kanzlei, sondern weil auch die Mandanten Unternehmer sind“, beschreibt Managing Partner Urban. Dieses Unternehmerische führt dazu, dass die Kanzlei deutlich wächst. Nach einem achtprozentigen Wachstum im Vorjahr legte der Umsatz der Wirtschaftskanzlei 2016 indes nur leicht zu. Er stieg um 1,4 Prozent auf 133,4 Millionen Euro. Man befinde sich in den letzten Monaten einer Konsolidierungsphase, sagte Urban: „Wir werden unseren erfolgreichen Wachstumskurs jetzt wieder verstärkt fortsetzen, sehen viele Möglichkeiten zur Erweiterung.“

„Wenn es viele Transaktionen gibt, dann wird nicht so viel gestritten und umgekehrt“

Zum Ende des vergangenen Jahres arbeiteten 338 Anwälte in der Kanzlei. Flache Hierarchien, attraktive Mandanten und ein kollegiales Miteinander führen zu nur geringer Fluktuation. „Steigt ein Absolvent bei uns ein, dann kann er sicher sein, dass der Standort nicht durch einen internationalen Strategieschwenk der Kanzlei geschlossen wird“, betont Urban. Zudem hätten junge Kollegen bei Heuking eine realistische Chance, Partner zu werden.

Compliance kann vor Strafe schützen

Ein neues Urteil des Bundesgerichtshofs lässt aufhorchen: Verletzt ein Vorstandsmitglied gegenüber seinem Unternehmen seine Pflichten und entsteht dadurch dem Unternehmen ein Schaden, dann droht eine Anklage wegen Untreue. Die Kanzlei Rotthege Wassermann sieht in diesem wegweisenden Urteil einen kritischen Wendepunkt in der Rechtsprechung.

VON JOSÉ MACIAS

Wann machen sich Vorstände oder Geschäftsführer gegenüber ihrem Unternehmen schadensersatzpflichtig? Und wann droht sogar eine Anklage wegen Untreue? Diese Problematik beschäftigt seit Jahren unzählige Wirtschaftsanwälte und Unternehmen. Gerade Düsseldorf spielt in diesem Zusammenhang eine Rolle, denn ein Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) hatte vor Jahren hier seinen Ausgang. Als „ARAG/Garmenbeck“-Urteil ging es in die Rechtsgeschichte ein, Auslöser war der Fall eines Arag-Vorstands in den 90-er Jahren. Es stellte sich die Frage, ob der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied wegen Schadensersatzes in Anspruch nehmen muss.

Der BGH entschied sich gegen ein Ermessen des Aufsichtsrats und trat damit eine Haftungswelle los. „Teils abenteuerliche Schadenersatzforderungen wurden in der Folgezeit in Vorstandshaftungsfällen erhoben – Größenordnungen, die weder vom Vorstandsmitglied noch einer D&O-Versicherung eintreibbar waren“, erinnert Dr. Barnim von den Steinen, Partner der Düsseldorfer Sozietät Rotthege Wassermann. „Da in der Folge Vorstände vielfach nur aufgrund von Gutachten bereit waren, wichtige Entscheidungen zu treffen, ruderte die Praxis – zu Recht – zurück. Unternehmensführer müssen auch riskante Entscheidungen treffen können, ohne eigene Haftung oder gar Strafen zu fürchten.“

Doch diese Praxis muss nach einem erst kürzlich veröffentlichten BGH-Urteil wohl überprüft werden, befürchtet der Wirtschaftsanwalt, der als neuer Partner der Kanzlei auf eine umfassende Erfahrung in den Bereichen Organhaftung und Compliance zurückgreifen kann. „Die Entscheidung markiert einen kritischen Wendepunkt im Recht der Haftung von Organmitgliedern“, so von den Steinen.

Dr. Barnim von den Steinen, Partner der Düsseldorfer Sozietät Rotthege Wassermann.

In diesem Fall ging es um Vorstandsmitglieder der HSH Nordbank, die sich vor Gericht gegen den Vorwurf der Untreue zu verteidigen hatten. Das Landgericht hatte sie freigesprochen, weil es keine „gravierenden“ Pflichtverletzungen erkannte.

Das sah der BGH anders und hob die Freisprüche auf – ausgehend von der Gleichsetzung, dass eine Pflichtverletzung mit Schadensfolge automatisch eine strafbare Untreue begründe; einer zusätzlichen Prüfung, ob die Pflichtverletzung auch gravierend sei, bedürfe es nicht.

Müssen nun Vorstände und Geschäftsführer also in Zukunft wieder mit äußerster Vorsicht agieren? Dr. Barnim von den Steinen verweist auf einen „schmalen Grad“: „So muss das Landgericht im vorliegenden Fall erneut prüfen, ob wirklich eine Pflichtverletzung gegeben war. Damit liegt das Augenmerk auf der Frage, unter welchen Voraussetzungen eine gescheiterte unternehmerische Entscheidung als Pflichtverletzung anzusehen ist.“

Vorstände dürfen als Folge von Gerichtsentscheidungen nicht risikoavers werden

Vor diesem Hintergrund werden Compliance-Systeme für Unternehmen immer wichtiger, vor allem, um systematische Risiken auszuschließen – ein Bereich, der auch für Mittelständler zunehmend an Bedeutung gewinnt. Es müssen nicht immer grobe Fehler sein, auch kleinere Unzulänglichkeiten können erhebliche negative Folgen für Unternehmen und Manager haben. „Wer etwa kein Steuer-Compliance-System hat, gerät bei fehlerhaften Umsatzsteuer-Anmeldungen schnell in den Bereich der Strafbarkeit. Wer jedoch über ein solches System verfügt, hat gute Chancen, Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit auszuschließen, und macht sich dann nicht strafbar“, ergänzt der Partner.

Fünf neue Partner sind bei Rotthege Wassermann im vergangenen Jahr hinzugekommen. Mit den Partnerernennungen setzt die Kanzlei ihren Wachstumskurs in Düsseldorf und dem zweiten Standort, Essen, fort.

Einer der „Neuen“ in Düsseldorf ist Dr. Andreas Töller. Mit ihm hat sich die Sozietät im Bereich Gesellschaftsrecht verstärkt. Zu seinen Schwerpunkten gehören die Sanierung und Restrukturierung von Unternehmen. „Das sind interessante Geschäftsbereiche für Mandanten, die wir in allen Phasen ihrer Unternehmung wirtschaftsrechtlich und steuerlich beraten können,“ so Töller.

Die Partnerernennungen passen perfekt zur Philosophie von Rotthege Wassermann, indem sie die beiden Kernbereiche Unternehmen und Immobilien verstärken. „Im Immobilienbereich beraten wir nicht nur beim Kauf und Verkauf, vor allem die Beratung zu Hotelpachtverträgen wird immer stärker nachgefragt“, so von den Steinen. „Auch die Beratung rund um Immobilienfonds haben wir verstärkt. So bildet die aufsichtsrechtliche Begleitung von Fondsgesellschaften zum Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) eine wichtige Schnittstelle zwischen Unternehmens- und Immobilienrecht.“

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 280 Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern an acht Standorten in Deutschland, Belgien, Russland sowie China.

WWW.BEITENBURKHARDT.COM

BEITEN BURKHARDT

SPEZIALISIERUNG

„Das Arbeitsrecht lebt auch von Kreativität“

Das Arbeitsrecht ist bei der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Arqis seit der Gründung 2006 ein eigenständiger Bereich. Partnerin Dr. Andrea Panzer-Heemeier und neun Rechtsanwälte beraten Unternehmen und Führungskräfte bei allen arbeitsrechtlichen Fragen.

VON PATRICK PETERS

Die Düsseldorfer Kanzlei Arqis ist im Markt vor allem für die Beratung von nationalen und internationalen M&A-Transaktionen bekannt und gehört in Rankings regelmäßig zu den renommiertesten Kanzleien bei Unternehmensverkäufen und -fusionen – und das auch im durchaus gehobenen Bereich. Aber seit der Gründung 2006 hat sich die Wirtschaftskanzlei, die auch in München und Tokio Büros unterhält und in Deutschland von fünf Partnern geführt wird, ebenfalls einen Namen im Arbeitsrecht gemacht.

Entscheidend dabei: „Das Arbeitsrecht ist bei uns von Beginn an ein absolut eigenständiger Bereich. Damit unterscheiden wir uns von vielen anderen Wirtschaftskanzleien, die Arbeitsrecht eher als Disziplin betrachten, die in manchen Transaktionen notwendig ist“, betont Dr. Andrea Panzer-Heemeier, eine der Gründerinnen von Arqis. Sie ist Fachanwältin für Arbeitsrecht und hat das Arqis-Arbeitsrecht über die Jahre hinweg etabliert.

Das zeigt allein die Anzahl der Rechtsanwälte. Neben Andrea Panzer-Heemeier ist mit Dr. Tobias Brors ein weiterer Partner im Arbeitsrecht tätig, dazu kommen acht angestellte Rechtsanwälte. „Ohne dauerhaftes Geschäft auf hohem Niveau könnten wir uns natürlich nicht so aufstellen. Dass wir mit zehn Rechtsanwälten im Arbeitsrecht beraten, ist ein Zeichen dafür, dass wir diese Disziplin ernst nehmen und das Geschäft langfristig weiter ausbauen wollen.“

Neben Andrea Panzer-Heemeier ist mit Dr. Tobias Brors ein weiterer Partner im Arbeitsrecht tätig

Arbeitsrechtsexpertin Dr. Andrea Panzer-Heemeier ist eine der Gründerinnen von Arqis. FOTO: ARQIS/ANKÉ HUNSCHA

Der Fokus von Arqis liegt auf Unternehmen, Organen und Führungskräften bei sämtlichen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts sowohl außergerichtlich als auch bei der Führung von Prozessen in sämtlichen Instanzen. Dabei treten Andrea Panzer-Heemeier und die übrigen Berater bei arbeitsrechtlichen Projekten in Erscheinung, aber auch in der Dauerbegleitung von Unternehmen.

„Wir nehmen oft die Rolle der ausgelagerten arbeitsrechtlichen Abteilung besonders im Mittelstand wahr. Dann sind wir Ansprechpartner für Geschäftsführung und Personalabteilung bei allen Fragen rund ums Arbeitsrecht, sei es bei Kündigungen, Arbeitsverträgen oder bei Situationen mit dem Betriebsrat.“ Diese Mandate entstehen laut der Partnerin überwiegend über Empfehlungen, beispielsweise dann, wenn ein Ansprechpartner das Unternehmen wechselt. Dann werde Arqis auch dort oftmals mandatiert.

Schwerpunkte im Projektgeschäft sind etwa die Durchführung der arbeitsrechtlichen Due Diligence bei Unternehmenstransaktionen und der Verhandlung und Erstellung arbeitsrechtlicher Klauseln in Unternehmenskaufverträgen, die arbeitsrechtliche Begleitung der Integrationsphase nach einer Transaktion inklusive der Harmonisierung von Betriebsvereinbarungen sowie der Vereinheitlichung der betrieblichen Altersversorgung, die Beratung bei Betriebsänderungen aller Art (etwa Restrukturierungen, Betriebsaufspaltungen, Verlegungen) oder auch die Betreuung von Outsourcing-Vorhaben.

„Zudem beraten wir Organe und Führungskräfte bei der Verhandlung von Dienst-, Beratungs- und Arbeitsverträgen, bei Aufhebungs- und Abfindungsvereinbarungen – aber auch bei der Klärung von Haftungsfragen. Hilfe benötigen Führungskräfte gegebenenfalls bei der Abwehr von Schadensersatzansprüchen sowie der Durchsetzung von Ansprüchen auf variable Vergütung wie Boni und Tantiemen. Ein weiteres Spezialisierungsfeld von uns ist die Beratung des Aufsichtsrates in Mitbestimmungsfragen“, sagt Andrea Panzer-Heemeier.

Für sie besteht arbeitsrechtliche Beratung immer auch darin, für den Mandanten sowohl rechtssichere als auch strategische Lösungen zu erarbeiten. Arbeitsrecht lebe auch von Kreativität, um zum besten Ergebnis zu gelangen – wie in anderen Beratungsbereichen auch gebe es oft nicht die eine Lösung für einen Sachverhalt, sondern verschiedene Wege und Möglichkeiten, betont Arbeitsrechtlerin Panzer-Heemeier. „Wir sind gefordert, alle möglichen Szenarien zu analysieren und dann eine Entscheidung zu treffen, die wirklich passt. Standard ist nur selten gefragt.“

Kanzleiansatz: Entwicklungen vorausdenken

Motivierte und mandantenorientierte Mitarbeiter sind der wichtigste Faktor im Wettbewerb um gute Mandate, glaubt Dr. Jan Schröder von Allen & Overy.

VON NICOLE WILDBERGER

Ob in Deutschland oder weltweit – die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen sind im Umbruch. Stichworte wie Digitalisierung, Industrie 4.0 und demografischer Wandel sind nur einige der Entwicklungen, auf die sich die Unternehmen in immer kürzerer Zeit einstellen müssen. Und mit ihnen die Berater, die die Unternehmen dabei rechtlich begleiten.

In diesem herausfordernden Umfeld sieht sich die Kanzlei Allen & Overy sehr gut aufgestellt. Dr. Jan Schröder, der Leiter des Düsseldorfer Standortes der Sozietät, die in Deutschland auch in Frankfurt, Hamburg und München sowie weltweit in mehr als 30 Ländern vertreten ist, führt dies auf die besonders motivierende und innovative Kultur bei Allen & Overy zurück. Diese ermögliche es, für Mandanten passende und kreative Lösungen zu entwickeln und so einen echten Mehrwert zu schaffen. Der Ansatz, kontinuierlich Entwicklungen vorauszudenken, um den Mandanten eine optimale Beratung bieten zu können, sei wesentlicher Teil der Kanzleiphilosophie.

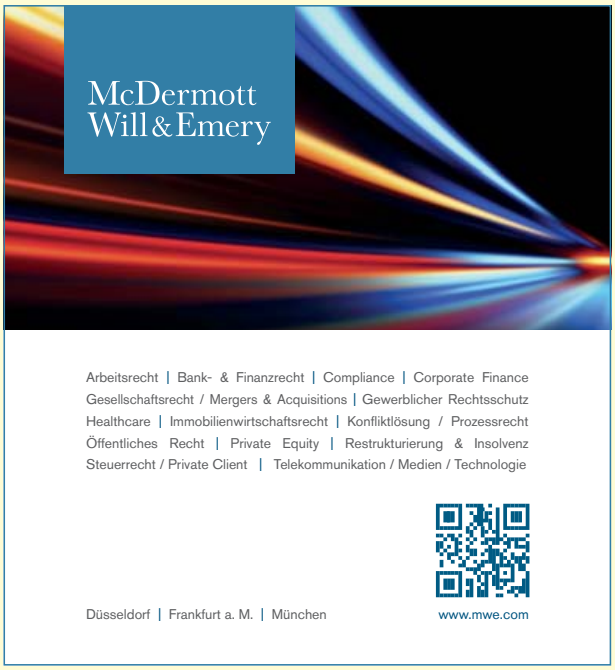
Für Jan Schröder sind dabei hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter der wesentliche Faktor, um als Kanzlei in diesem Bereich Erfolg zu haben. Denn diese würden ihre Lösungskompetenz und Innovationsfreude in den Dienst der Mandanten stellen. Damit die Mitarbeiter auch ihre Talente und Fähigkeiten entwickeln und ihre Ideen einbringen können, setzt die Kanzlei am Düsseldorfer Standort auf unterschiedliche Maßnahmen.

So wurden zum Beispiel sogenannte Innovation Days eingeführt. An diesen Tagen werden von sämtlichen Mitarbeitern Vorschläge eingebracht und diskutiert, wie das Beratungsangebot für Mandanten, die Attraktivität der Arbeit sowie interne Abläufe optimiert werden können. Weiterhin können Mitarbeiter eigenverantwortlich Projekte initiieren und organisieren, etwa die „Women only“-Veranstaltungen, ein Diskussionsforum für Frauen in Leitungsfunktionen, oder diverse rechtliche Vortragsreihen. „Die Eigenverantwortung der Mitarbeiter ebenso wie die Förderung von kreativen Ideen und Teamgeist steigern die Motivation und Identifikation mit der Kanzlei, was letztlich wieder den Mandanten zugutekommt“, erklärt Jan Schröder.

Angesprochen auf die Digitalisierung in der eigenen Branche, erklärt Schröder, dass der Einsatz von Legal Tech in einigen Beratungsbereichen bereits weit fortgeschritten sei, beispielsweise eDiscovery bei Investigationen, Contract Automation im Arbeitsrecht oder Legal Project Management 2.0. Zudem hat Allen & Overy gerade erst mit Fuse einen kollaborativen Tech Space gegründet, in dem Tech-Unternehmen, Anwälte von Allen & Overy und Mandanten gemeinsam Lösungen in den Bereichen Legal, Regulatory und Deal Tech entwickeln. Individuelle Rechtsberatung werde dabei weiterhin gebraucht werden, aber eben in effizienter Kombination mit Legal Tech.

Insgesamt geht Jan Schröder davon aus, dass der klare Mandantenfokus zusammen mit dem innovationsfreudigen Ansatz und motivierten Mitarbeitern sicherstellen werden, dass sich der deutliche Anstieg des Geschäfts sowohl am Standort Düsseldorf als auch weltweit bei Allen & Overy wie in den letzten Jahren weiter fortsetzen wird. Denn in Zeiten sich stark ändernder Rahmenbedingungen an den Märkten bestehe regelmäßig ein hoher Bedarf an qualifizierter Beratung, die Entwicklungen nicht nur nachvollzieht sondern antizipiert.

Das Düsseldorfer Team der britischen Großkanzlei Allen & Overy um Standortleiter Dr. Jan Schröder in der Mitte (mit Krawatte). FOTO: MICHAEL LÜBKE



Restrukturierung: „Wir treffen vor Ort Entscheidungen“

Das Düsseldorfer anchor-Büro existiert offiziell erst seit Anfang Februar, aber die Partner sind bereits voll ausgelastet. Die Restrukturierungsexperten bieten die umfassende Beratung in allen wirtschaftlichen und rechtlichen Sondersituationen an.

VON PATRICK PETERS

Der deutschen Wirtschaft geht es gut. Die meisten Unternehmen sind stabil finanziert, investieren und erhalten ihre Arbeitsplätze, wenn sie diese nicht sogar ausbauen. Diese gute Situation drückt sich beispielsweise in einer beständig sinkenden Anzahl von Unternehmensinsolvenzen aus. Gleichzeitig bedeutet es aber nicht, dass in der Wirtschaft im Lande kein Sanierungsbedarf besteht – Unternehmen können immer wieder in ökonomische Krisensituationen geraten, in denen sie professionelle Beratung benötigen. Das müssen nicht immer gleich existenzbedrohende Fragestellungen sein, sondern beispielsweise eine anhaltende Umsatzstagnation oder die Restrukturierung des Geschäftsmodells, um die wirtschaftliche Substanz zu stärken.

Diesen Bedarf decken die Sanierungsspezialisten von anchor ab. Die Kanzlei, die aus einem juristischen und einem betriebswirtschaftlichen Arm besteht, hat erst Anfang Februar ihren neuen Standort in Düsseldorf eröffnet. „Unser Fokus ist, in einer Sondersituation so früh wie möglich in die operative Sanierung einzusteigen und den Unternehmer eng bei allen Maßnahmen zu begleiten. Und wenn wir operative Sanierung sagen, meinen wir auch operative Sanierung. Wir gehen in die Organstellung und sorgen dafür, dass die wirklich wichtigen leistungswirtschaftlichen Maßnahmen ergriffen und umgesetzt werden. Wir treffen vor Ort Entscheidungen“, sagt Markus Fauser, Partner bei anchor.

Lars Hinkel (l.) und Markus Fauser sind Partner im Düsseldorfer Büro des Sanierungsspezialisten anchor. FOTO: ALOIS MÜLLER

Das sei ein wesentlicher Unterschied zum herkömmlichen Vorgehen am Markt, betont der Sanierungsexperte. Häufig würde im Rahmen der operativen Sanierung überwiegend nur die Passivseite restrukturiert, aber das Geschäftsmodell an sich nicht in Frage gestellt und auf Basis der Marktgegebenheiten wieder zukunftsfähig gemacht. „Dazu gehört auch immer die operative und strategische Managementberatung. Im Vordergrund steht die temporäre Erweiterung und Stärkung des Managements, um eine neue Marktposition zu erreichen.“

anchor beschränkt sich jedoch nicht auf vorinsolvenzliche Restrukturierungssituationen, sagt Lars Hinkel, Rechtsanwalt und Partner der Sozietät. „Mit unserer Erfahrung und Kompetenz können wir Unternehmen im gesamten Restrukturierungsprozess begleiten, auch dann noch, wenn eine Insolvenz nicht mehr vermieden werden kann. Um eine maßgeschneiderte Sanierungsstrategie entwickeln zu können, ist es aus unserer Sicht unverzichtbar, bereits in einem frühen Krisenstadium zumindest ein Insolvenzszenario und dessen Auswirkungen für die Beteiligten als Modell durchzuspielen, sagt Lars Hinkel.

Eine weitere Spezialisierung von anchor ist das Sanierungsarbeitsrecht

Eine weitere Spezialisierung von anchor ist das Sanierungsarbeitsrecht. Die Rechtsanwälte beraten Unternehmen bei Personalrestrukturierungen sowie Insolvenzverwalter bei arbeitsrechtlichen Fragestellungen innerhalb des Insolvenzverfahrens. „Hierfür ist neben der arbeitsrechtlichen Expertise ein hohes Maß an insolvenzrechtlichem Know-how erforderlich, um die Verfahrensabläufe in einem Insolvenzverfahren verstehen und nachvollziehen zu können“, sagt der Rechtsanwalt, der selbst regelmäßig auch als Insolvenzverwalter bestellt wird. Nur dann könne gezielt und professionell in dieser Sondersituation beraten werden, so Hinkel weiter.

Die Sozietät will in Düsseldorf schnell weiter wachsen. Laut Markus Fauser stehen in Kürze weitere Personalentscheidungen an, um die Kapazitäten zu erhöhen. Das Büro läuft vom Start an unter Volllast. „Wir haben hier keinen sanften Einstieg gewählt, sondern bearbeiten mit allen Partnern und Mitarbeitern substanzielle Mandate.“ Apropos Bearbeitung: Bei anchor herrscht der Teamgedanke vor, die Kanzlei zieht für jedes Projekt den am besten geeigneten Berater hinzu – egal von welchem Standort.

COMPLIANCE

„Die Sanktionsgefahr ist sehr groß“

Die Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Mütze Korsch hat ein Compliance Management-Produkt für den Mittelstand entwickelt, mit dem Risiken und Haftungsfolgen minimiert werden.

VON PATRICK PETERS

Zehn Prozent des konzernweiten Jahresumsatzes: So hoch können Geldbußen sein, die Unternehmen bei Kartellverstößen zahlen müssen – vom Imageschaden und möglichen Schadensersatzansprüchen Kartellgeschädigter einmal abgesehen. „Deshalb ist es umso wichtiger, dass sich Unternehmen gegen diese drakonischen Konsequenzen absichern, die durch kartellrechtlich relevante Handlungen von Mitarbeitern entstehen können. Und Kartellverstöße sind nur eine Gefahr unter vielen, die in einem Unternehmen vorfallen können“, sagt Dr. Kerstin Pallinger, Partnerin für Kartellrecht, Compliance und Internal Investigations bei der Wirtschaftskanzlei Mütze Korsch in Düsseldorf. Sie berät, neben ihrer Tätigkeit im Kartellrecht, gemeinsam mit ihren Partnern Jesko Trahms und Oliver Jung Unternehmen vor allem aus dem gehobenen Mittelstand beim Umgang mit rechtlichen Konsequenzen aufgrund von Verstößen sowie präventiv bei der Risikovermeidung. Mütze Korsch wird im Markt besonders für Kompetenzen im Immobilien-, Bank- und Gesellschaftsrecht, der Restrukturierung und eben in den Bereichen Kartellrecht, Compliance und Internal Investigations sowie dem Wirtschaftsstrafrecht wahrgenommen.

Kartellverstöße sind nur eine der Gefahren, die in einem Unternehmen vorfallen können

„Die Sanktionsgefahr für Unternehmen und deren Organe ist sehr groß. Unternehmensvertreter sind verpflichtet, effektive Compliance-Maßnahmen in ihren Unternehmen zu implementieren – ansonsten haften Mitglieder von Vorstand oder Geschäftsführung unter Umständen mit ihrem Privatvermögen.“ Kerstin Pallinger ist sich bewusst, dass ein sogenanntes Compliance Management-System Vergehen einzelner Mitarbeiter – sei es Bestechung, Untreue, Preisabsprachen oder ähnliches – nicht vollkommen verhindern kann. „Aber es reduziert die Risiken für Unternehmen und Organe erheblich und kann insbesondere die persönliche Inanspruchnahme von Leitungsorganen wegen Aufsichtspflichtverstößen verhindern. Kann doch mit einem funktionierenden Compliance-System nachgewiesen werden, dass hinsichtlich Analyse, Schulung und Überwachung alles unternommen wurde, das möglich war, um Verstöße zu verhindern beziehungsweise nicht unentdeckt und unsanktioniert zu lassen.“

Dr. Kerstin Pallinger, Partnerin für Kartellrecht, Compliance und Internal Investigations bei Mütze Korsch. FOTO: MICHAEL LÜBKE

Dabei ist Compliance keine Frage der Größe eines Unternehmens – jeder Unternehmer ist verpflichtet, alles Erforderliche zu tun, dass Recht und Gesetz im Unternehmen eingehalten werden. „Auch der ganz traditionelle Mittelstand ist dauerhaften Gefahren ausgesetzt, insbesondere bei grenzüberschreitenden Geschäften, bei denen es möglicherweise aufgrund anderer etablierter Verhaltensweisen im Wirtschaftsverkehr beispielsweise zu Korruptionsdelikten kommen kann“, betont Kerstin Pallinger.

Ihr Kollege Jesko Trahms, der als externer Chief Compliance Officer für prominente Unternehmen tätig ist, hat in Folge dieser Erkenntnis speziell für den Mittelstand ein Compliance Management-Produkt entwickelt. Anhand branchenspezifischer Prüfmuster nehmen die Rechtsanwälte eine Risikoanalyse vor und stellen dem Unternehmer dar, in welchen Bereichen Schwachpunkte und dementsprechend Risiken für ihn liegen. In einem zweiten Schritt werden dann Richtlinien erstellt, die rechtssicher die einzelnen Punkte behandeln und als Nachweis dafür gelten, dass eine Organisation und deren Verantwortliche dafür Sorge tragen, dass aus dem Unternehmen heraus keine Gesetzesverstöße erfolgen. Schließlich kann sich das Unternehmen auch noch durch eine entsprechende Zertifizierung absichern. Die Compliance-Spezialisten von Mütze Korsch sind speziell auf die Vorbereitung von Unternehmen für die Zertifizierung anhand des neuen Universal-Standards der TH Deggendorf geschult.

Viele Unternehmen verbinden mit der Implementierung von Compliance-Maßnahmen hohe Kosten und großen Zeitaufwand. Sie machen sich deshalb oftmals erst dann Gedanken über die Einführung von Compliance-Maßnahmen, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Das Konzept von Mütze Korsch will diese Vorbehalte aufbrechen. Kerstin Pallinger betont: „ Unsere bisherigen Erfahrungen zeigen, dass auch schlanke Compliance-Systeme den jeweiligen branchenspezifischen Risiken insbesondere mittelständischer Unternehmen gerecht werden können.“

Besser ein sauberes Geschäft

Compliance-Themen können Unternehmen und Manager schnell in große Probleme bringen. Mit guter und vor allem frühzeitiger Vorbereitung lässt sich aber vieles verhindern.

Dr. Ulrich Brauer (3.v.r.) ist fürs Kanzleimanagement des Düsseldorfer Standorts verantwortlicher Partner bei Jones Day.

VON JÜRGEN GROSCHE

Ein typischer Fall aus dem Alltag: Ein Vertriebsmitarbeiter bekommt bei einem Akquise-Gespräch vom Kunden zu hören, dass das angebotene Produkt zu teuer sei und der Wettbewerber drei Euro weniger nehme. Der Mitarbeiter mailt die Info an seinen Chef: Wir müssen den Preis senken, weil der Wettbewerber drei Euro billiger anbietet.

Jahre später kommt diese E-Mail in einem Kartellverfahren plötzlich auf den Tisch; der Vertriebler und sein Unternehmen werden kartellrechtlich belangt. Hätte er dazugeschrieben, dass er die Information vom Kunden hatte, wäre er raus gewesen. Da er das nicht getan hat, steht er im Verdacht, sich mit dem Konkurrenten abgestimmt zu haben. „Man sollte also immer die Quelle der Information dazuschreiben", rät Partner Dr. Johannes Zöttl, Kartellrechts- und Compliance-Experte bei der internationalen Kanzlei Jones Day. Was Mitarbeitern in großen Konzernen geläufig ist, sorgt häufig in mittelständischen Unternehmen aber noch für Überraschungen. Viele haben kräftig expandiert und internationalisiert. Plötzlich stehen sie vor den unbekannten und tiefgründigen Gewässern juristischer Spitzfindigkeiten – im nationalen Geschäft, vor allem aber beim Eintritt in die Rechtssysteme anderer Länder.

Kartell, Korruption, Insiderhandel – all dies sind Themen für Compliance-Experten, für Spezialisten, die sich mit den juristischen Implikationen guter und sauberer Unternehmensführung auskennen. Experten wie Dr. Zöttl. Wenn er aus der Praxis und von aktuellen Trends erzählt, könnte es manch einem Unternehmer mulmig werden. Früher arbeiteten Kartellbehörden und Staatsanwälte eher nebeneinander, heute sprechen sie sich ab. „Sie werden dabei immer bissiger", konstatiert Zöttl salopp. Nicht nur Unternehmen, auch Behörden stehen unter Erfolgsdruck, Zöttl beobachtet einen regelrechten „Wettbewerb zwischen den Wettbewerbsbehörden".

Unter Druck geraten Kartelle zunehmend auch durch Schadensersatzverfahren

Neue rechtliche Rahmenbedingungen verschärfen den Druck auf Unternehmer. Die meisten Verfahren werden durch Kronzeugen ausgelöst. „Das vergrößert die Unsicherheit im Kartell", sagt Zöttl. Kartellsünder können sich nicht auf ihre Geschäftspartner verlassen. Zumal die Kronzeugen von den aggressiv agierenden Fahndern in die Mangel genommen werden. „Da sie kooperieren, stehen sie unter dem Druck, ewta tatsächlich Interessantes erzählen zu müssen", beschreibt Zöttl. Da werde dann auch mal kräftig aufgetischt, und man könne ins Visier der Fahnder geraten, selbst wenn die Dinge eigentlich nicht nach Millionenbußen schreien. Da können Verfahren durch Kartellwächter und Staatsanwälte zu Schlammschlachten ausarten.

Unter Druck geraten Kartelle zunehmend auch durch Schadensersatzverfahren. Seit einigen Jahren können Geschädigte ihr Geld zurückfordern, das sie wegen des Kartells zu viel gezahlt haben. Der Bundestag hat kürzlich eine Gesetzesnovelle verabschiedet, um die Rechte von Geschädigten weiter zu stärken. „All dies macht die Unternehmen sensibler", stellt Zöttl fest. Auch mit Blick auf ihre Partner: „Der beste Freund kann morgen der schlimmste Feind sein", schließlich weiß er mehr als andere über das betroffene Unternehmen.

Compliance-Fragen spielen auch im Transaktionsgeschäft eine wichtige Rolle, weiß Dr. Ulrich Brauer, Partner-in-Charge (fürs Kanzleimanagement des Düsseldorfer Standorts verantwortlicher Partner) und Spezialist für M&A-, Joint Venture- und Transaktionsgeschäfte. Bei Käufen rücken während der Due-Diligence-Prüfungen auch Compliance-Themen immer mehr in den Fokus, „das Käufer-Unternehmen erbt sie ja", erklärt Brauer. Die Rechtsspezialisten schauen sich dabei zum Beispiel auch den E-Mail-Verkehr an. Sollten da unsaubere Dinge zutage treten, müssen Lösungen her, schlimmstenfalls raten die Juristen auch vom Unternehmenskauf ab. Das sei alles schon vorgekommen, sagt Brauer.

Unternehmen sollten insbesondere bei Auslandsaktivitäten die Compliance nicht vernachlässigen, raten die Experten. In China zum Beispiel greifen die Kartellbehörden stärker durch, wobei das Kartellrecht durchaus auch als Instrument gegen unliebsame Akteure genutzt wird. So oder so – deutsche Unternehmer tun gut daran, sich ihre Joint Venture-Partner genau anzuschauen. Auch ausländische Manager können ins Visier der Fahnder geraten, warnt Brauer.

Wie können Unternehmen sich generell besser wappnen? Wie können sie die Spannung zwischen Erfolgsdruck und der Notwendigkeit lösen, das Unternehmen sauber zu halten? „Die Führungskräfte müssen mit gutem Beispiel vorangehen", rät Zöttl. Die beste Compliance-Struktur laufe sonst ins Leere. Untere Ebenen müssen nach oben offen kommunizieren können und dürfen. Zum Beispiel Erklärungen für ausbleibende Erfolge – damit die Mitarbeiter oder Manager nicht aus Angst vor Konsequenzen in unsaubere Machenschaften (Kartell, Korruption) abrutschen.

Viele weitere Tipps bieten die Experten ihren Mandanten in Beratungen und Schulungen – von der Warnung davor, bei Branchentreffen über Preise und sonstige Interna zu sprechen, bis hin zu den großen Gefahren beim Umgang mit E-Mails. Zu tun gibt es genug, und viele deutsche Unternehmen haben einiges aufzuholen, wie man bei Jones Day weiß. Die Kanzlei hat sich beim Thema Compliance einen Namen gemacht.

DIVERSITY

Innovation leben – Vielfalt als Kanzleistrate

Diversity ist für Wirtschaftssozietäten kein Modethema, sondern verbessert die strategische Aufstellung. Die internationale Kanzlei Latham & Watkins sieht sich dabei in einer Vorreiterrolle.

VON JÜRGEN GROSCHE

Dr. Natalie Daghles ist Rechtsanwältin im Corporate Department im Düsseldorfe & Watkins.

In Deutschland herrsche in der Arbeitswelt – bei allem Wandel zum Positiven – noch immer das Modell des männlichen Allein- oder Hauptverdieners vor, stellte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) kürzlich in einer Studie fest. Doch der Wandel lässt sich nicht aufhalten, und die, die vorneweg gehen, wissen auch die wirtschaftlichen Vorteile zu schätzen.

Das gilt auch in der Welt der Wirtschaftskanzleien. Beim Thema Diversity – es geht nicht nur um gleiche Chancen für Frauen, sondern für viele weitere Gruppen – sieht sich die internationale Sozietät Latham & Watkins in einer Vorreiterrolle. „Unser Ziel: Latham zu der vielfältigsten Wirtschaftskanzlei der Welt zu machen", heißt es auf der Homepage.

Dass dies gelebte Praxis ist, beweist Dr. Natalie Daghles. Die Anwältin arbeitet im Corporate Department im Düsseldorfer Büro, berät deutsche und internationale Unternehmen bei Unternehmenskäufen und im Gesellschaftsrecht. „Talente müssen sich trauen, auch in Großkanzleien zu gehen", rät Rechtsanwältin Daghles Interessentinnen. „Für Stereotype und überkommene Rollenverständnisse ist in der heutigen Arbeitswelt kein Platz mehr."

„Unser Ziel: Latham zu der vielfältigsten Wirtschaftskanzlei der Welt zu machen"

Sie selbst studierte in Münster Jura, arbeitete bereits während ihrer Promotion als wissenschaftliche Mitarbeiterin in einer Kanzlei. „Ich habe mich für das Wirtschaftsrecht begeistert", erinnert sie sich. Sie war in New York und Düsseldorf tätig, arbeitete in führenden Kanzleien und kam so schließlich zu Latham & Watkins. Beruf ist nicht das ganze Leben. Die Anwältin hat Familie, zwei Kinder – und genau hier wird es spannend. Lassen sich Familie und Beruf vereinbaren? Das ist eine der großen Fragen, die mittlerweile nicht nur Frauen stellen. Die Lösung: „Mein Berufsleben füllt viel Zeit aus, aber ich kann viel Flexibilität nutzen", sagt Natalie Daghles. Im Zeitalter der Digitalisierung werden Mandate längst nicht nur aus dem Büro betreut. Die Juristin erkennt daher auch einen „weltweiten Trend, Arbeit neu zu organisieren."

Soziale Belange sind das eine. Diversity ist aber zunehmend notwendiger Bestandteil einer erfolgreichen Gesamt-Unternehmensstrategie. „Das tradierte Rollenmodell stößt an Grenzen und genügt vermehrt weder den Bedürfnissen noch den Anforderungen", sagt Dr. Harald Selzner, Partner im Düsseldorfer Büro von Latham & Watkins. Sein Hauptargument: Je mannigfaltiger Teams in Unternehmen und Kanzleien aufgestellt sind, desto breiter wird das Repertoire an Strategien für Verhandlungen, Analysen und überhaupt die rechtliche Beratung. Das sei heute auch nötig, wenn man erfolgreich arbeiten will: „Ein besseres Verständnis für die vielfältigen Bedürfnisse von Mandanten, Unterneh-

Traditionskanzlei: „Qualität ist keine Frage der Größe"

Gegründet 1908, hat die Kölner Kanzlei Oppenhoff & Partner die internationale wirtschaftsrechtliche Beratung in Deutschland mitbegründet. In die Zukunft geht die Kanzlei mit einer immer weiter zugespitzten, hochwertigen Beratungsleistung – und mit Partnern, die in ihren Feldern immer zu den besten am Markt gehören sollen.

VON PATRICK PETERS

Nur wenige Kanzleien in Deutschland – und dabei ganz besonders diejenigen rein deutschen Ursprungs – können auf eine mehr als 100 Jahre andauernde Tradition in der Rechtsberatung zurückblicken. Und noch bedeutend weniger Kanzleien ist es vergönnt, als Vorreiter in bestimmten Bereichen zu gelten und damit einen langfristigen, hoch erfolgreichen Trend begründet zu haben.

Auf die Kölner Sozietät trifft dies alles zu. Gegründet 1908, war die Kölner Kanzlei Oppenhoff & Partner (die seit 2008 unter diesem Namen firmiert) eine der ersten abseits der norddeutschen Hansestädte, die auf das Prinzip der Partnerschaft gesetzt hat – damals indes noch unter dem Namen der drei Gründer Becker – Lang – Ströhmer. Besonders entscheidend für die Entwicklung des deutschen Wirtschaftsrechts war aber die grenzüberschreitende Rechtsberatung der Kanzlei: Oppenhoff & Partner waren die ersten, die in großem Stile internationale Mandanten bei allen Rechtsfragen in Deutschland begleiteten. Federführend dabei war der Vater des heutigen Senior-Partners Michael Oppenhoff, Dr. Walter Oppenhoff. „Er hat beispielsweise ab 1930 Coca-Cola beraten und diese Geschäftsbeziehung auch weit nach Kriegsende weitergeführt", sagt Michael Oppenhoff, der auch auf weitere bekannte internationale Mandate aus der Automobilindustrie hinweist, die von seinem Vater von Köln aus akquiriert und beraten worden sind. Bis Ende vergangenen Jahres war Michael Oppenhoff noch im Aufsichtsrat von Ford tätig, bis heute ein wichtiger Mandant der Kanzlei.

„Unser Beratungsansatz führt dazu, dass wir außerordentlich lange in den Mandaten bleiben"

„Diese stabilen Kontakte zu anglo-amerikanischen Unternehmen haben über die Jahre und Jahrzehnte hinweg zu einem stabilen Wachstum unserer Kanzlei gehört. Natürlich immer ausgehend von unserer extrem hohen juristischen Beratungsqualität in wichtigen Bereichen, durch die wir international hohe Reputation genießen. Unser Beratungsansatz führt dazu, dass wir außerordentlich lange in den Mandaten bleiben – so beraten wir meinen ersten Mandanten noch immer", betont Michael Oppenhoff.

Gesellschaftsrechts- und M&A-Partner Christof Gaudig ergänzt hinsichtlich der Bekanntheit für bestimmte Rechtsfragen, dass Oppenhoff als vergleichsweise kleine Sozietät mit rund 65 Rechtsanwälten dennoch regelmäßig in internationale Top-Mandate eingebunden werde und insofern mit den bekanntesten weltweiten Sozietäts-Netzwerken englischer oder US-amerikanischer Herkunft konkurriere. „Qualität ist keine Frage der Größe. Es kommt durchaus vor, dass ein High-Tech-Unternehmen aus dem Silicon Valley uns als zusätzlichen Berater einschaltet, weil es unsere führende Expertise im Datenschutzrecht benötigt. Wir kommen dadurch für und über die wirklich wichtigen Spezialthemen in die Mandate." Deshalb sei es die Strategie von Oppenhoff & Partner, in allen relevanten Rechtsgebieten mit am Markt visiblem Spitzenpersonal zu agieren und sich soweit wie möglich vorne zu positionieren. „Das hängt auch damit zusammen, dass unsere Kanzleistruktur nicht aufs Massengeschäft ausgerichtet ist, sondern auf die High-End-Beratung. Das ist auch genau das, was Familiengesellschaften und vermögende Privatpersonen an unserer Beratung schätzen – erstklassigen Rat durch Partnerpersönlichkeiten."

Myriam Schilling, Michael Oppenhoff (r.) und Christof Gaudig sind Partner der Kölner Kanzlei Oppenhoff & Partner. FOTO: OPPENHOFF

Diese enge High-End-Beratung wüssten die Mandanten sehr zu schätzen, sagt Myriam Schilling, ebenfalls Partnerin für Gesellschaftsrecht und M&A. „Das gilt sowohl im gehobenen Mittelstand als auch bei Dax-Unternehmen und internationalen börsennotierten Konzernen. Sie wissen, dass sie bei uns auf erfahrene Berater treffen, die effizient und schnell die richtigen Antworten geben und über den Tellerrand hinaus schauen. Und

gie

r Büro der internationalen Sozietät Latham

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

men und Gesellschaft ist für unseren Beruf sehr wichtig."

Die Arbeit heute muss flexibler organisiert werden, um auf die verschiedenen Mandantenbedürfnisse optimal reagieren zu können. „Das erhöht die Anforderungen", sagt Selzner, der darin aber auch eine Chance erkennt: „Wir müssen permanent Dinge neu, anders, effektiver erledigen, also innovativ sein." Und gerade beim Thema Innovationskraft sieht er Latham & Watkins gut positioniert.

„Teams, die unterschiedliche Perspektiven zusammenführen, funktionieren besser; jeder bringt seine Stärken ein", beobachtet auch Daghles. Kanzleien müssen hier dem allgemeinen Trend folgen: „Die Mandanten arbeiten ebenfalls ebenso wissen sie, dass alle ihre Fragestellungen und Situationen bei einer M&A-Transaktion von echten Fachleuten gelöst werden."

Ein Beispiel sei das Außenhandels- und Exportkontrollrecht. Dieses Rechtsgebiet werde laut Myriam Schilling immer wichtiger, und Oppenhoff & Partner gehöre dafür zu den bekanntesten Kanzleien in Deutschland. Wichtig sei aber, dass alle Partner eigenständige Anwaltspersönlichkeiten seien, die nicht nur der Unterstützung bei Transaktionen dienten.

Das sei auch das Zukunftsmodell der Sozietät, ist sich Michael Oppenhoff sicher. „Wir bieten eine immer weiter zugespitzte, hochwertige Beratungsleistung, die von Spezialisten dauerhaft umgesetzt wird. Wir sind als stark partnergetriebene Kanzlei der ‚Trusted Advisor' unserer Mandanten, der traditionell in die Entscheidungsprozesse auf der unternehmerischen Ebene eingebunden wird – und das wollen wir auch bleiben." Das steht auch für Christof Gaudig im Fokus. „Wir wollen unsere Expertise weiter ausbilden, um Spezialfragen jederzeit bedienen zu können, wie es unsere Mandanten erwarten."

Die Digitalisierung wird exzellente und interdisziplinär vernetzte Beratung nicht ablösen

Deshalb konkurriere Oppenhoff & Partner auch nicht mit digitalen Lösungen. „Wir setzen die derzeit verfügbare Digitalisierung ein, wo sie für uns beziehungsweise unsere Mandanten notwendig ist. Aber unsere exzellente und interdisziplinär vernetzte Beratung wird sie nicht ablösen", sagt Myriam Schilling.

an der für sie optimalen Struktur und setzen sich mit dem Thema Diversity häufig schwerpunktmäßig auseinander", sagt die Juristin. Latham & Watkins folgt indes nicht, sondern hat sich an die Spitze des Trends gesetzt. Als einen Grund sieht Selzner die US-Herkunft der Kanzlei. Dort stehe Diversity – wie bereits die Benutzung dieses Anglizismus auch in Deutschland verrät – schon lange auf der Tagesordnung. Bei der Auswahl von Kanzleien würden US-Unternehmen intensiver als hierzulande darauf achten, dass die Teams ausgewogen besetzt sind.

Um Diversity zu fördern, hat die Kanzlei die Initiative WEB (Women Enriching Business) ins Leben gerufen. Sie unterstützt das Netzwerken unter Frauen aus Wirtschaft, Verwaltung und Justiz. So gibt es immer wieder exklusive Seminare und Netzwerkveranstaltungen für weibliche Führungskräfte zu Themen wie rechtliche Aspekte einer Geschäftsleitertätigkeit oder zu aktuellen Themen (Brexit). „Damit arbeiten wir gemeinsam mit Vertreterinnen aus Unternehmen nah an den Themen, die im Wirtschaftsleben wichtig sind", sagt Dr. Natalie Daghles.

Latham & Watkins ist seit vier Jahren fest mit dem Standort Düsseldorf verbunden

Generell baut die Kanzlei weiter aus, ist nicht nur wegen der ansteigenden Mandantennachfrage ungebrochen auf Erfolgskurs, betont Selzner. Latham & Watkins ist seit vier Jahren fest mit dem Standort Düsseldorf verbunden und hat bei seinem Ausbau einen weiteren Erfolg zu vermelden. Latham & Watkins diversifiziert auch die juristischen Themen im Düsseldorfer Büro, in dem der Kartellrechtler Dr. Michael Esser seit Mai 2016 als Partner mit seinem Team das Corporate- und M&A-Geschäft stärkt. Esser gilt als einer der führenden Experten im Kartellrecht. „Innovation muss gelebt werden", so Selzner, „und ist bei uns Teil der DNA. Das Team von Latham & Watkins setzt auf weiteres Wachstum auch am Standort Düsseldorf."

Kreativität hilft bei der Beratung

Vor gut einem Jahr ging das Düsseldorfer Büro von Pinsent Masons an den Start. Inzwischen beraten hier mehr als 20 Anwälte mit Schwerpunkt Energie. Weiteres Wachstum ist geplant.

VON ANJA KÜHNER

Schon jetzt wird es allmählich eng in den Büros von Pinsent Masons im Wilhelm-Marx-Haus an der Heinrich-Heine-Allee. Im vergangenen Juni bezog dort die ursprünglich britische Wirtschaftskanzlei mit ihrer zweiten deutschen Niederlassung ihr Quartier. Mittlerweile arbeiten rund 35 Mitarbeiter hinter den historischen Backsteinmauern, davon mehr als 20 Rechtsanwälte. „Wir haben uns weiteres Wachstum auf die Fahnen geschrieben", sagt Dr. Thorsten Volz. Der Partner und Niederlassungs-Chef kam vor einem Jahr von KMPG Law und startete mit drei Partnern und einem Team von acht Anwälten. „Über die nächsten Jahre wollen wir auf 60 bis 80 Rechtsanwälte wachsen und unser Düsseldorfer Büro zu einer starken Einheit ausbauen." Dieses rasante Wachstum bietet laut Volz vor allem jungen Anwälten die besten Aufstiegschancen: „Innerhalb von nur einem Jahr ist der erste aus unserem jungen Team bereits zum Legal Director, vergleichbar einem Junior Partner in anderen Kanzleien, ernannt worden."

Mit der Eröffnung des Düsseldorfer Büros hatte die britische Großkanzlei den Plan, ihre ausgezeichnete Sektor-Expertise auf Deutschland auszuweiten und bereits bestehende Energie-Mandanten wie Eon auch in Deutschland zu beraten. Pinsent Masons zählt in Großbritannien beispielsweise zu den Stammberatern von Eon. Das Kalkül ging auf.

Während das Münchner Team auf High-Tech-Themen spezialisiert ist, fokussieren sich die Düsseldorfer auf die Beratung von komplexen Kraftwerksprojekten, erneuerbaren Energien und Netzinfrastrukturprojekten. Sie haben Expertise in allen relevanten Rechtsgebieten entlang der gesamten Wertschöpfungskette, gleich, ob es um die konventionelle Erzeugung von Strom, Wärme oder Kälte geht, um erneuerbare Energien, Handel und Vertrieb, Emissionshandel oder um Transport und Verteilung. Auch bei der innovativen Infrastruktur und der Entwicklung von Vermarktungskonzepten für Mobilitätskonzepte wie Elektromobilität oder Wasserstoff ist das Team um Volz oft die erste Wahl.

Mittlerweile arbeiten rund 35 Mitarbeiter hinter den historischen Backsteinmauern

Vom Start weg beraten die Anwälte bereits zahlreiche Stadtwerke, große Energieversorger und energieintensive Unternehmen. Unter anderem haben sie die Hagener Enervie-Gruppe beim Verkauf eines Windparks beraten. Auch eine Gemeinde griff bei der Ausschreibung und Neuvergabe mehrerer Konzessionen im Bereich Strom-, Gas- und Wassernetz auf das Team zurück.

Die Verbindung von Juristerei mit Energie lässt sich auch an den Bürowänden im Marx-Haus erkennen. Aus der Privatsammlung von Volz, der sich für noch nicht allseits bekannte Künstler begeistert, und der befreundeten Essener Galerie kunst-raum schulte-goltz + noelte stammen die Werke. Im Flur hängt beispielsweise eine Justizia des Münchner Künstlers Martin Herler neben einem Strommasten mit Kabelgewirr von Frank Bernemann. „Kunst inspiriert, stellt neue Zusammenhänge her – genau das brauchen wir Anwälte auch", erklärt Thorsten Volz, der gerne und mit Begeisterung über die Kunstwerke diskutiert. „Außerdem sind so vielschichtige, kontroverse und provozierende Werke ein idealer Einstieg für Mandantengespräche, die schon beim Betreten des Konferenzbereichs erkennen, dass wir Fälle nicht nur mit Fachwissen sondern auch mit Kreativität lösen."

Dr. Thorsten Volz ist Partner und Niederlassungs-Chef von Pinsent Masons in Düsseldorf.

Die Ursprünge von Pinsent Masons gehen bis ins Jahr 1769 zurück. Die heutige Kanzlei ist aus Fusionen der britischen Kanzleien Masons, Pinsent und McGrigors entstanden. Die Kanzlei fokussiert sich auf die Sektoren Technologie einschließlich Life Science, Energie, Infrastruktur, Immobilien und den Finanzsektor. Weltweit arbeiten für die Großkanzlei inzwischen mehr als 1700 Rechtsanwälte, davon gut 450 Partner an 23 Standorten. Das jüngste Büro wurde im südafrikanischen Johannesburg eröffnet – dort liegt der Schwerpunkt auf der juristischen Begleitung großer Infrastrukturprojekte. Doch auch – historisch bedingt durch den Commonwealth – auf den Falklandinseln gibt es ein Büro. Aufgrund der rasanten Ausweitung der Standorte hat der weltweite Umsatz von Pinsent Masons in den vergangenen fünf Jahren um rund 70 Prozent zugelegt. Inzwischen taucht die Großkanzlei im Ranking der „Legal Business's Global 100" auf.

Historisch: Die Ursprünge von Pinsent Masons gehen bis ins Jahr 1769 zurück

Beratung im Mittelstand: International und auf Augenhöhe

Die Beratungsgesellschaft Mazars will Größe mit persönlicher Betreuung verbinden. Mittelständlern auf Augenhöhe zu begegnen und ihnen gleichzeitig internationale Expertise zu bieten – das definiert die Gesellschaft als Kernelemente ihrer Arbeit.

VON JÜRGEN GROSCHE

Mittelständisch, international und integriert – nur wenige Beratungsunternehmen dürften diese drei Charakteristika auf sich vereinen. Susann Ihlau, Partnerin bei Roever Broenner Susat Mazars, fasst aber genau mit diesen Begriffen die Ausrichtung der Gesellschaft zusammen, deren Standort Düsseldorf sie leitet. Um die Bedeutung der Kurzformel zu erfassen, muss ein wenig ausgeholt werden. Denn eigentlich zählt Mazars durchaus zu den Großen in der Branche. „Wir gehören sowohl in Deutschland als auch weltweit zu den führenden Prüfungs- und Beratungsgesellschaften", betont Ihlau. Mazars ist in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Corporate Finance- und Rechtsberatung tätig.

Doch zunächst zu den Zahlen. Mazars ist in 79 Ländern vertreten. In 270 Büros arbeiten rund 18.000 Experten weltweit für die Gesellschaft, darunter 950 Partner. In Deutschland betreuen 73 Partner und rund 1200 Mitarbeiter Mandanten an zwölf Standorten. Der Umsatz lag im vergangenen Geschäftsjahr bei 122,5 Millionen Euro.

Mazars ist in 79 Ländern vertreten, in 270 Büros arbeiten rund 18.000 Experten

Wenn das mal nicht groß zu nennen ist. Aber ein Blick auf die Historie erklärt, warum man sich zugleich als mittelständisch versteht. Mazars hat seinen Ursprung in Frankreich, ist aber durch Fusionen mit etablierten Häusern in anderen Ländern ebenfalls verwurzelt. Auch in Deutschland. Im Jahr 2015 haben sich die Gesellschaften Roever Broenner Susat und Mazars Deutschland zusammengeschlossen. 2016 kamen die Hamburger Dr. Steinberg & Partner dazu. So schloss Mazars auch in Deutschland zu den Top-Adressen der Branche auf und behielt zugleich die mittelständische Struktur der früher eigenständigen Einheiten bei.

Susann Ihlau, Partnerin bei Roever Broenner Susat Mazars.

Die formalen Zusammenschlüsse haben durchaus Konsequenzen fürs Geschäft, erklärt Susann Ihlau: „Wir sind kein Netzwerk, sondern arbeiten integriert." Und da ist es wieder, das Stichwort. Die Auswirkungen zeigen sich auf mehreren Ebenen. Zum einen in der internationalen, gemeinsamen Gewinn- und Verlustrechnung der Partner. „Das schätzen die Mandanten, weil wir so grenzüberschreitend hochwertige Leistungen aus einer Hand anbieten können", betont Ihlau. Die Partner sind am Gesamterfolg interessiert und leisten daher auch in Projekten gute Arbeit, in denen sie nicht den Hut aufhaben.

Zugleich kommt jedem Mandat die internationale Expertise zugute. „Wir sind groß genug und sowohl inhaltlich wie räumlich so breit aufgestellt, dass wir in vielen Ländern und für unterschiedliche Themengebiete Spezialisten haben", sagt Susann Ihlau. Und da sich die einzelnen Teile der Gesellschaft nach wie vor als mittelständisch geprägt verstehen, begegnen ihnen die Mandanten auf Augenhöhe, was diese ebenfalls sehr schätzen, so die Niederlassungsleiterin. Zumal man bei Mazars auf Kontinuität in der Beratung achte. Anders als bei manchen großen Beratungskonzernen gebe es in den Teams wenig Fluktuation.

„Unser Erfolgsrezept ist die persönliche Betreuung gebündelt mit Internationalität"

Oder kurz zusammengefasst: „Unser Erfolgsrezept ist die persönliche Betreuung gebündelt mit professioneller Internationalität", so Susann Ihlau. Sie sieht ihr Haus damit als idealen Partner für internationale große Mittelständler. „Die brauchen jemanden, der den Mittelstand versteht." Die Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin gibt selbst ein Beispiel dafür ab, was das im Arbeitsalltag bedeutet. Weltweit bei Mazars für den Bereich Unternehmensbewertungen verantwortlich, hat sie sich seit über 15 Jahren auf Unternehmensbewertungen und Transaktionsberatung spezialisiert. Dabei hat sie viel mit Familienunternehmen zu tun, verfügt daher über weitreichende Erfahrungen im Umgang mit familienrechtlichen Anlässen. Unter ihren Referenzen finden sich aber durchaus auch bekannte Namen wie die NRW.Bank, das Bankhaus Lampe, ThyssenKrupp oder die Dr. Oetker Gruppe.

Ob es um Bewertungen ganzer Unternehmen oder einzelner materieller und immaterieller Vermögenswerte geht oder um Planungsrechnungen und Finanzierungen, Due Diligence-Prüfungen oder die Prüfung von Squeeze Out-Verfahren – der Umfang ihrer vielfältigen Expertise verblüfft durchaus. So war Susann Ihlau auch bereits nach Benennung durch das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) in verschiedenen Fällen als Schiedsgutachterin in Fragen der Anteilsbewertung von ausgeschiedenen Gesellschaftern tätig geworden. Vom Landgericht Frankfurt wurde sie in mehreren Fällen als sachverständige Bewertungsgutachterin bestellt. Zudem ist sie vereidigte Sachverständige für Unternehmensbewertung der IHK Düsseldorf.

FULL-SERVICE

Peters Rechtsanwälte: Wachstum in Nischenmärkten

Schnelles und gründliches Arbeiten auf der Grundlage des fundierten Fachwissens bei bester persönlicher Verfügbarkeit des vertrauten Ansprechpartners ist die Voraussetzung für nachhaltiges Bestehen am Markt, sagt Dr. Wolfgang P.J. Peters von Peters Rechtsanwälte aus Düsseldorf.

VON PATRICK PETERS

Dr. Wolfgang Peters, namensgebender Partner und Gründer der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Peters Rechtsanwälte. FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Wirtschaftskanzleien stehen regelmäßig vor einer besonderen Aufgabe: Sowohl bei der Beratung als auch bei der Prozessführung müssen sie stets ein Auge für pragmatische und praxisorientierte Lösungen haben – in Kombination mit dem notwendigen Vertrauen des Mandanten. „Dieses gewinnt man durch hohe Flexibilität und große Zuverlässigkeit, bei gleichzeitig höchster Zielstrebigkeit in der Verfolgung der Mandanteninteressen. Und dies bei Kostentransparenz vom ersten Tag an“, sagt Dr. Wolfgang P.J. Peters, namensgebender Partner und Gründer der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Peters Rechtsanwälte. Die Sozietät ist ein etablierter Player – aber nicht nur in Düsseldorf. Ab sofort ist sie auch an weiteren Standorten, insbesondere in Frankfurt, Köln, Koblenz und München, am Markt tätig: Denn die Partner der Sozietät haben sich zum 1. April mit der medizin- und strafrechtlich ausgerichteten Sozietät um den namensgebenden Partner Dr. Th. Alexander Peters, Fachanwalt für Medizin- und Strafrecht, zusammengeschlossen.

„Wir arbeiten schon seit längerer Zeit fachlich in größeren medizin- und strafrechtlichen Mandaten sehr erfolgreich zusammen – da lag es nahe, unsere Zusammenarbeit zu verfestigen und nach außen zu dokumentieren. Über den Zusammenschluss freue ich mich sehr“, sagt Dr. Th. Alexander Peters.

Mit künftig 17 Berufsträgern sehen die neuen Partner gute Chancen auf weiteres Wachstum. Dies gelte etwa für den Nischenmarkt Medizinrecht und Medizinstrafrecht. Dort gebe es deutschlandweit nur sehr wenige Anbieter mit derartig profunden Sonderkenntnissen, die im aktuell sehr im Fokus stehenden Medizinbereich beispielsweise auch eine angemessene Compliance-Beratung anböten.

Ein anderes von Peters Rechtsanwälte erfolgreich besetztes Spezialthema ist laut Wolfgang Peters die Betreuung japanischer Unternehmen. Im Bereich Japan/Asia Desk bietet die Sozietät eine muttersprachlich basierte Betreuung ihrer Mandanten an – und das sind nach eigenen Angaben mittlerweile deutschlandweit bereits rund 50 Unternehmen, die regelmäßig die Dienstleistungen der Rechtsanwälte in Anspruch nehmen. Seit dem Jahre 2016 kooperiert die Sozietät zudem mit der japanischen Kanzlei Higashimachi LPC. Ende März stand der nächste Besuch in Japan an: mit Stationen in Tokio, Kobe, Osaka, Yokohama, Kyoto und Besuchen nicht nur beim Kooperationspartner, sondern auch in den Zentralen großer japanischer Konzerne. „Auch hier war das Thema Compliance, insbesondere im Hinblick auf die aktuell anstehenden Änderungen des deutschen Corporate Governance Kodex, sehr wichtig“, blickt Wolfgang Peters auf seine Reise zurück.

Traditionell ist die Sozietät in allen Kernbereichen des Wirtschaftsrechts tätig. Ein Beispiel: das Bau- und Immobilienrecht um den federführenden Partner Dr. Jürgen Einbeck. Dieser hat mit seiner seit Jahren betreuten Mandantin, der 12.18. Investment Management GmbH, den in der Presse viel beachteten Zusammenschluss mit dem prominenten Fernsehkoch Johann Lafer initiiert. Das Immobilienrecht umfasst dabei auch das Werkvertrags- und gewerbliche Mietrecht, das Architekten- und Ingenieursrecht sowie in einem besonderen Schwerpunkt die umfassende Begleitung großer Bauprojekte.

Im Bereich Corporate haben die Rechtsanwälte in der letzten Zeit bei einigen kleineren bis mittleren Unternehmenskäufen erfolgreich mitgewirkt. „Das haben wir früher häufiger gemacht – gleichwohl ist dies momentan sicherlich eher ein Bereich, in dem wir künftig wieder wachsen wollen“, sagt der Gesellschaftsrechtspartner Jörg Stelzer, der im Schwerpunkt Streitigkeiten zwischen Gesellschaftern und Fragen der Geschäftsführerhaftung bearbeitet.

Das Arbeitsrechtsteam von Peters Rechtsanwälte sei besonders stark aufgestellt, betont Peters. Die Kanzlei hat sich 2016 mit dem gerade im kollektiven Arbeitsrecht sehr erfahrenen Rechtsanwalt Dettloff Schwerdtfeger verstärkt. Die Spezialisten der Kanzlei betreuen Unternehmen, Manager und Führungskräfte bei Vorstands- und Geschäftsführerverträgen, begleiten aber auch bei Umstrukturierungen. Eine weitere traditionell von der Kanzlei betreute Nische ist auch der gerade in Düsseldorf relevante Bereich des grenzüberschreitenden deutsch-niederländischen Rechts.

Aber auch Privatpersonen seien bei Peters – in Abgrenzung zu manch anderer Wirtschaftskanzlei – gern gesehene Klienten. Full Service bedeute eben auch, sich privater und von den Betroffenen häufig als besonders relevant angesehenen Rechtsfragen anzunehmen. Und dies mit der gleichen fachlichen Exzellenz und dem gleichen Einsatz und wirtschaftlichen Verständnis wie bei der Bearbeitung großer Wirtschaftsmandate. Daher betreuen die Anwälte der Kanzlei auch private Rechtsthemen, etwa im Bereich Verkehrs- und Ordnungswidrigkeit und im Erb- und allgemeinen Zivilrecht.

Bankrecht steht im Fokus

Die Kanzlei Sernetz Schäfer ist eine mittelständisch geprägte Sozietät mit einer klaren Spezialisierung auf das Bankrecht in all seinen Facetten.

VON NICOLE WILDBERGER

Bankrecht ist komplex und vielfältig. Und langwierig – das zeigt beispielsweise die Aufarbeitung der vergangenen Finanzmarktkrise, die im Jahr 2007 begann. Seit dieser Zeit ist auch die Sozietät Sernetz Schäfer mit den rechtlichen Folgen dieses Phänomens, das als US-Immobilienkrise begann, beschäftigt.

Neben Vorstandshaftungsfragen, die in langjährigen rechtlichen Auseinandersetzungen geklärt werden müssen, sind vor allem die nachfolgenden regulatorischen Schritte des Gesetzgebers eine Art Dauerbaustelle für die Bankrechtsspezialisten. Ein aktuelles Projekt, das in der Finanzbranche erheblichen Beratungsbedarf ausgelöst hat, ist die Umsetzung der Neuregelungen von MiFID II, der Markets in Financial Instruments Directive, die ab dem 3. Januar 2018 gelten. Die künftigen Regelungen haben erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftsabläufe der Banken und Finanzdienstleistungsinstitute, da die Verhaltenspflichten in den Bereichen Anlageberatung und Vermögensverwaltung deutlich ausgeweitet werden. So wird es künftig unter anderem erforderlich sein, Telefonate mit Kunden, die auf eine Auftragserteilung abzielen, aufzuzeichnen, hierfür müssen auch die technischen Voraussetzungen bei vielen Instituten erst noch geschaffen werden. Da das Gesetzgebungsverfahren bislang nicht abgeschlossen ist, sind noch zahlreiche Einzelfragen der Umsetzung von MiFID II offen, so dass für die betroffenen Marktteilnehmer eine spürbare Rechtsunsicherheit besteht.

Doch die Kanzlei Sernetz Schäfer muss sich nicht nur mit den neuen gesetzgeberischen Anforderungen an die Finanzbranche auseinandersetzen. Die Breite des gesamten Arbeitsfeldes zeigt sich schon in den ausgesprochen unterschiedlichen Fällen, die die Partner der Kanzlei aktuell bearbeiten.

So vertritt die Sozietät eine große Privatbank in einer komplexen und großvolumigen rechtlichen Auseinandersetzung über die Vergabe staatlicher Förderleistungen. Auch bei der Vertretung von Banken im Zusammenhang mit der großen Zahl von Klageverfahren wegen des Widerrufs von Verbraucherdarlehensverträgen ist die Kanzlei tätig, hier geht es neben der Klärung von Rechtsfragen auch um die Bewertung (und Reduzierung) des wirtschaftlichen Risikos der betroffenen Institute.

Außerdem berät Sernetz Schäfer ein Versicherungsunternehmen in regulatorischen und versicherungsrechtlichen Fragestellungen. Dabei geht es zum einen um die Beratung beim Aufbau eines Fondsvertriebs, zum anderen um die Prüfung der Einstandspflicht der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung im Zusammenhang mit einem Großschadensfall aus der Finanzbranche und einem möglichen Schadensvolumen von mehr als 50 Millionen Euro.

Regulatorische Schritte des Gesetzgebers sind eine Dauerbaustelle für Sernetz Schäfer

Die räumliche Nähe zur Düsseldorfer Börse – sowohl die Sozietät als auch die Börse haben ihre Büros im Börsengebäude am Ernst-Schneider-Platz in der Berliner Allee – verbindet die Kanzlei mit dem Handelsplatz sowohl in börsenrechtlichen als auch gesellschaftsrechtlichen Fragen. Bereits seit den Jahren 2000 und 2001 begleitet die Kanzlei die Überführung der Börse von der damaligen Rheinisch-Westfälischen Börse zur Düsseldorfer Börse e.V. auf die heutige Börse Düsseldorf AG und berät das Haus laufend in börsenrechtlichen Angelegenheiten. Auch bei dem beabsichtigten Zusammenschluss der Börse Düsseldorf mit den Börsen Hamburg und Bremen vertraut die Düsseldorfer Seite wieder auf die Beratung durch die Kanzlei Sernetz Schäfer.

Die Vielfalt der angerissenen Mandate zeigt, wie umfangreich die bankrechtliche Expertise sein muss, mit der mögliche Nachwuchstalente in der mittelständischen Kanzlei agieren können. Im Rahmen der eigenen Nachwuchsplanung erwarten die Partner von Sernetz Schäfer zwei Prädikatsexamen sowie Promotion und internationales Rechtsverständnis. Breites Grundlagen- und Erfahrungswissen sowie die ständige Auseinandersetzung mit aktuellen 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. Eine umfangreiche und anspruchsvolle Veröffentlichungs- und Vortragstätigkeit sollte das Anforderungsprofil des Kandidaten abrunden. Kommen noch Fremdsprachenkenntnisse hinzu, steht einem erfolgreichen Juristenleben bei Sernetz Schäfer (fast) nichts mehr im Wege.

Dr. Peter Balzer von Sernetz Schäfer.

HOFFMANN LIEBS FRITSCH & PARTNER
RECHTSANWÄLTE mbB

„Die entwickeln für Unternehmen jeder Größe maßgeschneiderte Lösungen.“

Rechtsberatung für Unternehmen

Jeder Markt, jeder Mandant und jedes Mandat stellt vielfältige Anforderungen an die Kanzlei. Egal ob High Tech oder Old Economy, wir haben die Besonderheiten Ihrer Branche im Blick. Vom inhabergeführten Familienunternehmen über Start-ups und Finanzinvestoren bis zu internationalen Konzernen zählen ganz unterschiedliche Unternehmen zu unseren Mandanten.

So individuell die Mandanten, so vielseitig die Mandate. Für größere Projekte stellen wir unter der Leitung eines verantwortlichen Partners ein interdisziplinäres Team von passenden Spezialisten aus den eigenen Reihen zusammen. So vereinen wir persönliche Betreuung mit umfassender Expertise.

Und das geht weniger ins Geld, als Sie denken.

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

„SILICON VALLEY IST ÜBERALL“

Nicht ganz. Vertrauen Sie keinen „fake news“ sondern nur der Expertise Ihres Beraters. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.

■ Kontaktdaten Düsseldorf
LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Dr. Maximilian A. Werkmüller
Rochusstraße 47
40479 Düsseldorf
Tel.: 00 49 (2 11) 16 45 11 00
Fax: 00 49 (2 11) 16 45 11 11
E-Mail: mwerkmueller@lctax.de

■ Kontaktdaten Wien
LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft
Dr. Franz Kleinbauer
Kärntner Ring 5–7
A-1015 Wien
Tel.: 00 43 (1) 3 36 00 77 10
Fax: 00 43 (1) 3 36 00 77 99
E-Mail: fkleinbauer@lctax.at

L+C LOHR + COMPANY
GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
■ Düsseldorf ■ Wien

Unterscheidungsmerkmal: „Wir sind multidisziplinär aufgestellt“

PwC Legal hat in Deutschland ein ambitioniertes Ziel: in einigen Jahren die Grenze von 100 Millionen Euro Jahresumsatz zu durchbrechen. Die bisherige Wachstumsgeschichte spricht durchaus dafür. In Düsseldorf gehört PwC mit 100 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten längst zu den größten Kanzleien.

VON PATRICK PETERS

Laut einer aktuellen Erhebung rangiert Düsseldorf auf Platz drei der wichtigsten deutschen Anwaltsstandorte hinter München und Frankfurt. Dementsprechend hoch ist die Konkurrenz, sowohl durch internationale Netzwerke als auch durch spezialisierte kleinere und mittlere Kanzleien. Und dennoch gelingt es vielen Sozietäten, sich in diesem Umfeld zu behaupten – auch innerhalb vergleichsweise kurzer Zeit. Ein Beispiel ist PwC Legal, der Rechtsberatungsarm der international tätigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC. Seit zehn Jahren in Deutschland und Düsseldorf tätig, arbeiten heute allein im Büro in der Landeshauptstadt rund 100 Anwälte und damit rund die Hälfte aller deutschen PwC-Anwälte – was PwC Legal zu einer der personalstärksten Kanzleien am Ort macht. „Wir sind äußerst zufrieden mit der Entwicklung in Düsseldorf im Speziellen und in Deutschland im Allgemeinen und blicken positiv in die Zukunft. Im letzten Financial Year haben wir einen Jahresumsatz von 72 Millionen Euro erwirtschaftet. Unser Ziel ist, in einigen Jahren die Grenze von 100 Millionen Euro Jahresumsatz zu durchbrechen“, sagt Dr. Sven-Joachim Otto, Partner bei PwC, Experte für Energierecht und Leiter der Praxisgruppe für öffentliches Wirtschaftsrecht und damit einem der Standbeine der Kanzlei in Deutschland.

„Dieses Wachstum wollen wir durch die weitere Spezialisierung in unseren Kernbereichen forcieren. Dazu gehören neben dem öffentlichen Wirtschaftsrecht in allen Facetten beispielsweise Gesellschaftsrecht und Unternehmenstransaktionen, das Immobilienrecht und das Arbeitsrecht. Alle unsere Partner haben substanzielle Geschäftsmodelle entwickelt und bauen ihre Bereiche immer stärker aus“, sagt Otto, der auch darauf hinweist, dass PwC im Markt zumindest teilweise eine andere Wahrnehmung besitze als reine Anwaltskanzleien. „Wir sind multidisziplinär aufgestellt, das ist unser Unterscheidungsmerkmal. Wir verzahnen steuerliche, rechtliche und strategische Beratung und spüren, dass dieses Angebot sehr gut ankommt. Geschäftsführer und Vorstände in privaten und öffentlichen Unternehmen wissen zu schätzen, dass sie auf unser Netzwerk innerhalb von PwC zurückgreifen können, um in allen Situationen die jeweils notwendige Fachkompetenz zu erhalten.“

Sven-Joachim Otto betont auch, dass sich PwC ständig verändere, um den immer neuen Situationen dauerhaft gerecht zu werden. Kanzleien müssten mit der Zeit gehen, sonst gingen sie mit der Zeit und dementsprechend neben einer hohen Qualität zum Beispiel auch stabile IT-Strukturen nachweisen, um die Erwartungen der Mandanten zu erfüllen. „Wir sind gefordert, uns quasi täglich neu zu erfinden und auf die sich wandelnden Anforderungen immer wieder neu einzustellen. Nur dann können wir erfolgreich bleiben.“ Dass Qualität und Erfolg durchaus Merkmale von PwC sind, zeigt unter anderem, mit welchen Kanzleien es die Rechtsanwälte in ihren Mandaten zu tun haben. Sven-Joachim Otto und seine Kollegen treffen dabei regelmäßig auf die großen, internationalen Netzwerke. Im Markt ist das ein Beleg für die Güte der Mandate, wenn auf der Gegenseite renommierte Wettbewerber zu finden sind.

Apropos Internationalität: PwC Legal ist in 18 Ländern vertreten, das gesamte PwC-Netzwerk sogar in 157 Staaten dieser Erde. Und überall können die Berater auf langjährige Partnerkanzleien zurückgreifen, wenn selbst keine PwC-Anwälte vor Ort sind, sagt Otto. „Insofern können wir alle juristischen Fragen grenzüberschreitend in so gut wie allen Ländern dieser Welt lösen.“

Dr. Sven-Joachim Otto, Partner bei Pw Legal und Leiter der Praxisgruppe für öffentliches Wirtschaftsrecht. FOTO: MICHAEL LÜBKE

SITUATION

Ansprechen, was für den Unternehmer wichtig ist

Die Rechtsanwälte der auf das internationale Geschäft spezialisierten Kanzlei tradeo aus Düsseldorf orientieren sich in der Beratung immer eng an den politischen Entwicklungen.

VON PATRICK PETERS

Die drei tradeo-Gründer (v.l.): Dr. Michael Johannes Schmidt, Dr. Fabian Breckheimer und Tobias Karrenbrock. FOTO: TRADEO

Europa galt jahrzehntelang als eine Insel der Seligen, was die politische und wirtschaftliche Stabilität anging. Diese Sicht hat sich aber zuletzt gewandelt: Griechenland-Krise, Brexit, Links- und Rechtspopulismus, schärfere Töne und kriegerische Auseinandersetzungen an den Grenzen (Ukraine-Krise) haben die Lage ungemütlicher werden lassen. Das wirkt sich natürlich auch auf die wirtschaftlichen Beziehungen aus – und damit auf die wirtschaftsrechtliche Beratung, wie Tobias Karrenbrock ausführt. „Wir sind gefordert, in unsicher werdenden Zeiten vielfältige Szenarien für den Mandanten zu entwickeln und abzubilden, um seine wirtschaftliche Entscheidung bestmöglich abzusichern. Das gilt bei der Gestaltung von Kauf- und Lieferverträgen ebenso wie bei Joint Venture- oder anderen Kooperationsverträgen“, sagt der Partner der Wirtschaftsrechtskanzlei tradeo, die ihre zumeist mittelständischen Mandanten überwiegend im Handels- und Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, IP- und IT-Recht sowie im Wettbewerbsrecht berät. Und das häufig auch grenzüberschreitend.

Dr. Fabian Breckheimer, neben Tobias Karrenbrock und Dr. Michael Johannes Schmidt dritter Gründungspartner der seit 2013 in Düsseldorf bestehenden Spezialkanzlei, verdeutlicht dies an einem Beispiel: „Nehmen wir an, ein deutsches Unternehmen schließt einen langfristigen Liefervertrag mit einem Kunden aus Griechenland ab. Was passiert bei einem Austritt Griechenlands aus der Eurozone? Wie können wir Währungs- und Umrechnungsrisiken abbilden? Und was bedeutet die Krim-Annexion für Verträge mit Partnern in der Region? Das sind Fragen, die wir voraussschauend stellen und zumindest theoretisch beantworten müssen.“

Karrenbrock sieht generell eine Veränderung in der Vertragspraxis der Unternehmen. Viele Unternehmen hätten lange Zeit eher „optimistische“ Verträge für ihr Geschäft innerhalb des EU-Binnenmarktes aufgesetzt, ohne sich wirklich mit den Details der unterschiedlichen Rechtsordnungen auseinanderzusetzen. „Heute müssen Verträge aber den Unsicherheiten der Zeit gerecht werden. Wir sehen doch am Fall Großbritannien, wie schnell sich die Lage ändern kann. Da kommt es auf präzise juristische Gestaltung an, die möglichst viele potenzielle Risiken im Blick hat und dementsprechend auch auf die Wahl der für den speziellen Sachverhalt optimalen Rechtsordnung schaut.“ Wichtig sei, betont Fabian Breckheimer, diese Details mit Augenmaß umzusetzen. Schließlich müssten die entwickelten Ansätze in den Verhandlungen mit dem Partner für Unternehmen auch praktisch durchsetzbar sein.

„Aus der politischen Situation ergeben sich immer wieder neue Themen“
Dr. Fabian Breckheimer
tradeo

Ein aktuelles juristisches Trendthema sei zudem alles, was mit digitalen Lösungen zu tun habe, stellt Michael Schmidt heraus. „Oft ergeben sich heute in einem Standardprojekt völlig neue Fragen, die weit über das eigentliche Vertriebsrecht hinausgehen. Es spielen zum Beispiel vermehrt Fragen des Datenschutzes und der IT-Sicherheit eine Rolle – und das bei inländischen genauso wie bei grenzüberschreitenden Konstellationen.“ Er nennt das Beispiel des Industrieunternehmens, das seine Spezialprodukte nun erstmals online verkaufen will und zwar weltweit. „Hier entwerfen und analysieren wir dann die daraus resultierenden rechtlichen Fragestellungen, und zwar für alle Jurisdiktionen, in denen das Projekt umgesetzt werden soll.“

Und auch wenn der Mandant viele Punkte schon selbst bedacht habe, gebe es in solchen Projekten immer noch tatsächliche und rechtliche Fragen, die beantwortet werden müssten, so Schmidt. „Wir helfen dem Unternehmer bei der Strukturierung und Lösung dieser Fragen, um damit letztlich seine Entscheidungsfindung zu erleichtern.“

Um auch in der Zukunft gefragter Partner des Mittelstands zu sein, werde die Kanzlei weiterhin eng den Trends der Wirtschaft folgen, sagt Fabian Breckheimer, und sich auf den Bedarf der Unternehmen einstellen, und das auf allen Ebenen. „Aus der politischen Situation ergeben sich immer wieder neue Themen genauso wie aus der Veränderung der Rechtslage. Es ist unsere Aufgabe, mit unserem Wissen immer hochaktuell zu sein, um mit Blick in die Zukunft beraten zu können.“

Apropos Beratung: Für Michael Schmidt bleibt die enge, persönliche Beratung das A und O und das Erfolgskriterium für tradeo. „Am Ende möchte der Unternehmer unsere Unterstützung bei der Schaffung einer wirtschaftlichen Entscheidungsgrundlage – und oft genug auch einen echten Rat, was die Chancen und Risiken eines Geschäfts angeht. Diesen Rat zu geben, ist unsere Aufgabe.“

Deloitte.
Legal

Deloitte Legal
Representing tomorrow

1.700 Anwälte. 127 Büros. 73 Länder. 7 Standorte in Deutschland. 1 Ziel: Ihr Erfolg. Unsere Anwälte finden Lösungen für komplexe unternehmensrechtliche Fragestellungen. Weltweit und vor Ort. Und wir bieten noch mehr: Eng vernetzte Beratung mit Tax, Audit, Consulting und Financial Advisory.

Mehr Infos
über Deloitte Legal unter:
www.deloittelegal.de

ALLEN & OVERY

Wie wir Erfolge möglich machen?
Zusammen!

Allen & Overy LLP
Dreischeibenhaus 1
40211 Düsseldorf

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

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

© Allen & Overy LLP 2017 www.allenovery.de

Innovative Software warnt vor Scheinselbstständigkeit

CMS in Deutschland ist ein Vorreiter im sogenannten Legal Tech, der technologiebasierten Rechtsberatung. Mit der selbst entwickelten Software haben die Arbeitsrechtler ihre Mandanten von Standardfällen bei der Beurteilung von Fremdpersonaleinsätzen entlastet.

VON ANJA KÜHNER

„Am Anfang war ich selbst skeptisch, denn ich war überzeugt, dass ein Jurist in keinem Fall durch Software zu ersetzen ist“, gibt Thomas Glaesmann zu. Trotzdem hat sich der Leiter des Düsseldorfer Büros und Partner von CMS auf das Legal Tech-Experiment eingelassen. Im Mai 2015 startete er mit einem Team von vier Anwälten und einem IT-Dienstleister. Mehrere hundert Arbeitsstunden flossen seither in die Entwicklung der Software – und noch immer ist sie nicht abgeschlossen. „Produkt FPE (Einsatz von Fremdpersonal)“ heißt das IT-gestützte Beratungstool, die Abkürzung steht für den Begriff „Fremdpersonaleinsatz“.

Thomas Glaesmann, Düsseldorfer Partner bei CMS.

Das Thema Scheinselbstständigkeit beschäftigt deutsche Unternehmen seit Jahren. Renten- und Sozialversicherungen haben es als Einnahmequelle entdeckt, und auch Staatsanwaltschaften sind zunehmend aktiv geworden. Es geht nicht nur um spektakuläre Fälle wie die Scheinselbstständigkeit von Testfahrern bei Automobilkonzernen. Jeder Freelancer, externe Mitarbeiter oder Dienstleister könnte theoretisch scheinselbstständig sein. „Wer bei einem Scheinselbstständigen Geld zahlt, ohne Sozialversicherungsbeiträge abzuführen, der macht sich als Unternehmer oder Geschäftsführer schnell strafbar“, weiß Glaesmann. Hinzu komme der Compliance-Aspekt. „Ein professioneller Unternehmer muss sich absichern und organisatorisch sicherstellen, dass alle Regeln eingehalten werden.“

Unter dem Damoklesschwert der Strafbarkeit bei Hinterziehung von Sozialversicherungsbeiträgen entschlossen sich in der Vergangenheit Mandanten von CMS Deutschland, jeden einzelnen Vertrag externer Mitarbeiter überprüfen zu lassen und standardmäßig vor dem Abschluss eines neuen Vertrags diesen auf eine Scheinselbstständigkeit hin zu prüfen. Daher umfasst die Expertise des Teams vor Ort inzwischen viele tausend Verträge und Vorgänge. Doch egal wie erfahren ein Anwalt ist – pro Fall braucht er für eine Scheinselbstständigkeitsprüfung sicher zwei bis drei Stunden. „Wir haben in jedem Einzelfall Interviews mit den Betroffenen geführt, denn ausschlaggebend ist nicht, was im Vertrag steht, sondern wie es gelebt wird“, erläutert Thomas Glaesmann.

Aus mehreren großen Mandaten, in denen insbesondere viel externes IT-Personal geprüft wurde – stammt die Frage, ob diese Routine-Überprüfungen nicht auch IT-gestützt machbar seien. Glaesmanns Team erstellte eine lange Liste, welche Aspekte bei jeder Überprüfung auf Scheinselbstständigkeit wichtig sind. Die Anwälte arbeiteten konkrete Fragen aus, gewichteten diese und stellten sie untereinander in unterschiedliche Abhängigkeitsverhältnisse. Heraus kam die FPE-Software, mit der Juristen und Nicht-Juristen zurechtkommen. Mit nur wenigen Klicks kann nun der Projektleiter einschätzen, ob seine Vorstellungen arbeitsrechtlich unproblematisch sind oder nicht. Die Software fragt Aspekte ab wie „Die Arbeit findet überwiegend in den Geschäftsräumen des Unternehmens statt“. Dabei ist nicht jede Antwort gleich ein Ausschlusskriterium. Selbst wenn beispielsweise die Arbeit nur beim Auftraggeber stattfindet, spricht das nicht zwangsläufig für eine Scheinselbstständigkeit.

Ein Fall kostet IT-gestützt weniger als ein Drittel der individuellen anwaltlichen Beurteilung

„Manche Arbeiten können nur vor Ort stattfinden, beispielsweise wenn ein Maler eine Wand streichen muss oder ein IT-Experte sicherheitsrelevante Änderungen durchführt, die per Fernwartung nicht sicher wären“, erläutert Glaesmann. Das Ergebnis der Software-Prüfung ist eine Ampel: „Grün“, „Gelb“ und „Rot“. In weit mehr als 90 Prozent der Fälle kam die Software zum gleichen Ergebnis wie die Anwälte in ihrer händischen Prüfung: Erlaubt oder unzulässig. Nur noch in wenigen juristisch uneindeutigen „gelben“ Fällen muss ein Jurist noch nachhaken und beurteilen.

Rund 50 Unternehmen haben sich die Software bereits angeschaut oder setzen sie ein. Ihr Interesse liegt auch in der Kostensenkung: Ein Fall kostet IT-gestützt weit weniger als ein Drittel dessen, was eine individuelle Beurteilung durch einen Anwalt kosten würde. Und Glaesmann und Kollegen haben dadurch Kapazitäten frei für juristische Fragen, die nicht standardisierbar sind. Sie können sich auf die wirklich komplizierten Fälle konzentrieren. „Legal Tech wird eine High-End-Beratung nie ersetzen können, schon aber juristische Einzelfallprüfungen in Bereichen, die gemeinhin als ‚Commodity‘ bezeichnet werden“, ist er heute überzeugt.

RECHTSGEBIETE

Spezialisten für komplexe Themen

Ob Online-Geschäft oder Immobiliendeal – komplexe wirtschaftliche Abläufe erfordern saubere rechtliche Grundlagen. Hier sind Kanzleien mit Kompetenzen auf vielen Gebieten gefragt.

VON JÜRGEN GROSCHE

Der Internethandel zählt zu den Wirtschaftssegmenten mit einer hohen Dynamik. Neue Online-Shops sprießen aus dem Boden, werden gekauft von großen Händlern. Damit verbunden sind immer auch rechtliche Fragen, die schnell Auswirkungen aufs ganze Geschäft haben können, weiß Dr. Uwe Goetker, Partner in der Kanzlei McDermott Will & Emery und Experte in Fragen des Transaktionsrechts.

Goetker kennt die Knackpunkte, auf die es ankommt. Das fängt schon bei der Domain eines Shops an: Wer ist der Rechte-Inhaber? Sind Name oder Marke eventuell als Sicherheit an Gläubiger abgetreten? Ganz wichtiges Thema: Kundendaten – einer der wichtigsten Rohstoffe heute. Hier ist beim Kauf eines Shops zu prüfen: Sind die Daten juristisch sauber erhoben, hat der Kunde der Erfassung zugestimmt? Und was ist bei einer Übertragung im Zuge einer Transaktion auf das Käuferunternehmen? Hier muss gegebenenfalls der jeweilige Landes-Datenschutzbeauftragte hinzugezogen werden.

Bei einer Insolvenz wird es erst recht spannend, denn dann kommen noch alle Fragen rund um die Restrukturierung dazu. Goetker, ein ausgewiesener Experte auf diesem Gebiet, nennt als Beispiel die Unister-Gruppe (Ab-in-den-Urlaub.de, fluege.de, Preisvergleich.de und andere Portale). McDermott hat bei der übertragenden Sanierung der Gruppe die Insolvenzverwalter von Flöther & Wissing beraten.

Die Düsseldorfer Partner von McDermott Will & Emery Dr. Ulrich Flege (l.) und Dr. Uwe Goetker.
FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Im Dezember hat die Beteiligungsgesellschaft Rockaway Capital die Reiseportale übernommen.

In vielen Transaktionen geht es um Zugang zu guten Einzelhandelslagen oder um Logistik und Technik. Die Segmente fließen zunehmend zusammen: Klassische Kaufhausbetreiber und Einzelhändler gründen oder übernehmen Online-Shops, Online-Händler eröffnen Flagship-Stores oder Showrooms. Eine Unternehmensgruppe, die beide Seiten kennt, ist Karstadt und sein Gesellschafter Signa. McDermott ist deren langjähriger Berater. Die Düsseldorfer McDermott-Partner Dr. Jens Ortmanns und Dr. Matthias Kampshoff beraten Signa laufend beim Zuerwerb weiterer Warenhausstandorte – zuletzt vor allem von Immobilien in Berlin – sowie kürzlich bei der Übernahme der E-Commerce-Unternehmen Internetstores, Dress-for-less.de und Outfitter sowie einer Mehrheitsbeteiligung an dem Fachhändler TennisPoint.de.

Gerade im Immobilienbereich hat sich die Kanzlei einen ausgezeichneten Ruf erworben. Vor allem bei größeren Transaktionen erweist es sich als Vorteil, dass die Sozietät intern auch über ein Netzwerk erfahrener Experten aus den Bereichen Steuer-, Kartell- und Arbeitsrecht sowie über eigene Finanzierungsexperten verfügt, so Ulf Gräber, Senior Marketing & Business Development Manager.

Zum Immobilienteam gehört auch Dr. Ulrich Flege. Der Partner ist auf Immobilienrecht, Projektentwicklung und gewerbliches Mietrecht spezialisiert und hat einige spannende Projekte mit betreut. Im Raum Düsseldorf zum Beispiel Investitionen der Kölner Art-Invest-Gruppe, die das Fürst & Friedrich (Teil der ehemaligen WestLB- beziehungsweise Portigon-Liegenschaft) zu einem Gebäude, das historischen Bestand und modernen Neubau zu innovativen Arbeitswelten fusioniert, umgestaltet oder die Entwicklung des Areals um den Gustaf Gründgens Platz mit Ingenhoven-Tal und Kö-Bogen II durch den Düsseldorfer Projektentwickler Centrum.

Langweilig wird es den Immobilienexperten derzeit nicht. Die Märkte brummen, wie Kaufpreise von 28.000 Euro für einen Quadratmeter Grundstücksfläche auf der Düsseldorfer Königsallee zeigen. „Die Nachfrage übersteigt das knappe Angebot bei weitem“, beobachtet Flege. Allerdings könnten sich die Preise langsam den erträglichen Obergrenzen nähern. Das hat Folgen auch für die rechtliche Ausgestaltung von Verträgen. „In Zeiten abschmelzender Preise werden auch die Mieten unweigerlich nachziehen“, erklärt Flege. Also müssen Käufer sicher sein, dass die Mietverträge „rechtlich haltbar“ sind, und die Rechtsberater dafür sorgen, dass saubere Regelungen die Möglichkeit vorzeitiger Kündigungen – als rechtlichen Risikofaktor – ausschließen.

Genug zu tun also für Spezialisten wie Flege und Goetker – und die anderen Experten der internationalen Kanzlei, die sich zudem weiterhin auf Wachstumskurs befindet. Im vergangenen Jahr stieg der Umsatz allein an den drei deutschen Standorten Düsseldorf, Frankfurt und München um mehr als zehn Prozent. Düsseldorf wächst besonders stark, was sich auch am Personal festmacht. Mittlerweile sind mehr als 100 Mitarbeiter im Stadttor für die Kanzlei tätig, darunter allein 40 Anwälte. Immer wieder macht McDermott mit Neuzugängen von sich reden. So stieß im März Dr. Alexa Ningelgen als Partnerin dazu. Ihr Spezialgebet, das öffentliche Wirtschaftsrecht, ist ein typisches Beispiel dafür, wie die Kanzlei ihr Angebot systematisch erweitert und abrundet.