

Nr. 12 17. Jahrgang · Dezember 2014

JUVE

RECHTSMARKT

**Know-how-Schutz:
Die Europäische Union arbeitet
an einer Richtlinie**

**Ausgebremst:
Russland-Embargo und
seine Folgen**

Aufbruchstimmung

**Immer mehr junge Anwälte
kehren der Großkanzlei den Rücken**



Impressum

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber
Chefredaktion: Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)
Redaktionsleitung: Jörn Poppelbaum – V.i.S.d.P., Stellv. Astrid Jatzkowski (jat)
Management, Namen+Nachrichten, Deals:
Leitung Christine Albert (CA), Stellv. René Bender (RB), Marcus Jung (mj, Verfahren), Parissa Kerkhoff (pke, Deals)
Kanzleien: Leitung Ulrike Barth (uba)
Unternehmen: Leitung Astrid Jatzkowski, Catrin Behlau (cb)
Recht: Leitung Volker Votsmeier (vov)
Redaktion: Laura Bartels (lau), Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Marc Chmielewski (mc), Geertje de Sousa (gds), Eva Flick (EF), Christina Geimer (cg), Mathieu Klos (MK), Markus Lembeck (ML), Christin Nünemann (cn), Norbert Parzinger (NP)
CvD/Schlussredaktion: Ulrike Sollbach
Redaktionsassistent: Sirka Laass, Claudia Scherer (sch), Christiane Schiffer (chs)
Freie Mitarbeiterin: Sonja Behrens (smb)
Übersetzungen: Sandra Wosky
Leiter Vermarktung und Verkauf: Chris Savill
Vermarktung und Verkauf: Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Angelika Graef, Svea Kläßen, Jessica Lütkenhaus
Marketing und Veranstaltungen: Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Eva Wolff
Verwaltung und Buchhaltung: Barbara Albrecht, Nicolle Kexel, Patricija Kladnik, Sandra Schmalz, Janine Wartenberg
Gestaltung/Satz: Leitung Andreas Anhalt, Janna Lehnen, Dominik Rosse
Systemadministration: Leitung Marcus Willemsen, Boris Sharif
Vertrieb: Svea Kläßen (Abonnements), Eva Wolff
Wissensmanagement: Stefanie Seeh
JUVE Rechtsmarkt · 17. Jahrgang
erscheint monatlich bei
JUVE Verlag für juristische Information GmbH
Sachsenring 6 · D-50677 Köln
Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln
Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0
Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18
E-Mail: redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)
vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)
anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

ISSN: 1435-4578

Druckauflage: 15.100

Litho- und Druckservice: D+L Printpartner GmbH, Bocholt
Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.
Abo: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzeleiabonnament erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!

Weitere JUVE-Publikationen:



JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien
Bereits in 17. Auflage erhältlich



German Commercial Law Firms
Das JUVE Handbuch in englischer Sprache



JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen
Der österreichische Markt in Zahlen und Fakten



azur
Karrieremagazin für junge Juristen



azur100
Die 100 attraktivsten Arbeitgeber für Juristen

INHALT KANZLEIEN

24 Nachrichten

EnBW-Deal: Schadensersatzprozess gegen Gleiss Lutz gestartet

Besser spät als nie: Linklaters baut Patentrecht auf



03 Editorial

06 Management

Kommentar: Catrin Behlau über den Managementwechsel bei Bird & Bird

Stühlerücken: DLA setzt auf Doppelspitze

JUVE spricht mit ...
Dr. Rupert Bellinghaus von Linklaters

08 Impressum/Stellenmarkt

92 Deal des Monats

Auf Umbaukurs: Allen & Overy begleitet GeoSea beim Kauf der Hochtief-Windsparte

112 Kanzleiindex/Unternehmensindex

114 Closing

Die Angst des Junganwalts vor dem Zehn-Meter-Turm

30 Aufbruchstimmung

Spin-offs: Immer mehr junge Anwälte kehren der Großkanzlei den Rücken und gründen mit Kollegen eine eigene Sozietät. Ein Businessplan ist nur der erste Schritt zum nachhaltigen Erfolg.

40 Der deutsche Patient

Clifford Chance: Der Management-Wechsel in Großbritannien und Deutschland bringt frischen Wind in die Kanzlei – mehr Pragmatismus, weniger Verwaltung. Ist die Position der deutschen Praxis in dieser Konstellation geschwächt?

48 Keep calm and carry on

UK-Umsätze: Auch in Großbritannien feiern die Kanzleien Umsatzrekorde. Der Markt wird von den starken US-Kanzleien getrieben.

Titelillustration: Andreas Anhalt

Aufbruchstimmung

Immer mehr junge Anwälte kehren der Großkanzlei den Rücken und gründen mit Kollegen eine eigene Sozietät. Doch so ein Spin-off entsteht nicht über Nacht. Ein Businessplan ist nur der erste Schritt zu nachhaltigem Erfolg.

VON LAURA BARTELS

Der Weg von der Großkanzlei in die eigene Sozietät erfordert Mut, unternehmerisches Geschick und – zumindest im Fall der Kanzlei Gütt Olk Feldhaus – zwei Flaschen Wein. Bei einem guten Tropfen ist den Gründungsmitgliedern die Idee gekommen, den Arbeitsplatz in einer internationalen Top-Kanzlei gegen den Chefsessel in der eigenen Sozietät einzutauschen. Sie sind nicht allein. In den vergangenen fünf Jahren haben eine ganze Reihe von erfahrenen Associates oder gestandenen Partnern dem Großkanzlei Alltag den Rücken gekehrt und sich mit zwei oder drei Kollegen zu einer eigenen Einheit zusammengeschlossen. Mit kleinem Team, effizienten Kostenstrukturen und einem stark unternehmerisch geprägten Beratungsansatz gehen diese sogenannten Spin-offs an den Start.

Drei Jahre ist es her, dass Dr. Sebastian Olk und seine Kollegen Dr. Tilmann Gütt und Dr. Heiner

Feldhaus den Schritt in die Selbstständigkeit wagten. Gütt und Feldhaus waren zuletzt bei Freshfields Bruckhaus Deringer, Olk bei der US-Kanzlei Milbank Tweed Hadley & McCloy als Senior Associates beschäftigt. Rund ein Jahr später stieß Attila Oldag hinzu, der schon zu Beginn in die Kanzleiplanung eingebunden war. „Der ideale Zeitpunkt für den Wechsel hat sich bei mir ein wenig verschoben“, erklärt Oldag seinen verspäteten Eintritt. In München war Gütt Olk Feldhaus der erste Freshfields-Spin-off am Markt. Bislang wagten vor allem in Hamburg Freshfields-Associates den Sprung in die Selbstständigkeit.

Spin-off-Boom.

Anfang 2014 gründeten Olaf Berner, Dr. Thilo Fleck und Dr. Carsten Wettich mit ihrer Kanzlei Berner Fleck Wettich den ersten Hengeler Mueller-Spin-off in Düsseldorf. Fleck war nach seiner Zeit bei Hengeler noch zwei Jahre Salary-Partner bei Heuking

Gemeinsam in die Zukunft:
Die ehemaligen Hengeler-
Associates Olaf Berner, Thilo
Fleck und Carsten Wettich (v.l.)
gründeten zum Jahresbeginn
ihre eigene Kanzlei.

Kühn Lüer Wojtek. Seine Kollegen verließen Hengeler als Senior Associates. Der Standort war für die Gründungspartner nie ein Diskussionspunkt. „In Düsseldorf gibt es sehr viele Großkanzleien, aber kaum kleinere Einheiten, die sich auf die Beratung mittelständischer Mandanten fokussieren. In Köln ist es genau anders herum“, sagt Berner. In der Tat sind Großkanzlei-Spin-offs wie Kliemt & Vollstädt – ehemals Clifford Chance – und Arnold Ruess (früher Freshfields) in der NRW-Landeshauptstadt eher die Ausnahme.

Der Wunsch nach mehr Selbstständigkeit ist einer der Hauptgründe für junge Anwälte, eine eigene Kanzlei aufzubauen. „In einer internationalen Großkanzlei trägt man zum Gesamterfolg einer etablierten und gut funktionierenden Sozietät bei. Wir wollten aber auch einen eigenen Abdruck im Markt hinterlassen und es aus eigener Kraft schaffen“, erklärt Wendelstein-Partner Frank Fischer. Er feierte Anfang 2011 mit seinen Kollegen eine Premiere, als sie mit dem Spin-off Wendelstein in Frankfurt an den Markt gingen. Die sechs Gründungspartner starteten mit dem ersten Associate-Kanzleiabnehmer von Hengeler Mueller überhaupt. Weitere Abspaltungsgründe sind Flexibilität und Unternehmertum. Denn die können im Entscheidungsapparat einer Großkanzlei schon mal auf der Strecke bleiben.

Sympathiefaktor.

Nicht zu unterschätzen bei einer Kanzleigründung ist die persönliche Ebene. „So ein Spin-off setzt eine Menge Vertrauen voraus. Nur wenn es persönlich passt, kann man gemeinsam erfolgreich sein“, sagt Olaf Berner von Berner Fleck Wettich. Auch die drei Partner des Münchner Spin-offs Emplawyers haben ihrem Wunsch nach mehr Selbstbestimmung nachgegeben. Seit September betreuen die ehemaligen Bird & Bird-Anwälte ihre Mandanten in eigener Kanzlei.

„Wir können nun unseren Fokus noch klarer setzen und uns auf die Arbeitgeberberatung konzentrieren“, sagt Partner Roland Falder. Er musste nicht lange überlegen, mit wem er ein solches Projekt in die Tat umsetzen wollte.

Viele Jahre arbeitet er schon mit Dr. Frank Walk und Axel Bertram zusammen. Sie sind als Team von Taylor Wessing zu Bird & Bird gewechselt – Walk als Counsel, Bertram als Associate. In der neuen Einheit sind die drei

gleichberechtigte Partner. Sie folgten einem Trend im Arbeitsrecht, wonach immer mehr erfahrene Großkanzleiteams in Boutiquen wechseln: 2010 gründeten drei ehemalige Partner von Freshfields und White & Case die Arbeitsrechtsboutique Schramm Meyer Kuhnke. Die Frankfurter Arbeitsrechtler von Freshfields schlossen sich vor knapp zweieinhalb Jahren zu Schweibert Leßmann & Partner zusammen. „In Großkanzleien ist Arbeitsrecht in der Regel ein Annex zur übrigen Beratung. Deshalb war es für uns nur konsequent, den Schritt in eine eigene, effizientere Einheit zu gehen“, sagt Falder.

Businesspläne und Immobilienfragen.

Die To-do-Liste, die vor Kanzleieröffnung abgearbeitet werden sollte, ist lang. Am Anfang steht meist ein gemeinsames Konzept, in dem sich die zukünftigen Partner über Geschäftsmodell, strategische Ausrichtung und Mandatsstruktur einig werden müssen. Ein Businessplan verrät den Beteiligten schnell, ob so eine Neugründung überhaupt machbar ist. Denn die Kalkulation gibt einerseits Aufschluss darüber, wie viel Startkapital die Neugründer benötigen und welche Finanzierungsformen in

Frage kommen. Die Partner von Gütt Olk Feldhaus finanzierten den Neustart ausschließlich aus eigenen Mitteln. Auch bei Berner Fleck Wettich ist kein fremdes Kapital geflossen. „Die Kosten für Büroeinrichtung, Telefon- und IT-Anlage hat jeder Partner durch eine Einlage abgedeckt“, erklärt Carsten Wettich. Die Gründungspartner von Wendelstein finanzierten ihren Spin-off darüber hinaus durch einen Gründerkredit. „Das war eine zusätzliche Unterstützung, nichts auf die wir lange zurückgreifen mussten. Trotzdem war es ein gutes Gefühl, noch etwas in der Hinterhand zu haben“, sagt Wendelstein-Partner Fischer.

Nächster wichtiger Punkt ist die Suche nach einer geeigneten Adresse. Zwar gibt es in den meisten Großstädten ein gutes Angebot an Büroobjekten, doch nicht jedes passt ins Kanzleikonzept. „Wir haben Wert auf eine professionelle Immobilie in guter Gegend und mit Wiedererkennungswert gelegt“, sagt Carsten Wettich. In Düsseldorf findet man so ein Objekt etwa auf der Cecilienallee, nur wenige Meter vom Oberlandesgericht entfernt.

Dass Konzept und Immobiliensuche sehr viel Zeit bei der Planung beanspruchen, ist den meisten Neugründern klar. Ungeahntes Diskussionspotenzi-

2009

Arnold Ruess

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: Gewerblicher Rechtsschutz

CMKR Maaß Kautz

Spin-off von: *GSK Stockmann + Kollegen*
Schwerpunkt: Öffentliches Wirtschaftsrecht

Martens

Spin-off von: *Beiten Burkhardt*
Schwerpunkt: u.a. Sportrecht, IP- und Medienrecht

Voigt Wunsch Holler

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: u.a. Kapitalmarktrecht und Konfliktlösung

Zoglmann Wagner Neumann

Spin-off von: *Buse Heberer Fromm*
Schwerpunkt: Strafrecht

2010

Commeo

Spin-off von: *Baker & McKenzie*
Schwerpunkt: Kartellrecht

DSC Legal

Spin-off von: *FPS Fritze Wicke Seelig*
Schwerpunkt: Immobilienrecht, Energierecht

Esser & Dr. Holthausen

Spin-off von: *Graf von Westphalen*
Schwerpunkt: Full Service

Lexton

Spin-off von: *Beiten Burkhardt*
Schwerpunkt: u.a. Arbeitsrecht, Öffentliches Recht

Meister

Spin-off von: *Jones Day*
Schwerpunkt: Full Service

Metis

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: u.a. Gesellschaftsrecht/M&A

Schramm Meyer Kuhnke

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer, White & Case*
Schwerpunkt: Arbeitsrecht

Trüon

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: Immobilienrecht

Widmaier Norouzi

Spin-off von: *Redeker Sellner Dahs*
Schwerpunkt: Strafrecht

2011

Bödecker Ernst & Partner

Spin-off von: *Luther*
Schwerpunkt: Investment- und Steuerrecht

Dittmar Michelsen Mosch

Spin-off von: *Gleiss Lutz*
Schwerpunkt: u.a. Gesellschaftsrecht

Gütt Olk Feldhaus

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer, Milbank Tweed Hadley & McCloy*
Schwerpunkt: Gesellschaftsrecht/M&A, Bank- und Finanzrecht

Wendelstein

Spin off von: *Hengeler Mueller*
Schwerpunkt: Gesellschaftsrecht/M&A, Bank- und Finanzrecht

al kann hingegen der künftige Kanzleiname bieten. Manche wählen einen generischen Namen wie Wendelstein oder Emplaywers. Der Klassiker ist allerdings nach wie vor die Aneinanderreihung der Partnernamen, wie es Gütt Olk Feldhaus oder Berner Fleck Wettich getan haben.

Bei aller Vorbereitung auf die neue Einheit dürfen Kanzleigründer auch den künftigen Ex-Arbeitgeber nicht außer Acht lassen. „Ein vertrauensvolles Verhältnis zu unseren alten Kanzleien ist uns sehr wichtig. Das beginnt schon beim Ausscheiden“, sagt Attila Oldag von Gütt Olk Feldhaus. Regelmäßig pflegen die GOF-Partner den Austausch mit ehemaligen Kollegen. „Wir entwickeln unseren Businessplan kontinuierlich weiter. Dabei kann es helfen zu wissen, wie andere Kanzleien bestimmte Themen angehen“, sagt Heiner Feldhaus.

Bisher arbeiten bei Gütt Olk Feldhaus neben den Gründern zwei Associates und ein Counsel. In den kommenden Jahren soll die Kanzlei personell deutlich wachsen, sowohl mit Partnern als auch auf Associateebene. Auch ein zweiter Standort ist nicht

ausgeschlossen. „Bei einer transaktionsgetriebenen Kanzlei wie unserer ergibt es durchaus Sinn, auch den Finanzierungsbereich weiter auszubauen. Und da bietet sich Frankfurt als zweiter Standort natürlich an“, erklärt Feldhaus.

Soweit sind die Partner von Berner Fleck Wettich noch nicht. „Wir haben am Anfang beschlossen, im ersten Jahr erst einmal zu dritt zu bleiben“, sagt Wettich. Was danach kommt, werde sich zeigen.

EIN VERTRAUENS- VOLLES VERHÄLTNIS ZUR ALTEN KANZLEI IST WICHTIG.

Einen breiten Unterbau mit vielen Associates schließen die drei Partner für den Moment allerdings aus. Denn schließlich ist die Partnerberatung eine der Besonderheiten der neuen Einheit. „Der Mandant zahlt für die Beratung durch

einen Partner, also bekommt er auch einen Partner“, sagt Wettich. Damit wollen sich die Spin-offs auch deutlich von ihren Heimatkanzleien absetzen. In vielen Großkanzleien erledigen Associates mittlerweile einen Großteil der Arbeit, während die Partner mehr Zeit in Akquise investieren. Das Ergebnis ist im Zweifel nicht schlechter. Häufig braucht ein Junganwalt allerdings länger, weil ihm

2012

Ampersand

Spin-off von: *Hesse Kursawe Eversheds*
Schwerpunkt: Gewerblicher Rechtsschutz

AWPR Apel Weber und Partner

Spin-off von: *Buse Heberer Fromm*
Schwerpunkt: Gewerblicher Rechtsschutz, IT, Vertrieb

GLNS

Spin-off von: *Milbank Tweed Hadley & McCloy*
Schwerpunkt: Gesellschaftsrecht/M&A, Steuerrecht

Kind & Drews

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: Kapitalanlage- und Steuerrecht

Langrock Voß & Soyka

Spin-off von: *Samson & Langrock, Gleiss Lutz*
Schwerpunkt: Strafrecht

Reckler & Horst

Spin-off von: *Rödl & Partner*
Schwerpunkt: Arbeitsrecht

Schweibert Leßmann & Partner

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: Arbeitsrecht

2013

Hoffmann & de Vries

Spin-off von: *Gleiss Lutz*
Schwerpunkt: Gesellschaftsrecht, M&A

Lambsdorff

Spin-off von: *Taylor Wessing*
Schwerpunkt: u.a. Gesellschafts- und IT-Recht

Melcher Grünhagen

Spin-off von: *Buse Heberer Fromm*
Schwerpunkt: u.a. Immobilien- und Versicherungsrecht

2014

Berner Fleck Wettich

Spin-off von: *Hengeler Mueller, Heuking Kühn Lüer Wojtek*

Schwerpunkt: Gesellschaftsrecht

Borris Hennecke Kneisel

Spin-off von: *Freshfields Bruckhaus Deringer*
Schwerpunkt: Konfliktlösung

Emplaywers Falder Walk Bertram

Spin-off von: *Bird & Bird*
Schwerpunkt: Arbeitsrecht

sgpartner

Spin-off von: *Flick Gocke Schaumburg*
Schwerpunkt: Gesellschafts-, Insolvenz- und Bankrecht

Held Jaguttis

Spin-off von: *Hengeler Mueller*
Schwerpunkt: Öffentliches Wirtschaftsrecht

Ausgewählte Spin-offs der Jahre 2009 bis 2014 von Kanzleien der Juve Top-50 nach Umsatz



die Erfahrung fehlt. Das kostet Zeit und den Mandanten bares Geld.

Das bedeutet wiederum nicht, dass ein Associateunterbau bei Spin-offs grundsätzlich fehlt am Platz ist. Dass man auch mit einer relativ breiten Associate-Ebene erfolgreich sein kann, beweist die Frankfurter Kanzlei Greenfort seit fast zehn Jahren. 2005 gründeten Dr. Daniel Röder, Dr. Carsten Angersbach, Andreas von Oppen und Gunther Weiss den Freshfields-Spin-off. Seitdem nahm eine Erfolgsgeschichte ihren Lauf, die auch Wettbewerber neidlos anerkennen. „Enthusiasmus, Unternehmergeist und die persönliche Ebene sind sehr wichtig für ein erfolgreiches Geschäft“, sagt Daniel Röder. Nicht nur für den Beginn des Projekts Spin-off. „Die nächste Herausforderung war und bleibt, die Anfangsmotivation über die Jahre zu erhalten, sich immer wieder zu hinterfragen.“ Bis heute kann die Kanzlei deshalb auf eine stabile Partnerebene bauen.

Ein Jahr nach der Gründung stieß der Arbeitsrechtler Mark Lembke als Partner hinzu. Und mit ihm kamen die nächsten Herausforderungen. „Er hatte von Anfang an einen Schreibtisch voller Arbeit. Da wurde uns relativ schnell klar, dass nun die Zeit gekommen ist, auch über Associates nachzudenken“, sagt Röder. Er erinnert sich noch, dass er dem Wachstumsgedanken skeptisch gegenüber stand.

Der erste Associate war Dr. Jens-Wilhelm Oberwinter, ebenfalls Arbeitsrechtler. Eigentlich hatten er und seine Frau andere Vorstellungen, ein Jahr

Chicago stand auf dem Plan. Doch dann kam Greenfort. Bis spät in die Nacht dauerte sein Gespräch. Nicht etwa, weil die Verhandlungspositionen so weit auseinanderlagen. „Es war einfach sehr schnell klar, dass es passt“, sagt Oberwinter heute. Also fuhr er um drei Uhr nach Hause, weckte seine Frau und sagte zu ihr „Wir müssen nochmal über Chicago reden.“ Oberwinter wechselte zu Greenfort, zwei Jahre später wurde er dort Partner.

Neue Herausforderungen.

Heute zählt der einstige Spin-off 20 Anwälte. „Mit dem Personalzuwachs stiegen auch die Anforderungen an uns“, sagt Röder. Plötzlich standen die Partner vor neuen Herausforderungen: Wie sieht

die Ausbildung der Associates aus? Wie viel Leverage trägt die Kanzlei? Welches Abrechnungsmodell ist sinnvoll? Fragen über Fragen, auf die Greenfort nach und nach Antworten fand. Außerdem galt es, die neuen Anwälte in die Kanzleikultur einzubinden.

„Uns ging es nicht darum, einen Unterbau zu schaffen, der fleißig Stunden generiert. Das ist nicht unser Konzept“, erklärt Röder. Mittlerweile hat Greenfort ein detailliertes Programm für ihre Associates aufgesetzt und flexible Arbeitszeitmodelle eingeführt.

Auch Wendelstein in Frankfurt legt großen Wert darauf, auf ihre Mitarbeiter einzugehen und sie an der Gestaltung der noch relativ jungen Kanzlei teilhaben zu lassen. „Eine fundierte Ausbildung erwar-

Vorzeigexemplar: Die Greenfort-Gründer Andreas von Oppen, Carsten Angersbach, Daniel Röder und Gunther Weiss (v.l.) haben mit ihrem Freshfields-Spin-off ein Erfolgsmodell etabliert.

GRETCHEN-FRAGE: PERSONAL- WACHSTUM JA ODER NEIN?



Die nächste Herausforderung:
Die Partner von Gütt Olk Feldhaus, Tilmann Gütt, Attila Oldag, Sebastian Olk und Heiner Feldhaus (v.l.n.r.), planen Personalwachstum und einen möglichen zweiten Standort.

ten junge Anwälte heute auch“, sagt Partner Frank Fischer. Wenn man im Wettbewerb um die besten Bewerber mit den Großkanzleien mithalten wolle, müsse man ihnen etwas bieten. Bloßes „Training on the job“ genüge da nicht mehr. Deshalb führte Wendelstein regelmäßige Treffen aller Kanzleimitglieder ein, bei denen sowohl fachliche Aspekte als auch strukturelle Kanzleithemen auf den Tisch kommen. „Bei einer Größe von elf Anwälten ist das noch gut möglich. Ob wir das Konzept überdenken müssen, wenn wir personell weiter wachsen, wird sich zeigen“, sagt Fischer. Denn mittelfristig will der Hengeler-Spin-off auf 20 Berufsträger wachsen.

Keine Kompromisse.

Damit personelle Expansion überhaupt ein Thema wird, sollte das Geschäft stimmen. Und das ist am Anfang gar nicht so leicht. Denn die Mitnahme von Mandaten ist ein sensibles Thema. „Auch diesbezüglich ist eine vertrauensvolle und saubere Trennung vom bisherigen Arbeitgeber eigentlich unerlässlich“, sagt GOF-Partner Oldag. „Andererseits hilft dieses Netzwerk, das wir uns über Jahre in der Großkanzlei aufgebaut haben, natürlich auch bei der Mandatsakquise.“ Wichtig ist eben nur, dass man der Ex-Kanzlei nicht auf die Füße tritt. „Wir

haben zum Teil sogar mit unseren alten Kanzleien besprochen, welche Mandanten wir auch in neuer Einheit ansprechen könnten“, erklärt Oldag. Denn schließlich sind Mandanten nicht auf eine Kanzlei abonniert. Mittelständler, aber auch große Konzerne vergeben immer wieder Mandate, deren Komplexität die hohen Stundensätze einer internationalen Top-Kanzlei nicht rechtfertigt. Gerne greifen diese Mandanten dann auf kleinere Einheiten mit effizienterer Kostenstruktur zurück.

DAS NETZWERK AUS DER GROSSKANZLEI HILFT AUCH BEI DER MANDATSAKQUISE.

Was nicht heißen soll, dass alle Spin-offs mit Kampfpreisen an den Markt gehen. Im Gegenteil. „Das war einer der wichtigsten Grundsätze zu Beginn von Greenfort: keine Kompromisse“, erinnert sich Daniel Röder. „Das hat auch etwas mit Markenbildung, vor allem aber mit Authentizität zu tun.“ Gute Arbeit hat auch in kleineren Einheiten ihren Preis. „Und unsere Mandanten sind auch bereit, den zu bezahlen“, sagt GOF-Partner Heiner Feldhaus. Natürlich hätten sie auch schon mit potenziellen neuen Mandanten über Stundensätze verhandelt. Im Endeffekt tue man sich damit aber keinen Gefallen. Denn ein Mandant, der nur über den Preis gehe, komme beim nächsten Mal womöglich nicht mehr wieder, wenn er die Leistung woanders günstiger bekomme. „Wir legen großen Wert auf langfristige Mandatsbeziehungen“, sagt Feldhaus. ◀