

extra

WIRTSCHAFTSKANZLEIEN

**Lebendiges RP-Finanzforum**

20 Repräsentanten führender Wirtschaftssozietäten stellen sich beim RP-Finanzforum Wirtschaftskanzleien den Fragen der Redaktion – eine äußerst lebendige Diskussion. **Seiten E4-6**

**Ein Herz für den Nachwuchs**

Sie gilt als wichtige Nachwuchsschmiede für die Kanzleien in der Region: die Juristische Fakultät der Heinrich-Heine-Universität. Die Fakultät punktet mit Engagement und engem Praxiskontakt. **Seite E14**

**Fast allein unter Männern**

Männer dominieren bislang noch die Führungsetagen der Wirtschaftskanzleien. Doch das ändert sich allmählich: Einige Düsseldorfer Anwältinnen zählen zu den Top-Vertretern ihrer Zunft. **Seiten E12/13**

Die Stadt der Anwälte



Nahezu unbemerkt von der breiten Öffentlichkeit ist die Region Düsseldorf innerhalb weniger Jahre zu einem der Top-Standorte für Wirtschaftskanzleien geworden. Eine atemberaubende Entwicklung.

Das war ein Treffen der besonderen Art: Die 20 Persönlichkeiten, die sich am ersten warmen Frühlingstag zur Premiere des RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ an der Düsseldorfer Galopprennbahn trafen, staunten selbst, in welcher hochkarätigen Konstellation diese Gesprächsrunde auf Einladung der Rheinischen Post zusammenkam. Dass Anwältinnen sich zu Gesprächsrunden treffen, ist an sich nichts Besonderes, schließlich weist die Landeshauptstadt mit über 5700 Anwälten ohnehin die drittgrößte Anwaltsdichte der Republik auf; aber die Spitzenrepräsentanten dieser Wirtschaftssozietäten stehen im klarem Wettbewerb zueinander, und das auch auf internationaler Parkett.

Wirtschaftskanzleien, die sich ganz auf das Geschäft mit Unternehmen konzentriert haben, erleben seit einem Jahrzehnt am rheinischen Standort einen atemberaubenden Aufschwung. „Düsseldorf hat sich zu dem führenden Rechtsstandort in Nordrhein-Westfalen entwickelt und hat andere, ursprünglich gut aufgestellte Standorte deutlich überflügelt“, bekräftigt Dr. Hans-Michael Pott von der Sozietät Sernetz Schäfer. Während der Nachbar Köln sogar Kanzleien an die Landeshauptstadt verlor, haben die Wirtschaftssozietäten hier in der Region ihre Marktstellung klar ausgebaut – sogar in-

ternational. Beim RP-Wirtschaftsforum wurde unter anderem deutlich, dass nicht nur die hohe Dichte an potenziellen Mandanten aus Konzernen und Mittelstand eine Rolle bei dieser stürmischen Entwicklung spielt. Die Kanzleien selbst sind gewachsen, weil sie ihren Mandaten in die große, weite Welt gefolgt sind. Mit der Globalisierung haben die Wirtschaftskanzleien ihre Marktanteile ausgeweitet und haben national und international fusioniert.

So wundert es nicht, dass an mancher deutschen Traditionskanzlei inzwischen britische oder US-amerikanische Namen am Türschild hängen. Düsseldorfer Kanzleien und Anwälte haben sich damit in

ihren Spezialgebieten einen hervorragenden Ruf erworben. Im Patentrecht zum Beispiel führt kein Weg an der Metropole vorbei, sie ist jetzt weltweit die Nummer Zwei unter den Patentgerichtsarten. Hohes Ansehen genießen einige der namhaften Wirtschaftskanzleien auch in anderen Disziplinen wie Kartellrecht und Gesellschaftsrecht (insbesondere bei M&A, also Unternehmenstransaktionen), um nur einige Beispiele zu nennen.

Die Redaktion hat daher auf diesen 16 Seiten vielfältige Meinungen und Eindrücke zusammenggetragen, welche verdeutlichen, dass die Erfolgsge-

schichte der Sozietäten noch lange nicht abgeschlossen ist. Im Gegenteil: Die professionellen Großkanzleien mit mehreren tausend Anwälten weltweit ziehen ebenso wie die hochspezialisierten kleinen Kanzleien inzwischen ausländische Unternehmen in die Region. Hier werden oftmals die Tore für den Einstieg in den deutschen und europäischen Markt geöffnet.

Außerdem ziehen die Kanzleien gut ausgebildete Nachwuchskräfte an, viele davon haben an der Juristischen Fakultät der Heinrich-Heine-Universität ihr Handwerkszeug erlernt. Der Kampf um den Nachwuchs ist daher in dieser Branche ausgeprägt.

JOSÉ MACIAS



Führende Repräsentanten von Düsseldorfer Wirtschaftskanzleien trafen sich beim RP-Wirtschaftsforum an der Düsseldorfer Rennbahn und stellten sich den Fragen der Redaktion – ein Foto mit Seltenheitswert.

FOTOS: ALOIS MÜLLER/ISTOCKPHOTO.COM

Mehr Übernahmen geplant

Seit der Finanzkrise stagnierte die Zahl der Unternehmenskäufe – jetzt zieht der Markt wieder an.

Waren Unternehmenskäufe bis 2008 fast schon an der Tagesordnung, wurde es mit der Finanzkrise ruhig. Wirtschaftskanzleien mussten daraufhin ganze Teams von auf Fusionen und Übernahmen, sogenannte M&A-Transaktionen („mergers and acquisitions“), spezialisierten Experten entlassen. Seit vergangenem Jahr ziehen jedoch die Geschäfte wieder deutlich an.

„Der deutsche M&A-Markt scheint seinen Tiefpunkt überwunden zu haben“, konstatierte das M&A-Panel des Finanzmagazins Finance im Februar. Das Niveau vor der Lehman-Pleite kann der Transaktionsmarkt trotzdem noch nicht erreichen, wie eine Analyse der Luther Rechtsanwalts-Gesellschaft ergeben hat. 2010 lebte der Transaktionsmarkt vor allem im Gesund-

heits- und im Energiesektor auf; aber auch in klassischen Industrien wie Grundstoffindustrie, Automotive und Maschinenbau gab es laut der Analyse ein reges M&A-Geschäft.

Auch Dr. Georg Rotthege sieht in diesem Jahr einen sich

Exklusivitätsklauseln nehmen deutlich zu

positiv entwickelnden M&A-Markt. Derzeit wickle seine Kanzlei Rotthege Wassermann beispielsweise eine größere Transaktion in der Automobilbranche ab. Die Düsseldorf sind spezialisiert darauf, Familienunternehmen zu begleiten, die sich mit Verkaufsabsichten tragen. „Häufig fällt es dem Inhaber leicht,

bei Nachfolgeproblemen an Finanzinvestoren zu verkaufen als an einen Wettbewerber, den er jahrzehntlang bekämpft hat“, weiß Rotthege.

Strategische ebenso wie Finanzinvestoren konkurrieren um immer weniger Übernahmeziele. Oliver Wolfgramm, Partner bei CMS Hasche Sigle, erwartet deshalb für die kommenden Monate einen noch härteren Wettbewerb um die attraktiven Unternehmen. „Für wirklich gute Targets gibt es auch für Finanzinvestoren nach wie vor ausreichend Fremdkapital“, betont er.

Immerhin jeder dritte im Rahmen des M&A-Panels befragte Unternehmenslenker gab an, dass er mit der Suche nach Targets im nächsten Jahr mehr Zeit verwenden wird als 2011. Wer ein attraktives Übernahmeobjekt identifiziert hat, schaut dafür umso genauer

hin. „Die Relevanz vieler rechtlicher und taktischer Aspekte ist daher in der Wahrnehmung von Investmentbankern und Unternehmenschefs deutlich gestiegen“, belegt die Umfrage. „Deutlich zugenommen haben Exklusivitätsklauseln“, bestätigt Rotthege. Die Käufer hätten ein gestiegenes Kostenbewusstsein und gingen daher abgestufter vor – und ab einem bestimmten Punkt tritt der Käufer die nächsten Kosten erst los, wenn er Exklusivität genießt. „Niemand möchte nach einer teuren Due-Diligence-Phase noch von einem anderen Bieter ausgestochen werden“, so Rotthege.

Die positive Grundstimmung auf dem M&A-Markt zeigt sich laut der Analyse der eigenen Deals von Luther Rechtsanwältinnen auch in einem Anstieg der Transaktionsvolumina. Gab es im Ge-

Scheitern liegt an unterschiedlichen Preisvorstellungen

schäftsjahr 2008/2009 besonders viele kleinvolumige Transaktionen, zeigt sich ab 2010 ein Trend zu höheren Summen.

Nicht immer führen die Verhandlungen jedoch zu einem erfolgreichen Verkauf. Doch die Gründe für ein Scheitern haben sich gewandelt: Wurde 2008 ein Großteil der Transaktionen aufgrund der Eintrübung des wirtschaftlichen Umfeldes abgebrochen, lagen die Gründe seit 2010 dagegen meist in unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen, wie die Analyse von Luther ergab. ANJA KÜHNER



Dr. Georg Rotthege freut sich über die dynamische Entwicklung bei Unternehmenskäufen und -fusionen. Der Markt entwickle sich in diesem Jahr positiv. FOTO: MICHAEL LÜBKE



Unternehmer wollen ihr Lebenswerk in guten Händen wissen. Damit die Übergabe an einen Nachfolger reibungslos funktioniert, suchen sie gerne den Rat erfahrener Anwälte. FOTO: VARIO IMAGES

Patentrecht: Urteile mit Signalwirkung

Die Meldung sorgte weltweit für Aufsehen: Die Kultmarke Apple klagt vor dem Landgericht Düsseldorf gegen den Mobilfunkkonzern Motorola. Der Vorwurf: Verletzung von Patentrechten beim iPhone. Fälle wie diese landen immer wieder beim 2. Zivilsenat des Oberlandesgerichts Düsseldorf (OLG) oder den beiden Kammern 4a und 4b des Landgerichts Düsseldorf (LG), denn diese genießen international den besten Ruf.

„Weltpatentgericht Düsseldorf“, so bezeichnete jüngst NRW-Justizminister Thomas Kutschkat die Bedeutung des Patentrechtsstandortes Düsseldorf. Seit den 50er-Jahren hat sich die NRW-Landeshauptstadt zum wichtigsten Patentstandort in Deutschland und Europa entwickelt. „Der Standort ist eine Perle: Sehr wichtige, große Prozesse mit Signalwirkung werden in erster Linie in Düsseldorf verhandelt“, schwärmt Dr. Frank-Erich Hufnagel, Patentrechtsspezialist der Düsseldorfer Kanzlei Freshfields Bruckhaus

Deringer, die unter anderem so prominente Namen wie Apple in Patentrechtsfällen vertritt und als einer der Marktführer in diesem Segment gilt. „Einen solchen Boom an Patentrechtsfällen wie in den letzten 18 Monaten habe ich allerdings noch nie erlebt“, so Hufnagel.

Die Expertise der Düsseldorfer Richter ist nicht nur international gefragt, auch das Können der Patentrechts-Anwälte aus Düsseldorf hat weltweit einen guten Klang. „Es gibt hier zahlreiche spezialisierte Anwälte mit hoher fachlicher Qualifikation.“

Diese einzigartige Kombination hat dazu geführt, dass in Düsseldorf so viele Patentrechtsfälle verhandelt werden wie nirgendwo auf dem Kontinent. „Etwa 600 neue Patentfälle werden pro Jahr in Düsseldorf verhandelt. Zum Vergleich: London oder Den Haag kommen jeweils nur auf 50 Fälle“, dokumentiert Hufnagel. Doch Achtung: Aktuell droht Düsseldorf Opfer des eigenen Erfolges zu werden. „Es

sind oftmals schwierige technische Sachverhalte, die zu klären sind – daher ist ein Stau entstanden.“ Prozesse dauern mitunter deutlich länger als zwölf Monate. Doch das Justizministerium hat bereits angekündigt, dass Düsseldorf am LG eine weitere Patentrechtsstreit-Kammer plus drei weitere Richter erhalten soll. Und auch das OLG soll personell verstärkt werden.

Ein gutes Signal, denn parallel ist auch eine europäische Lösung mit einem europäischen Patentgericht weiter im Gespräch. „Sollte eine Zentralisierung kommen, dann hat das zur Folge, dass Gerichtsstandorte konzentriert werden. Für Düsseldorf ist ein solches europäisches Zentralgericht zwar nicht im Gespräch, aber natürlich als Standort für die erste Instanz“, gibt der Freshfields-Experte zu bedenken. Patentrechts-Anwälte aus Häusern wie Freshfields gelten als ausgesprochene Spezialisten. Ihre Auftraggeber kommen vor allem aus den Bereichen Pharma und Telekommunikation sowie Maschinenbau – also gerade von dort, wo Patente für den Erfolg der Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind. „Das sind nicht nur Themen für Volljuristen, hier müssen sich die Anwälte bis in die Details der Technik hineinarbeiten“, erklärt Hufnagel. Dies eröffnet mitunter faszinierende Arbeitsmöglichkeiten – denn wer kann schon von sich behaupten, mit Nobelpreisträgern über Patentlösungen diskutiert zu haben oder die Codierung eines Smartphones nachvollziehen zu können? JOSÉ MACIAS



Pro Jahr werden in Düsseldorf – im Bild: das Oberlandesgericht – etwa 600 neue Patentfälle verhandelt. FOTO: KARL-HEINZ MEURER

Anspruch und Wirklichkeit.

Freshfields Bruckhaus Deringer	37*
Nr. 2	24*
Nr. 3	12*
Nr. 4	11*
Nr. 5	9*

*Anzahl der Spitzen-Rankings im JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2011/12 (www.juve.de)

Unser Anspruch:

Für unsere Mandanten als Anwälte jeden Tag Besonderes leisten. Wirtschaftsrechtlich umfassend, in Deutschland und weltweit.

Ihr Ergebnis:

Außergewöhnliche Kompetenz, außergewöhnlicher Erfolg. Keine andere Kanzlei in Deutschland wird so häufig für erstklassige Rechtsberatung ausgezeichnet wie Freshfields Bruckhaus Deringer.

Wir nennen das: Premium Full Service. Mehr auf www.freshfields.com.



Freshfields Bruckhaus Deringer

Freshfields Bruckhaus Deringer LLP

extra

WIRTSCHAFTSKANZLEIEN

extra

WIRTSCHAFTSKANZLEIEN

Der führende Standort für juristische Beratung

Schon als „Schreibtisch des Ruhrgebiets“ hat Düsseldorf viele Anwaltskanzleien angezogen, die die Industrieunternehmen mit ihrer Expertise in Rechtsfragen unterstützt haben. Der Standort hat sich dynamisch weiterentwickelt – und mit ihm auch die Branche der Berater. Auf vielen Rechtsgebieten ist Düsseldorf mittlerweile führend, betonen die Experten beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“.

Die Teilnehmer des RP-Wirtschaftsforums

- Allen & Overy LLP:** Thomas Austmann, Partner
- ARQIS Rechtsanwälte:** Dr. Jörn-Christian Schulze, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
- Bird & Bird LLP:** Dr. Alexander Schröder-Frerkes, LL.M., Managing Partner Germany
- Clifford Chance:** Dr. Ulrich Reese, Partner
- Freshfields Bruckhaus Deringer LLP:** Dr. Anselm Raddatz, Partner
- Hengeler Mueller Partnerschaft von Rechtsanwälten:** Dr. Maximilian Schiess, Partner
- Heuking Kühn Lüer Wojtek:** Dr. Andreas Urban, Managing Partner
- Hogan Lovells International LLP:** Dr. Christoph Küppers, Regional Managing Partner Continental Europe
- KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH:** Maximilian Gröning, Partner
- Linklaters LLP:** Achim Kirchfeld, Partner
- Lohr & Company GmbH:** Dr. Maximilian A. Werkmüller, Rechtsanwalt
- Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH:** Partner
- Mayer Brown LLP:** Christof Gaudig, Rechtsanwalt
- Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft mbH:** Dipl.-Kfm. Dr. Maximilian Koch, Geschäftsführer, Rechtsanwalt
- Noerr LLP:** Gregor Barbers, Managing Partner Büro Düsseldorf
- Orrick Hölters & Elsing Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, Partner**
- Rotthege Wassermann:** Dr. Georg Rotthege, Partner
- Peters Rechtsanwälte:** Dr. Michael Johannes Schmidt, Rechtsanwalt
- Sernetz Schäfer Rechtsanwälte:** Dr. Hans-Michael Pott, Fachanwalt für Steuerrecht
- Shearman & Sterling LLP:** Rainer Wilke, Rechtsanwalt
- The Boston Consulting Group:** Dr. Dieter Heuskel, ehem. Leiter Deutschland



Dr. Christoph Küppers, Hogan Lovells International



Dr. Michael Johannes Schmidt, Peters Rechtsanwälte



Dr. Ulrich Reese, Clifford Chance



Achim Kirchfeld, Linklaters



Dr. Markus Schackmann, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft



Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, Orrick Hölters & Elsing



Dr. Jörn-Christian Schulze, Arqis Rechtsanwälte



Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr & Company



Rainer Wilke, Shearman & Sterling



Maximilian Gröning, KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft

In der Region Düsseldorf boomt die Wirtschaft. Unternehmen aus vielen Branchen sorgen für eine gesunde Mischung. Davon profitieren die Wirtschaftskanzleien, die es selbst wiederum durch ihre Expertise zu internationalen Ruf gebracht haben. Einige sind auf speziellen Gebieten tätig, andere bieten die ganze Palette der Rechtsberatung an. Ein Überblick.

Achim Kirchfeld, Linklaters Düsseldorf ist traditionell ein Standort für gesellschaftsrechtliche Beratung, insbesondere im Aktien- und Konzernrecht und bei komplexen Unternehmenstransaktionen. Dieses Düsseldorf-erfahrene Kanzlei mit der Fusion zur globalen Anwaltssozietät im Jahr 2000 vollzogen.

Dr. Hans-Michael Pott, Sernetz Schäfer Düsseldorf hat sich zu dem führenden Rechtsstandort in Nordrhein-Westfalen entwickelt und andere, ursprünglich gut aufgestellte Standorte deutlich überflügelt. Es ist dankenswert, dass dies von der führenden Regionalzeitung aufgegriffen wird. Außerhalb der primär interessierten Kreise ist dies noch nicht in das Bewusstsein getreten. Düsseldorf hat internationale Bedeutung. Es ist weltweit die Nummer Zwei der Patentgerichtsorte, es genießt als Ort der Europäischen Patentpflichten Kartell- und Vergabeberatung intensive Industriemandate geprägt. Dies passt sehr gut zu der branchenspezifischen Ausrichtung unseres Düsseldorfer Büros in den Bereichen Healthcare, Energie und Telekommunikation/Neue Medien.

Rainer Wilke, Shearman & Sterling Düsseldorf ist als Standort für Anwälte nicht erst in jüngster Zeit interessant geworden. Als internationaler Kanzlei haben wir bereits vor mehr als zwei Jahrzehnten erkannt, dass Düsseldorf eine hervorragende Basis für kompetente Beratung in einem professionellen Umfeld bietet. An dieser Einschätzung hat sich auch in einem zunehmend europäischeren Markt nichts geändert.

Dr. Maximilian Schiess, Hengeler Mueller Trotz unserer internationalen Ausrichtung sind wir als Kanzlei überzeugt, dass es wichtig ist, hier



Als Standort führender Wirtschaftskanzleien hat Düsseldorf eine dynamische Entwicklung erlebt. Darüber waren sich die Diskussionsteilnehmer beim RP-Wirtschaftsforum einig.

ihre deutschen Märkte bearbeiten wollen.

Dr. Andreas Urban, Heuking Kühn Lüer Wojtek Für Anwalts- und Wirtschaftskanzleien ist Düsseldorf ein sehr guter Standort. Die Stadt hat eine starke internationale Seite und eine gute Unternehmensbasis. Entsprechend gibt es hier auch viele qualitativ hochwertige Kanzleien. Das hat Vorteile für den Anwaltsstandort: Wettbewerb belebt das Geschäft, die Wege sind kurz, und das Vertrauensverhältnis zwischen den Kollegen ist gut.

Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, Orrick Hölters & Elsing Unsere Kanzlei hat sich in den letzten 30 Jahren von Düsseldorf

auf auf mittlerweile vier weiteren Standorten (Düsseldorf, Berlin, Frankfurt und München) und – bedingt durch eine Fusion vor vier Jahren – weltweit auf 23 Büros ausgeweitet. Die Bedeutung Düsseldorf wird schon dadurch unterstrichen, dass neun von 30 Dax-Unternehmen im Einzugsgebiet ihren Hauptsitz haben. Hieran kann eine wirtschaftsrechtlich tätige Kanzlei nicht vorbeigehen.

Dr. Christoph Küppers, Hogan Lovells International In den vergangenen 20 Jahren hat Köln als Standort von Wirtschaftskanzleien gegenüber Düsseldorf Boden verloren: viele Sozietäten haben ihren Standort in die Landeshaupt-

stadt verlagert. Auch die Zahl unserer Anwälte in Düsseldorf ist stark gestiegen.

Christof Gaudig, Mayer Brown Düsseldorf wird insbesondere als Dienstleistungs- und Beratungsstandort wahrgenommen. Da wir neben Banken auch Industrieunternehmen beraten, war es für uns ein logischer Schritt, auch nach Düsseldorf zu gehen.

Thomas Austmann, Allen & Overy Der Standort Düsseldorf zeichnet sich dadurch aus, dass man sich kennt und weiß, wie man miteinander umzugehen hat. Die Stadt bietet eine gute Basis, talentierte Mitarbeiter zu finden.

Dr. Maximilian Koch, Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft Düsseldorf ist ein be-

stehender Standort für Wirtschaftskanzleien. Nicht nur große Konzerne, auch international tätige Mittelständler aus der Region brauchen erstklassige juristische Beratung vor Ort und bei ihren Auslandsaktivitäten. Diese finden sie in lokal verwurzelten mittelständischen Kanzleien, die über die Grenzen hinweg mit einem Netz von ausgesuchten ausländischen Anwälten global agieren.

Dr. Jörn-Christian Schulze, Arqis Rechtsanwältin Nicht nur große Konzerne, auch viele internationale Unternehmen mittlerer Größe zieht es in die Region. Düsseldorf ist gemessen an der Anzahl japanischer Unternehmen zudem der größte japanische Standort in Europa. Hier am Standort gibt es daher viele Fusionen und Übernahmen. Düsseldorf ist somit ein guter Standort für Kanzleien, die sich damit beschäftigen.

Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Bird & Bird Patentrecht spielt in Düsseldorf eine wichtige Rolle, auch in unserer Kanzlei. Zunehmende Bedeutung hat bei uns daneben das Gesellschaftsrecht (M&A) und das Recht in regulierten Bereichen wie zum Beispiel Energie oder Telekommunikation gewonnen. Für alle unsere Aktivitäten bietet Düsseldorf viele Vorteile, etwa die Nähe zum Flughafen, die Messe – und überhaupt die Internationalität.

Dr. Markus Schackmann, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft Neue Kanzleien können schnell in Düsseldorf Fuß fassen. Der Anwaltsmarkt ist durchlässig, nicht durch gewachsene Strukturen abgegrenzt. Die Stadt hat sich auch als Standort für komplexe, internationale Verfahren einen Namen gemacht.

Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr & Company Am Standort Düsseldorf gelingt es nicht nur den großen und internationalen, sondern auch kleineren Kanzleien, sich zu etablieren, vorausgesetzt, sie haben sich in „Nischen“ spezialisiert, die typischerweise von größeren Häusern nicht oder nicht vollständig abgedeckt werden. Es zählt die Expertise des Einzelnen, nicht notwendigerweise das Brand. Deswegen werden bei kleineren, spezialisierten Kanzleien neue Mandate verstärkt über Empfehlungen gewonnen.

stehender Standort für Wirtschaftskanzleien. Nicht nur große Konzerne, auch international tätige Mittelständler aus der Region brauchen erstklassige juristische Beratung vor Ort und bei ihren Auslandsaktivitäten. Diese finden sie in lokal verwurzelten mittelständischen Kanzleien, die über die Grenzen hinweg mit einem Netz von ausgesuchten ausländischen Anwälten global agieren.

Dr. Jörn-Christian Schulze, Arqis Rechtsanwältin Nicht nur große Konzerne, auch viele internationale Unternehmen mittlerer Größe zieht es in die Region. Düsseldorf ist gemessen an der Anzahl japanischer Unternehmen zudem der größte japanische Standort in Europa. Hier am Standort gibt es daher viele Fusionen und Übernahmen. Düsseldorf ist somit ein guter Standort für Kanzleien, die sich damit beschäftigen.

Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Bird & Bird Patentrecht spielt in Düsseldorf eine wichtige Rolle, auch in unserer Kanzlei. Zunehmende Bedeutung hat bei uns daneben das Gesellschaftsrecht (M&A) und das Recht in regulierten Bereichen wie zum Beispiel Energie oder Telekommunikation gewonnen. Für alle unsere Aktivitäten bietet Düsseldorf viele Vorteile, etwa die Nähe zum Flughafen, die Messe – und überhaupt die Internationalität.

Dr. Markus Schackmann, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft Neue Kanzleien können schnell in Düsseldorf Fuß fassen. Der Anwaltsmarkt ist durchlässig, nicht durch gewachsene Strukturen abgegrenzt. Die Stadt hat sich auch als Standort für komplexe, internationale Verfahren einen Namen gemacht.

Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr & Company Am Standort Düsseldorf gelingt es nicht nur den großen und internationalen, sondern auch kleineren Kanzleien, sich zu etablieren, vorausgesetzt, sie haben sich in „Nischen“ spezialisiert, die typischerweise von größeren Häusern nicht oder nicht vollständig abgedeckt werden. Es zählt die Expertise des Einzelnen, nicht notwendigerweise das Brand. Deswegen werden bei kleineren, spezialisierten Kanzleien neue Mandate verstärkt über Empfehlungen gewonnen.

Eine Branche im Umbruch

(jgr) Anwaltskanzleien beschäffigen überwiegend Juristen. Klingt einleuchtend. Doch das werde sich wohl ändern, meint Dr. Dieter Heuskel, früherer Deutschland-Chef bei der Boston Consulting Group, der als Gast am RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“ teilnahm. „Künftig werden sich die Berufsbilder stärker mit unserer Branche überlappen“, ist der Unternehmensberater überzeugt.

Heuskel geht zudem davon aus, dass sich die Stärke einer Institution „nicht nur in Individuen zeigt, sondern auch im



Dr. Dieter Heuskel, ehem. Boston Consulting Group

Brand und Persönlichkeit sind eng miteinander verzahnt

Bestandteil der Marke ist auch die Größe einer Kanzlei. Je größer sie ist, desto bekannter wird ihr Name – doch selbst dann werde die Marke ohne herausragende Anwalts-Persönlichkeiten nicht wahrgenommen, ist Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, Orrick Hölters & Elsing, überzeugt. Ebenso bei der Gewinnung neuer Mandate: „Die Persönlichkeit ent-

Alphatiere mit Teamgeist



Auch wenn Kanzleien wachsen, die Marke in den Vordergrund rückt, bleibt die Persönlichkeit des Anwalts ein entscheidender Faktor, betonen die Experten.

verhältnismäßig sicherlich ausgeprägt im Vordergrund.

Bei der Frage nach Marke oder Person geht es meist nicht um ein Oder; eines bedingt das andere, wie Huhn und Ei. Darin sind sich die Rechtsexperten weitgehend einig – und ebenso hierbei: Brand ohne Persönlichkeit, das funktioniert nicht. „Viele Mandanten würden es nicht akzeptieren, wenn irgendjemand vorbeikommt“, bringt Dr. Markus Schackmann, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft, es auf den Punkt. Kanzleiname hin oder her – die Kunden vertrauen ihren persönlich bekannten Gesprächspartnern am ehesten.

„Vor allem, wenn man Inhaber von Unternehmen berät, ist die Person wichtig“, ergänzt Dr. Andreas Urban, Heuking Kühn Lüer Wojtek. Auch im Strafrecht und in Compliance-

Angelegenheiten vertrauen die Mandanten ihrem Ansprechpartner. Die individuelle anwaltliche Top-Beratung wird anders als das Massengeschäft auch in Zukunft von Persönlichkeiten geprägt, meint Dr. Maximilian Koch, Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft. Andererseits: „Unter der Plattform des Brands geben wir Anwälten die Chance, sich zu entfalten“, sagt Urban und sieht von daher keinen Widerspruch in der Frage. Wichtig ist das Branding in verschiedenen Zusammenhängen allerdings schon, etwa bei der Suche nach neuen Mitarbeitern. Sie kennen ja oft niemanden aus einer Kanzlei persönlich, bewerben sich also aufgrund der Namen und des Rufes, der den Häusern vorrangig.

Dass sich hier auch der Sitz der Kanzlei auswirkt, hat Christof Gaudig, Mayer

Brand und Persönlichkeit sind eng miteinander verzahnt

Bestandteil der Marke ist auch die Größe einer Kanzlei. Je größer sie ist, desto bekannter wird ihr Name – doch selbst dann werde die Marke ohne herausragende Anwalts-Persönlichkeiten nicht wahrgenommen, ist Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, Orrick Hölters & Elsing, überzeugt. Ebenso bei der Gewinnung neuer Mandate: „Die Persönlichkeit ent-

scheidet, ob man den Auftrag bekommt oder nicht“, weiß Maximilian Gröning, KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft.

Brand und Persönlichkeit sind eng miteinander verzahnt, fasst Achim Kirchfeld, Linklaters zusammen: „Unser Beratung ist ein 'people's business', das eine Vielzahl herausragender Persönlichkeiten mit ausgewiesener Expertise verlangt.“ Bei Sichterleistung kompromissloser Qualitätsansprüche innerhalb der gesamten Sozietät ergebe sich der entsprechende Brand. Große Mandate mit gleichzeitiger Beratung in zahlreichen Ländern über verschiedenste Zeitzonen hinweg, etwa grenzüberschreitende Unternehmenszusammenschlüsse, seien nur mit integrierten Teams zu bewältigen, die diese Voraussetzungen und Ansprüche erfüllen.

JÜRGEN GROSCHE



Wirtschaftskanzleien haben einen hohen Stellenwert am Standort Düsseldorf, betonte RP-Geschäftsführer Hans Peter Bork.

Spannende Diskussionen in einem sportlichen Umfeld

(jgr) Die Düsseldorfer Rennbahn inspirierte die Teilnehmer des ersten RP-Wirtschaftsforums „Wirtschaftskanzleien“ zu einem lebhaften und sportlichen Austausch über die Themen der Branche.

RP-Geschäftsführer Hans Peter Bork Wolfgang begrüßte die Anwälte führender Düsseldorfer Häuser und hob deren Bedeutung für den Standort hervor. Für den erstklassigen kulinarischen Rahmen sorgten Holger Bodendorf aus dem



Thomas Austmann, Allen & Overy



Christof Gaudig, Mayer Brown



Dr. Maximilian Koch, Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft



Dr. Georg Rotthege, Rotthege Wassermann



Gregor Barbers, Noerr, Büro Düsseldorf



Dr. Hans-Michael Pott, Sernetz Schäfer



Landhaus Stricker auf Sylt, Wolfgang Otto (Otto Gourmet) und Felix Graf Adelmann vom gleichnamigen Weingut auf Burg Schaubeck. Tatkräftig unterstützt wurde das Wirtschaftsforum auch vom Jaguar-Team mit Peter Modelhart, Geschäftsführer der Jaguar Land Rover Deutschland GmbH. Kunstvoll hatten Martin Lehner (good stuff Deko) und der Kunstraum Essen den Veranstaltungsort dekoriert.



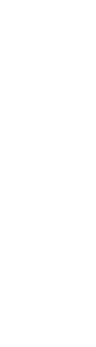
Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Bird & Bird



Dr. Hans-Michael Pott, Sernetz Schäfer



Dr. Anselm Raddatz, Freshfields Bruckhaus Deringer



Dr. Maximilian Schiess, Hengeler Mueller



Dr. Andreas Urban, Heuking Kühn Lüer Wojtek

„Der Markt wird sich stark verändern“

Wie sieht die Zukunft der Anwaltskanzlei aus? Wird sie in internationalen Konzernen aufgehen – oder liegt ihre Stärke vielmehr im besonderen Verhältnis zum Mandanten? Über Tendenzen zur Konvergenz, zur Überlappung, diskutierten Branchenvertreter beim RP-Wirtschaftsforum „Wirtschaftskanzleien“.

Vision oder Schreckgespenst: Konzerne bieten alles aus einer Hand an – von der anwaltlichen Leistung über die Wirtschaftsprüfung und -beratung bis hin zur Betreuung im Steuerrecht. Abgesehen davon, dass es hier noch rechtliche Grenzen gibt, stellt sich die Frage: Wäre eine solche Entwicklung überhaupt wünschenswert? Oder drängt der Markt in solche Richtungen?

Zumindest diese Prognose wagt Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Bird & Bird: „Der Anwaltsmarkt wird sich komplett verändern.“ Der Trend gehe weg von Boutiquen, also kleineren Anbietern, die Nischen im Rechtsgeschäft bedienen. Ganze Rechtsabteilungen werden schon jetzt outsourct, für Aufträge feste Honorare als flat fees vereinbart.

Große Unternehmen werden sich durchsetzen, meint Schröder-Frerkes: „Die Überlappung wird zunehmen.“ Die Anwaltspflicht werde wohl aufgeweicht werden; „die Entwicklung wird dazu führen, dass große Konzerne alle Leistungen anbieten“. Daneben werde es aber auch weiterhin Nischen geben, in denen Spezialisten erfolgreich tätig sein können.

Rainer Wilke, Shearman & Sterling, teilt diese Ansicht nicht. „Überlappungen werden so nicht kommen.“ Wilke beobachtet eher den gegenteiligen Trend: „Mandanten schauen genau auf den Brand, die Marke, und auf die Persönlichkeit, die dahintersteht.“ Die Kunden der Kanzleien würden anwaltliche Leistungen in „gleichbleibend hoher Qualität“ nachfragen, aber nicht dazu noch andere Dienstleistungen kaufen wollen.



Führende Vertreter Düsseldorf Wirtschaftskanzleien diskutierten beim RP-Wirtschaftsforum über die Veränderungen in ihrem Markt.

FOTO: ALOIS MÜLLER

Dr. Christoph Küppers, Hogan Lovells International, zweifelt ebenfalls an der Konvergenzthese: „Die Überlappung muss nicht kommen.“ Die Tätigkeit von Anwälten sei anders als die Aufgaben der Wirtschaftsprüfer. Während diese weltweit ähnliche Leistungen anbieten, „haben wir kein homogenes Produkt“. Das verhinderte schon nationale Besonderheiten. Zudem

sei der Kreis der Anwaltsklientel sehr vielschichtig – „Überlappungen mit anderen als anwaltlichen Tätigkeiten wären da gar nicht wünschenswert“, ist Küppers überzeugt.

Dr. Michael Johannes Schmidt, Peters Rechtsanwälte, sieht natürliche Grenzen: „Die persönliche Beziehung eines Unternehmers zu und dessen Vertrauen in 'seiner' Rechtsanwälte kann in

Deutschland nicht überall durch große Law Firms ersetzt werden. Es gibt, insbesondere für den deutschen Mittelstand, einen Markt, der einen persönlichen Ansprechpartner seines Vertrauens wünscht.“

„Die Märkte ändern sich heute schnell“, meint Dr. Anselm Raddatz, Freshfields Bruckhaus Deringer, „wir müssen also flexibel sein.“

Aber das bedeutet nach seiner Ansicht nicht, dass Anwaltskanzleien nun noch neue Bereiche dazunehmen. „Die anwaltliche Beratung ist und bleibt eine spezielle Leistung – die internationale Dimension des Rechts allerdings muss eine Top-Kanzlei heute zusätzlich abdecken“, präzisiert Raddatz.

Auch Achim Kirchfeld, Linklaters, sieht die skizzierten

Tendenzen in dieser Allgemeinheit nicht. Sicherlich werde sich der Markt für anwaltliche Beratung weiterhin verändern und es würden sich unterschiedliche Angebote herauskristallisieren. Aber: „Der Anspruch unserer Mandanten auf erstklassige Beratung, die immer einen innovativen Ansatz erfordert, lässt sich aus einem gemeinsamen Konglomerat nicht erfüllen.“

Ein Engagement in allen Wirtschaftsfeldern hält Dr. Hans-Michael Pott, Sernetz Schäfer, ebenfalls für nicht wünschenswert: Anwaltskanzleien würden ihr Alleinstellungsmerkmal verlieren, die „Verpflichtung auf das Mandanten-Interesse“. „Wir müssen zeigen, wofür Anwälte stehen“, pflichtet Dr. Maximilian Schiessl, Hengeler Müller, bei: Große Konglomerate bergen nach seiner Ansicht die Gefahr von Interessenkonflikten; „wir sollten hingegen punkten mit Ethos und Loyalität gegenüber unseren Mandanten.“

Tendenzen zur Konvergenz verneint auch Dr. Ulrich Reese, Clifford Chance: „Ich bin skeptisch, ob wir uns in diese Richtung entwickeln.“ Allerdings könnten „Schnittstellenkompetenzen“ an Bedeutung gewinnen: Mandanten suchen in der Regel Lösungen für ein definiertes Problem. Das habe oft viele – auch außerjuristische – Facetten, und hier müssten Anwälte mit anderen Experten punktuell zusammenarbeiten. „Der Schlüssel liegt darin, unsere 'Produkte' zu verfeinern und solche Schnittstellen zu besetzen.“

„Die Märkte werden sich stark verändern“, meint Dr. Georg Rotthege, Rotthege Wassermann und ist sich dabei mit verschiedenen Kollegen einig. „Der Kostendruck steigt“, schlussfolgert der Rechtsanwalt und lenkt den Blick noch einmal auf die eingangs erwähnte Entwicklung: Outsourcing werde dazu führen, dass Dienstleister Standard-Arbeiten preiswerter anbieten – wovon auch die etablierten Kanzleien profitieren könnten. Die Zukunft bleibt für die Branche also spannend. JÜRGEN GROSCHE

ALLEN & OVERY



Das Recht gibt uns Erfolg.

Fünf Jahre konstantes Wachstum am Standort Düsseldorf.

Allen & Overy LLP

Breite Straße 27
40213 Düsseldorf
Tel. +49 211 2806 7000
Fax +49 211 2806 7800

Partner

Thomas Austmann
Dr. Christian Eichner
Tobias Neufeld
Birgit Reese
Dr. Jan Schröder

www.allenoverly.com

Kampf um die Köpfe

Der „War for Talents“, der Kampf um die Köpfe in Zeiten des sich immer weiter verschärfenden Fachkräftemangels, hat auch die Wirtschaftskanzleien erreicht. Eine Branche, die heute viel stärker im Vordergrund als früher, führt Reese weiter aus. Dies zähle häufig mehr als beispielsweise rein finanzielle Aspekte – und nur wenn sich Unternehmen dahingehend positionieren, können sie den Kampf um die Köpfe gewinnen. Dr. Maximilian Koch von der Mütze Korsch Rechtsanwalts-Gesellschaft beobachtet, dass die Work-Life-Balance, also ein ausgewogenes Verhältnis von Arbeits- und Freizeit, Bewerber immer wichtiger wird. Jüngere Leute seien natürlich nicht faul, so die einhellige Einschätzung der Wirtschaftsjuristen, aber der Freiraum, sich trotz eines ebenso interessanten wie anspruchsvollen Berufs genügend um das Privatleben kümmern zu können, werde zunehmend eingefordert. „Wir müssen uns mehr auf die Bewerber einstellen“, so die Einschätzung Kochs.

Das heißt indes nicht, dass die herausragenden jungen Juristen – Wirtschaftskanzleien stellen in aller Regel nur Bewerber ein, die zu den besten fünf bis zehn Prozent gehören, die formalen Anforderungen sind bei allen gleich – ausschließlich und automatisch die renommierten Sozietäten ansteuern. „Ich hätte zuletzt gerne einen Bewerber eingestellt. Dieser hat sich dann aber für einen völlig anderen Karriereweg außerhalb der Wirtschaftskanzleien entschieden“, sagt Dr. Ulrich Reese, Partner bei Clifford Chance.

Dies ist nur ein Beispiel von vielen, das zeigt, dass auch Wirtschaftskanzleien um Spitzenbewerber buhlen und sich die Frage stellen müssen: Wie kriegen wir die Besten? „Heute bewerben sich Sozietäten bei den Absolventen. Die Kanzleien werden bewertet, ein positives Arbeitgeber-Image, wie wir es in den letzten Jahren systematisch aufgebaut haben, ist hierbei ein entscheidender Faktor“, fasst Gregor Barbers von Noerr zusammen. Vor diesem Hintergrund hat etwa Freshfields Bruckhaus Deringer als einer der größten juristischen Arbeitgeber in Deutschland ein umfassendes Personalkonzept auf den Weg

gebracht – mit neuen Standards für Weiterbildung, Karriereförderung, flexibleres Arbeiten und Diversity.

„Der Sinn ihrer Tätigkeit steht für die meisten jungen Leute heute viel stärker im Vordergrund als früher“, führt Reese weiter aus. Dies zähle häufig mehr als beispielsweise rein finanzielle Aspekte – und nur wenn sich Unternehmen dahingehend positionieren, können sie den Kampf um die Köpfe gewinnen. Dr. Maximilian Koch von der Mütze Korsch Rechtsanwalts-Gesellschaft beobachtet, dass die Work-Life-Balance, also ein ausgewogenes Verhältnis von Arbeits- und Freizeit, Bewerber immer wichtiger wird. Jüngere Leute seien natürlich nicht faul, so die einhellige Einschätzung der Wirtschaftsjuristen, aber der Freiraum, sich trotz eines ebenso interessanten wie anspruchsvollen Berufs genügend um das Privatleben kümmern zu können, werde zunehmend eingefordert. „Wir müssen uns mehr auf die Bewerber einstellen“, so die Einschätzung Kochs.

Neben Noten komme es natürlich auch auf die Bewerberpersönlichkeit an. „Wir suchen selbstständige Typen“, sagt Dr. Andreas Urban (Heuking Kühn Lüer Wojtek). „Das ist für uns bei der Nachwuchsförderung entscheidend.“ Kaum verwunderlich, ist die Branche doch sehr personenbezogen: „Es geht nicht nur um die juristische Qualität, sondern auch um den Berater als Mensch“, erläutert Thomas Austmann, Partner bei Allen & Overy. „Die Mandanten brauchen und wollen Vertrauen in die Persönlichkeit eines Anwalts“, fügen Urban und Achim Kirchfeld (Linklaters) übereinstimmend hinzu.

Denn ohne solche Persönlichkeiten sei die Herausbildung einer starken Marke überhaupt nicht möglich, ist sich Dr. Markus Schackmann (Luther Rechtsanwalts-Gesellschaft) sicher.

Dieses Branding wiederum ist wichtig für Unternehmen, wenn sie um neue Rechtsberater werben. „Es kommt auch auf die Marke an“, sagt Dr. Georg Rotthege von Rotthege Wassermann. Das „brand“ und damit natürlich auch das Image werde immer entscheidender: „Ein starkes 'brand' ist förderlich, um Nachwuchs zu gewinnen.“ Eine starke Marke ist aber nicht gleichbedeutend mit Größe: Viele Jüngere ziehe es bewusst nicht zu den ganz Großen, sondern eher zu kleineren und mittleren Kanzleien, so Rotthege.

In Düsseldorf ist die Juristische Fakultät sehr wichtig für die Wirtschaftskanzleien, sagt Professor Siegfried Elsing, Partner bei Orrick Hölters & Elsing. „Obwohl es kein alter Standort ist, hat die Fakultät in kürzester Zeit erhebliches Renommee gewonnen. Und die Anwaltschaft tut sehr viel, es besteht eine gute Zusammenarbeit.“

„Die Juristische Fakultät und die enge und langfristige Zusammenarbeit mit Universitäten und Lehrstühlen hilft enorm bei der Rekrutierung“, sagt auch Gregor Barbers.

Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner bei Arqis Rechtsanwälte, teilt die Meinung von Barbers und fügt hinzu: „Die Kanzleien arbeiten mit der Fakultät auch bei Praktika und Nebentätigkeiten zusammen. So können wir potenzielle Kandidaten schon während des Studiums an unsere Sozietät binden.“

PATRICK PETERS



Dr. Anja Zimmermann, Anwältin bei Rotthege Wassermann, geht davon aus, dass es in ihrem Beruf auf Persönlichkeit und Erfahrung ankommt, nicht auf Mann oder Frau.
FOTO: ROTHEGE WASSERMANN

„Sinnvolle Arbeit für die Gesellschaft“

Dr. Anja Zimmermann, Anwältin bei Rotthege Wassermann

„Als Rechtsanwältin kann ich für die Gesellschaft sinnvolle Arbeit leisten“, ist Dr. Anja Zimmermann überzeugt. Die Wirtschaftsanwältin in der auf Unternehmens- und Immobilientransaktionen spezialisierten Kanzlei Rotthege Wassermann ist von ihrem Beruf fasziniert. Bereits im Studium interessierte sie sich für Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht. Das Lesen von Bilanzen hat sie dann während des Referendariats gelernt. In der Mittelstandsberatung mache man im Prinzip alles selbst, behalte so den ganzen Fall im-

mer im Blick, beschreibt sie ihre Arbeit. „Ich berate bei Transaktionen von Anfang an und liebe die Vielfalt und auch die Komplexität der Fragestellungen.“ Das sei zwar manchmal nervenaufreibend, aber jedes Mal wieder ein Erlebnis und werde nie langweilig. Niemals habe sie daher in Betracht gezogen, den Bereich zu verlassen und zum Beispiel in den öffentlichen Dienst zu wechseln.

Beratungspersönlichkeit

Während der Verhandlungen mit Mandanten sitze sie meist mit Männern um den Tisch. „Ich kann mir vorstellen, dass sich da einige Frauen

unsicher fühlen würden“, räumt die 33-Jährige ein. „Wenn wir den Patriarchen eines Familienunternehmens beraten, dann kommt es nicht so sehr darauf an, ob der Anwalt männlich oder weiblich ist“, ist Zimmermann überzeugt. Vielmehr seien Beraterpersönlichkeit und Berufserfahrung wichtig. „Da sollte ein erfahrener, sprich älterer, Partner mit dabei sein.“

Ihrer Erfahrung nach komme es den Mandanten zugute, wenn Frauen und Männer gemeinsam an den Start gehen. „Frauen sind oft empathischer, diplomatischer und manchmal auch kreativer als Männer.“ Gemischte Teams seien daher erfolgreicher.

Durch die von ihr begleiteten Restrukturierungsmaßnahmen habe sie vermutlich schon häufiger dazu beigetragen, dass ein Unternehmen, das ungewisse Zukunftsaussichten hatte, wieder sicheren Fuß fasst. „Natürlich denke man dann auch an die Arbeitsplätze, die von der eigenen Arbeit abhängen“, so Zimmermann. Richtig Freude gemacht habe ihr ein sogenanntes Pro-Bono-Mandat, bei dem die Kanzlei auf das Honorar verzichtet hat. „Da haben wir eine Stiftung gerettet, die nun weiterarbeiten und im Bildungsbereich auch künftig gute Taten leisten kann“, freut sich Zimmermann.

Anzugträger dominieren in den deutschen Wirtschaftskanzleien, Frauen sind in diesem Beruf deutlich in der Minderheit. Doch die Beschäftigung mit Bilanzen, Unternehmensverkäufen und internationaler Rechtsberatung ist für immer mehr Rechtsanwältinnen ein Traumjob – trotz harter Arbeitsbedingungen. Einige Düsseldorfer Anwältinnen gehören zu den Top-Vertretern ihrer Zunft, erfuhr unsere Autorin Anja Kühner.

„Ich arbeite gerne unabhängig“

Dr. Andrea Panzer-Heermeier, Partnerin bei Arqis Rechtsanwältinnen

„Ich bin in einer doppelten Minderheitenrolle – als Frau und Nicht-M&Alerin“, scherzt Dr. Andrea Panzer-Heermeier. Seit 2006 ist sie Partnerin der damals neu gegründeten, auf Unternehmenstransaktionen spezialisierten Wirtschaftskanzlei Arqis Rechtsanwältinnen.

Derzeit ist sie die einzige Frau unter den sechs Equity-Partnern in ihrem Haus. „Ich arbeite sehr gerne unabhängig“, sagt die 39-Jährige. Panzer-Heermeier leitet den Bereich Arbeitsrecht, und dieses Rechtsgebiet liegt ihr am Her-

zen. „Hier geht es in jedem Fall um den Menschen, um Arbeitsplätze, um die konkreten Arbeitsbedingungen – das hat etwas Persönliches, auch wenn ich die Unternehmensseite verrete.“

Rollenmodell Mutter?

Dass sie nun spät Mutter werde, sei dem Karriere-Interesse geschuldet. Gerade während ihrer derzeitigen Schwangerschaft bemerke sie allerdings, dass vor allem die Mitarbeiterinnen „beobachten, wie das bei mir mit dem Kind laufen wird“. Die Anwältin sieht sich daher gerade jetzt in der Situation, „vielleicht doch ein Rollenmodell zu

sein“. Auch mit Blick auf den Familienzuwachs schätzt sie ihr Fachgebiet Arbeitsrecht: „Es gibt weniger kurzfristige Planänderungen, und es lässt sich alles recht gut planen.“

Kritisch sieht sie das in den internationalen Großkanzleien übliche Pyramidensystem: „Es können nicht alle Partner werden, und wenn die weibliche Hälfte der potenziellen Partner freiwillig geht, dann ist das vielleicht gar nicht unwillkommen“, vermutet sie. Sie sei immer gegen eine Frauenquote gewesen. „Aber für eine Übergangszeit könnte es sinnvoll sein“, differenziert sie das Thema nun. Seit geraumer Zeit bemerke sie ein kritisches Hinterfragen

des in den Großkanzleien üblichen Arbeitseinsatzes von bis zu 100 Wochenstunden.

Sabbaticals

„Auch Männer wollen dem 24/7-Modell nicht mehr hinterherhecheln“, weiß Panzer-Heermeier. Daher kämen Änderungen in der allgemeinen Einstellung derzeit vermehrt von den Männern, die Elternzeit und Sabbaticals beantragen. „Einen Mann einzustellen bedeutet für die Kanzleien als Arbeitgeber heute nicht mehr automatisch einen Vorteil bezüglich der zeitlichen Verfügbarkeit, denn auch Männer sind nicht mehr bereit, alles mitzumachen.“



Dr. Andrea Panzer-Heermeier, Partnerin bei Arqis Rechtsanwältinnen, beobachtet, dass auch Männer zu Veränderungen der allgemeinen Einstellungen beitragen.
FOTO: MICHAEL LÜBKE

„Frauen fehlen die Vorbilder“

Kerstin Henrich, Local Partner bei Orrick Hölters & Elsing

„Scheidungen und Verkehrsunfälle waren mir fachlich zu uninteressant und eintönig“, erzählt Kerstin Henrich. Schon immer wollte sie eine Aufgabe mit internationalem Bezug. Bereits im Studium orientierte sie sich über die Landesgrenzen hinweg, studierte ein Jahr an der Universität Genf, absolvierte zusätzlich zu ihrer Promotion am Institut für Handelsrecht in Bonn noch ein Master of Laws-Studienjahr in den USA. In Amerika entschied sich die heute 37-Jährige für eine Karriere in einer Großkanzlei. Heute ist sie

Counsel, also Local Partner, bei Orrick Hölters & Elsing in Düsseldorf, wo sie seit Februar 2010 tätig ist. Ihre Spezialgebiete sind die Beratung bei Unternehmenskäufen und in Managerhaftungs-Fällen.

Vorurteile beseitigen

Als ehemalige Stipendiatin der Studienstiftung ist sie heute in deren Auswahlkommissionen aktiv. Dabei stellte sie fest, dass „junge Frauen Gutes tun und die Welt retten wollen, aber oft – im Gegensatz zu den jungen Männern – keinerlei Vorstellung von ihrer eigenen beruflichen Zukunft haben“. Nun will sie nicht unbedingt eine Vorbildrolle einnehmen.

„Aber ich möchte gerne Möglichkeiten aufzeigen und vorgefertigte Meinungen aufbrechen“, sagt Henrich. Natürlich werde in einer Großkanzlei mehr als eine 40-Stunden-Woche gearbeitet, aber das sei in kleineren Rechtsanwaltssozialitäten auch nicht anders. Dafür könne man bei größeren Teams im Notfall die Arbeit leichter auf andere umverteilen.

Angehen möchte sie auch die Vorurteile, die generell gegen Großkanzleien und Wirtschaftsanwälte kursieren. „Längst nicht in jeder Kanzlei herrscht beispielsweise ein rauer, männlich geprägter Umgangston“, sagt Henrich. Und trocken sei die Materie

auch nicht, schließlich gehe es oft um Millionen- oder gar Milliardensummen.

Dass viele junge Juristinnen sich eher für Fachgebiete wie Familien- oder Sozialrecht interessieren als für Wirtschaftsrecht, kann die Anwältin nicht ganz nachvollziehen: „Wenn es bei Scheidungen um die persönliche Existenz geht oder gemeine Anschuldigungen vorgebracht werden, das würde mich mehr belasten, als wenn mich ein gegnerischer Anwalt am Telefon anbrüllt“, sagt Henrich. Da gebe es um viel abstraktere Themen, und das Aufbrausen sei zumeist der Rolle in der Vertragsverhandlung oder gegenüber dem Mandanten geschuldet.



Kerstin Henrich, Local Partner bei Orrick Hölters & Elsing, hält nichts von Vorurteilen und vorgefertigten Meinungen über Rollenverständnisse.
FOTO: ORRICK HÖLTERS & ELSING



Ulrike Gantenberg, Managing Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek, weiß, dass in ihrer Branche eine Frau am Anfang der Karriere überdurchschnittlich gut sein muss, bis sie Anerkennung findet.
FOTO: HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

„Ich mag den Adrenalinstoß“

Ulrike Gantenberg, Managing Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek

„Treffen sich Wirtschaftsanwälte, so ähnelt das oft einem Altherrenclub“, sagt Ulrike Gantenberg. Dabei ist die 39-jährige Managing Partner der Düsseldorfer Anwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek ein Beweis, dass auch Frauen in diesem Metier erfolgreich sein können. „Wir fallen nur auf den ersten Blick nicht so auf“, ist ihre Erfahrung.

Unter den jungen Anwältinnen, die in ihrer Kanzlei anfangen, sind etwa 40 Prozent weiblich. „Doch nach etwa drei Berufsjahren wechseln sehr viele Frauen in behördennahe In-

stitutionen oder die Justiz, werden Staatsanwältinnen oder Richterinnen“, beobachtet Gantenberg. Dort sei das Thema Familie besser zu planen, hört sie häufig als Begründung.

Natürlich sei das Leben als international tätige Anwältin nicht im klassischen Sinne familienkompatibel. „Es gibt in unserer Kanzlei auch Teilzeitmodelle, doch kann sich niemand darauf verlassen, wirklich um 12 Uhr den Griffel fallen lassen zu können“, weiß Gantenberg, die selbst zweifache Mutter ist.

Sie vermutet, dass ein derart zeitaufwändiger Job vielen Frauen schlicht und einfach zu stressig ist. Mit Stolz präsent-

iert sie daher die Statistik von Heuking Kühn Lüer Wojtek: Etwa 250 Anwältinnen arbeiten an den sieben deutschen und zwei ausländischen Standorten, die Frauenquote in Düsseldorf beträgt 34,6 Prozent. „Ich habe mich sehr gefreut, als vergangenes Jahr der erste Mann Elternzeit genommen hat, denn das Thema Familie betrifft nicht nur uns Frauen“, sagt Gantenberg.

Am Anfang der Karriere müsse eine Frau fünfmal so gut sein, bis sie die gleiche Anerkennung und Akzeptanz finde wie ein Mann. „Ist dieser Punkt erreicht, dann gibt es keinen Unterschied mehr“, so Gantenberg. Zumindest die Spezialistin für Gesellschaftsrecht

und internationale Schiedsgerichtsbarkeit das Gefühl hat, dass die „uphill battle“, der harte Kampf um Akzeptanz bei Mandanten und auch bei der Gegenseite, mit zunehmender Berufserfahrung abnimmt.

Gerne erinnert sie sich dennoch an ihre ersten Riesentransaktionen, den Squeeze-Out beim Baggerhersteller Orenstein & Koppel. Auch an der Hauptversammlung von Wella während der Übernahme durch Procter & Gamble war sie beteiligt. „Das sind unglaublich intensive Projekte, die viel Spaß bringen“, begeistert sich Gantenberg. „Ich mag die Adrenalinstöße, wenn große Deals gelingen.“

RP Hier ist Leben drin.

Interesse an einer Anzeigenschaltung?

Der nächste Round Table „Wirtschaftskanzleien“ findet im Frühjahr 2013 statt.

Schalten Sie gezielt Ihre Anzeige innerhalb der Sonderveröffentlichung „Geschlossene Fonds“. Die nachstehende Key-Account-Managerin informiert Sie gerne über Platzierungs- und Gestaltungsmöglichkeiten.

Pia Kemper
Telefon: 0211 505-2658
Telefax: 0211 505-1002658
E-Mail: pia.kemper@rp-media.de



SHEARMAN & STERLING LLP

Seit über zwei Jahrzehnten zählt Shearman & Sterling zu den führenden Kanzleien in Deutschland. Aus unseren drei deutschen und 17 ausländischen Büros in den wichtigsten globalen Finanz- und Wirtschaftszentren beraten wir unsere Mandanten international, umfassend, flexibel und praxisorientiert.

„Ausgezeichnet. Strategisch und taktisch sehr geschickt.“
Wettbewerber bzw. Mandant in JUVÉ Handbuch 2011/2012

- Arbeitsrecht
- Asset Management
- Bank- und Versicherungsaufsichtsrecht
- Compliance
- Finanzierungen
- Gesellschaftsrecht
- Kapitalmarkt
- Kartellrecht
- Mergers & Acquisitions
- Öffentliches Wirtschaftsrecht
- Private Equity
- Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit
- Restrukturierungen
- Steuerrecht

Breite Strasse 69
40213 Düsseldorf
T: +49.211.17888.0

Gervinusstrasse 17
60322 Frankfurt
T: +49.69.9711.1000

Oberanger 28
80331 München
T: +49.89.23888.200

www.shearman.com

erste Liga

Auch in der Wirtschaft gibt es verschiedene Spielklassen. Wir bieten ein eingespieltes Team, mit dem Sie auch international punkten!

ARQIS RECHTSANWÄLTE

Düsseldorf • München • Tokio
www.arqis.com

Mütze Korsch
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH



Mit MKRG zu der optimalen Lösung
... kreativ, kompetent, effizient

- Arbeitsrecht
- Gesundheitswesen
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Immobilien- und Baurecht
- Öff. Wirtschaftsrecht / Vergaberecht
- Unternehmens- und Finanzrecht
- Restrukturierung und Insolvenzrecht

Trinkausstraße 7
40213 Düsseldorf
Tel.: 0211 88 2929

Erfstraße 19a
50672 Köln
Tel.: 0221 50 0035

www.mkrg.com