

JUVE Handbuch
2015|2016

Wirtschafts Kanzleien

Rechtsanwälte für Unternehmen

JUVE

Verlag für juristische Information

dem kulturellen Verständnis – gerade mit Blick auf China – und der Art von Geschäft, das die Kanzlei im Visier hat. Eine der größten Herausforderungen der Mega-Kanzleien dürfte sein, durch stringentes Management eine global homogene Qualität sicherzustellen. Um solide Verbindungen nach China oder Korea – wie immer diese dann aussehen mögen – wird künftig kaum eine ambitionierte Kanzlei herumkommen, denn Unternehmen aus beiden Staaten kaufen bereits aktiv in Deutschland ein. Eine andere große Region – der Iran – regt mit dem erwarteten, schrittweisen Fall des Sanktionsregimes ebenfalls schon die Phantasie von Unternehmen und Kanzleien an.

Geschäft mit dem Risiko als neue Chance

Denn der Markt sorgt keineswegs nur für einen verschärften globalen Wettbewerb unter den Sozietäten, sondern bietet auch neue Möglichkeiten. Ein Beispiel dafür bietet zum Beispiel das juristische Risikomanagement, das für die Arbeit externer wie interner Berater eine immer größere Rolle spielt. Chefjuristen verlangt es ein immer größeres Fingerspitzengefühl ab, um die unterschiedlichen Interessenlagen etwa von Vorstand, Aufsichtsrat, Gesellschaftern und operativen Abteilungen im Blick zu behalten und gleichzeitig gerade in Krisen, wie sie durch kartell- oder aufsichtsbehördliche Maßnahmen aufkommen können, die Unternehmensinteressen konsequent zu vertreten.

Stehen Millionensummen oder – oft tatsächlich noch bedrohlicher – gegen Individuen geführte haftungs- und strafrechtliche Verfahren im Raum, spielen finanzielle Erwägungen nur selten eine Rolle. Weitsichtige Chefjuristen sondieren daher frühzeitig den Markt nach geeigneten Beratern. Nur dann können in der akuten Krise, wenn über Honorare nicht zu verhandeln ist, Mandate, die nicht zwingend des Stempels einer der Spitzenkanzleien bedürfen, an kleinere Kanzleien gehen.

So überrascht es nicht, dass vor allem bei den Unternehmen, die sich auf solche Szenarien rechtzeitig vorbereiten, Boutiquen florieren: etwa im Kartellrecht – wo zudem dank der rasanten Zunahme an Schadensersatzklagen zusätzlicher Raum für kleinere Einheiten entsteht – oder im Compliance-Sektor und, noch vereinzelt, im Bereich Corporate Governance. Die Wirtschaftsstrafrechtler sind ohnehin schon traditionell in Boutiquen strukturiert.

Gerade die Governance-Beratung bietet mit der eigenständigen Beratung von Unternehmensorganen neue Möglichkeiten, denn deren persönliches Risiko steigt im gleichen Maße wie das Risiko für Unternehmen. So etwa, wenn es um die unternehmensinterne Zuordnung der Verantwortlichkeiten für hohe Geldbußen geht – die Auseinandersetzung mit den jeweiligen Versicherern über den Deckungsumfang der D&O-Policen bietet hier noch eine zusätzliche Dimension.

Es zeigt sich immer mehr, dass die hier gefragte gesellschaftsrechtliche Beratung sich deutlich von dem unterscheidet, was im Transaktionsgeschäft zählt. In den großen Kanzleien zeigt sich inzwischen immer deutlicher, dass das Gesellschaftsrecht und die Transaktionskompetenz sich als eigene Spezialisierungen herauskristallisieren. Doch bei der Organberatung winken derzeit viele Großkanzleien ab, weil sie Interessenkonflikte befürchten. Möglicherweise ein Fehler – auch Compliance haben viele von ihnen jahrelang nur belächelt. **Als eine der ersten Boutiquen möchte Berner Fleck Wettich als Spin-off einiger Hengeler-Associates genau auf diese Rolle als unabhängige Organberaterin zielen.** Der Schritt ist strategisch geschickt, aber auch mutig, verlangt diese Rolle doch oft genug auch nach gestandenen Persönlichkeiten mit umfangreicher Erfahrung und der nötigen Board-Akzeptanz. Bereits sehr etabliert ist hier SZA Schilling Zutt & Anschutz, die dank ihrer Größe flexibler agieren kann als Großkanzleien und zugleich genau diese Beraterpersönlichkeiten hat.

Das Thema wird in abgewandelter Form auch den Mittelstand erfassen – die gerichtlich ausgetragenen Gesellschaftstreitigkeiten in großen Familienunternehmen wie bei Tönnies, Gaffel oder Suhrkamp bieten aktuelle Beispiele. Hier könnten die bisherigen mittelständisch orientierten Kanzleien, die bei solchen Mandanten positioniert sind, gegenüber agilen, gesellschaftsrechtlich orientierten Boutiquen ins Hintertreffen geraten, denn nur wenige unter ihnen haben in entsprechende gesellschaftsrechtliche Spezialisierung investiert.

Insgesamt zeichnet sich im krisennahen Umfeld eine deutlichere Differenzierung im Beratermarkt ab. Es gibt kaum ein Beratungsfeld, an dem sich die Unterschiede auch unter den Spitzenkanzleien so deutlich zeigen. Lange war

nun zu den von Wettbewerbern meistbewunderten unabh. Kanzleien im D'dorfer Markt. Die 3 maßgeb. Partner genießen alle ein hohes Ansehen in ihren Bereichen u. wahlen ein hervorr. Jahr: Yamaguchi leitet die hott führende dt.-jap. Praxis, Panzer-Heemeier zählt zu den starken Arbeitsrechtlern im Rheinland u. Schulze entwickelt sich zu einem M&A-Schwergewicht, dieses Jahr erstmals auch mit der Mandatsführung einen Mrd-Deal. Vor dem Hintergrund, dass diese Protagonisten lange die Außenwahrnehmung der Kanzlei dominierten, war zudem wichtig, dass jüngere Partner (v.a. Brors u. Boche) nun auch in den Vordergrund rücken. Weitere jüngere Partner dieses Kalibers sind jedoch nötig. Als Beleg für Arqis' hohe Reputation gilt auch, dass die Kanzlei mittlerweile für etablierte Seiteneinsteiger im Markt attraktiver ist. Einigen scheint es nur eine Frage der Zeit, bis das D'dorfer Büro hochkarät. erfahrene Juristen wie in München anzieht.

Stärken: Grenzüberschr. M&A, dt.-jap. Rechtsverkehr (eigenes Büro in Tokio), Arbeitsrecht.

Entwicklungsmöglichkeiten: Durch ihr Wachstum hat Arqis die nächste Entwicklungsstufe erreicht: Mehr Managementbedarf u. die Wahrung der Homogenität quer durch die Partnerriege werden ihre bekannte kollegiale Kanzleikultur auf den Prüfstand stellen.

Häufig empfohlen: Andreas Diel, Dr. Shigeo Yamaguchi („sehr energetisch, fleißig u. fokussiert auf unsere Ziele“, Mandant), Dr. Jörn-Christian Schulze, Johannes Landry, Dr. Mirjam Boche (alle M&A/Gesellschaftsrecht), Dr. Andrea Panzer-Heemeier, Dr. Tobias Brors („engagiert u. kompetent v.a. bei Datenschutz u. Mitbestimmung“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Schwerpunkt im ► Gesellsch. recht, fachübergreifende Organberatung, ► M&A, ► Private Equ. u. Vent. Capital. Außerdem Kapitalmarkt-, ► Arbeits- u. Immobilienrecht sowie Restrukturierung, Prozesse. Viel grenzüberschr. Geschäft mit Japanbezug. (4 Eq.-Partner, 8 Sal.-Partner, 2 Counsel, 11 Associates, 1 of Counsel)
Mandate: ●● CRH beim Erwerb von Assets von Lafarge u. Holcim; Minebea/Development Bank of Japan bei Erwerb der Industrial-Technologies-Sparte von Sartorius. Arbeitsrecht: Pago Etikettiersysteme sowie Fuji Seal bei Restrukturierung der dt. Produktionsstätte. Lfd.: Beeline-Gruppe, Orthomol, McKinsey.

AUSTMANN & PARTNER

Düsseldorf

Bewertung: Die geschätzte D'dorfer Kanzlei hat sich eine für den lokalen Markt einzigartige Identität herausgearbeitet: sehr viel Restrukturierungsarbeit gepaart mit einem zunehmend großen Anteil an Familienunternehmen u. Nachfolgeberatung. Der Status als unabh. Boutique hat sich in beiden Bereichen als wichtiges Element erwiesen. So sind etwa die Verbindungen zu Insolvenzverwaltern besonders stark. Es fällt auf, wie viel präsenter die Kanzlei im örtl. Markt nun ist, was der typ. Kommentar (von Wettbewerber) „eine Gruppe unternehmerischer Partner“ belegt. Da ihre Reputation zunächst nur auf Namenspartner Austmann beruhte, stellt die zunehmend prom. Position von Böttger eine wichtige Entwicklung dar.

Stärken: Gesellschaftsrecht, Restrukturierung.
Entwicklungsmöglichkeiten: Die Partnerriege weist eine Lücke im Altersspektrum auf. Ein wei-

terer Partner unter Austmann würde der Boutique gut tun.

Häufig empfohlen: Thomas Austmann („macht die Mandanten immer glücklich“, Wettbewerber), Dr. Nina Böttger

Kanzleitätigkeit: Schwerpunkt im Gesellschaftsrecht (inkl. Restrukturierung), M&A u. gesellschaftsrechtl. Streitigkeiten. Viele mittelständ. Mandanten (u. Familienunternehmen), aber auch internat. Unternehmen sowie Investoren. (4 Partner, 2 Associates)

Mandate: ●● Sparkasse Rhein-Nahe bei versch. Insolvenzverfahren; Interlübbe bei Verkauf; Unternehmen aus dem Bereich Umwelttechnik bei Verkauf engl. Tochter; Colexon Energy bei mehreren Gewährleistungstreitigkeiten in Anlagenbauprojekten; spezialisiertes Pharma-Unternehmen bei Verkauf Logistiksparte; Familienunternehmen aus Verpackungsbranche bei Unternehmensnachfolge.

BAKER & MCKENZIE

Düsseldorf

Bewertung: Das häufig empfohlene Büro der ww. Kanzlei entwickelt sich prächtig u. wirft im Markt einen Schatten, der weit länger ist als seine tatsächl. Größe: Mit nur 9 Partnern ist es erstaunl. visibel. Einer der Hauptgründe dafür liegt im kontinuierl. Aufstieg der Kartellrechtspraxis. Ihr ist es gelungen, den Branchenfokus mit der globalen Reichweite von Baker zu kombinieren u. so im Bereich Compliance wichtige Mandanten zu gewinnen. Der Sinn u. Zweck des D'dorfer Büros ist es, der Kanzlei Zugang zu einer umfangreicheren industriellen Mandantschaft zu verschaffen, was auch in der Corporate-Praxis gelungen ist, sowohl in der Rhein-Ruhr-Gegend (z.B. Hochtief) als auch darüber hinaus, wie sich am ersten bedeut. Deal für ZF Friedrichshafen erkennen ließ. Sowohl Dr. Ingo Strauss als auch Dr. Sönke Becker finden sehr viel Anerkennung für ihre Aufbauarbeit. Dass Letzterer die europ. Corporate-Praxis leitet, spricht Bände über die neue Rolle des D'dorfer Büros, v.a. weil 3 weitere D'dorfer Partner am internat. Management der Praxisgruppe beteiligt sind. Das Fehlen einer IP-/IT-Praxis in D'dorf hinterlässt allerdings eine spürbare Lücke v.a. im Hinblick auf die Möglichkeiten des Büros im Rahmen des europ. Patentgerichts. Ihre Patentexpertise konzentriert Baker derzeit v.a. im Münchner Büro.

Stärken: Kartellrecht, M&A (v.a. grenzüberschreitend).

Empfohlen für: ► Arbeitsrecht; ► Compliance; ► Gesellschaftsrecht; ► Handel u. Haftung; ► Immobilien; ► Kartellrecht; ► M&A; ► Steuer; ► Vergabe. (8 Eq.-Partner, 1 Sal.-Partner, 2 Counsel; 17 Associates)

Mandate: Siehe Fachkapitel.

BBORS KREUZNACHT

Düsseldorf

Bewertung: Die geschätzte Kanzlei ist in D'dorf mit einer soliden gesellschaftsrechtl. Praxis (einschl. M&A u. engen Verbindungen zur Insolvenzpraxis im Münsteraner Büro) gut positioniert. Ebenfalls präsent ist die Betreuung von IT- u. TK-Unternehmen, nicht selten auch an der Schnittstelle zur Corporate-Arbeit. Noch nicht wieder ganz erholt hat sich die Kanzlei vom Wechsel ihres bekanntesten Experten für TK- u. Energieregulierung als BGH-Anwalt nach Karlsruhe (2013). Vielmehr setzte sich die personelle Fluktuation mit dem Ausscheiden 2er Associates fort, mit der Folge, dass

BBORS nunmehr regulator. Themen nicht mehr anbietet. Im Handels-, IT- u. TK-Recht verstärkte sich die Kanzlei allerdings auch mit einem Associate. Mit 8 Anwälten ist die Kanzlei weiter sehr klein für den kompetitiven D'dorfer Markt.

Häufig empfohlen: Roland Bornhofen (Telekommunikation u. Energie), Dr. Jens Buchta, Dr. Kai-Peter Ott (Gesellschaftsrecht, M&A)

Kanzleitätigkeit: Schwerpunkt im Gesellschaftsrecht (inkl. M&A/Sanierungsberatung); Handels- u. Vertriebsrecht. Daneben Bank- u. Bankaufsichtsrecht. Beratung der TK- u. Energiebranche in zivilrechtl. Fragen. Mandantschaft: gehobener Mittelstand, auch ausl. Unternehmen. Außerdem Telekomanbieter u. Energieversorger. (3 Eq.-Partner, 1 Sal.-Partner, 3 Associates, 1 of Counsel)

Mandate: ●● Telefonica zu gemeins. Ausbau Breitbandnetz mit Dt. Telekom; Robbes & Lammer's u. ABP Gleisbau bei Personalabbau im Insolvenzverfahren; Bookjans u. Handelsgruppe Wolfgang Hartmann zu M&A im Insolvenzverfahren; Logistik- bzw. TK-Unternehmen zu neuer Compliance-Struktur; Energieversorger zu Verkauf Lichtwellenleiternetz; Mode-Gruppe zu Zusammenschluss; Anlagenbauer zu Sozialplan u. Interessenausgleich; US-Technologiekonzern bei Umsetzung innovat. Geschäftsidee in Dtl.; TK-Unternehmen bei Implementierung Compliance-Struktur.

BEITEN BURKHARDT

Düsseldorf

Bewertung: Das in D'dorf empfohlene Büro ist durch die standortübergreifend enge Vernetzung der Steuer- u. Nachfolgepraxen, aber auch mit den Corporate-Teams anderer Standorte ein Dreh- u. Angelpunkt der Gesamtkanzlei: Eine der zentralen D'dorfer Figuren ist hier nach wie vor der Gesellschafts- u. Steuerrechtler Dr. Guido Krüger. Das Büro verfügt zudem über gute Kontakte zu Banken u. Familienunternehmen sowie einen anerkannten MDP-artigen Zuschnitt. Zuletzt musste das Büro allerdings den Weggang des bei internationalen Streitigkeiten erfahrenen Sal.-Partners Dr. Denis Gebhardt zu Jones Day hinnehmen, was einer Schwächung für die anerkannte Prozesspraxis bedeutet. Im Vergleich zu den Büros in Berlin, München u. Nürnberg ist der Standort dennoch personell recht stabil, was eine solide Entwicklung erlaubt. Die hat aber auch zur Folge, dass v.a. das Corporate-Team kaum wächst u. nach wie vor im Vergleich zu Wettbewerbern zu klein ist.

Stärken: Starkes interdisziplinäres Know-how; anerkannter Niederlande-Desk.

Empfohlen für: ► Gesellschaftsrecht; ► Handel u. Haftung; ► IT; ► M&A u. Prozessführung; Immobilien- u. Baurecht sowie ► Vergabe-, ► Arbeitsrecht- u. Wettbewerbsrecht; ► Nachfolge/Vermögen/Stiftungen; ► Steuer. (7 Eq.-Partner, 15 Sal.-Partner, 15 Associates, 1 of Counsel)
Mandate: Siehe Fachkapitel.

BANNER FLECK WETTICH

Düsseldorf

NOMINIERT
JUVE Awards 2015
Gründerzeit-Award

Bewertung: Der Spin-off von Hengeler- bzw. Heusinger-Anwälten ist erst anderthalb Jahre alt, aber bereits eine geschätzte Kanzlei in D'dorf. Die 3 Partner profitierten zwar mandatsmäßig von den starken Beziehungen zu ihren ehem. Kanzleien, doch ihr Erfolg ist v.a. darauf zurückzuführen, dass sie sich im D'dorfer Markt in

Anwaltszahlen: Angaben der Kanzleien zur Bürogröße vor Ort. Sie spiegeln nicht zwingend die Gesamtgröße einer Kanzlei wider.

einer Nische etabliert haben: unabhängige High-End-Beratung bei Organhaftungsthemen zu moderaten Preisen sowie Transaktionsberatung für Familienunternehmen. Ähnl. Kanzleien gibt es bislang nur in München u. Hamburg. BFW erhielt hierfür beachtl. Mandanten-Feedback: „Die Kanzlei zeigt erstaunl. Bereitschaft, sich mit echtem Interesse an der Sache in relevante Geschäftszusammenhänge u. strateg. Entscheidungen einzuarbeiten.“ Die Mandatierung bei signifikanten Transaktionen in der Internetbranche (Delivery Hero) war ein weiterer Ausdruck für die Vielseitigkeit des jungen Teams.

Stärken: Gesellschaftsrecht, M&A (u.a. im Start-up-Umfeld).

Häufig empfohlen: Dr. Thilo Fleck („extrem kundenorientiert“, Mandant), Olaf Berner („sehr guter Verhandler; extrem hohe Expertise u. auch lösungsorientiert mit zusätzl. wirtschaftl. Know-how“, Mandant), Dr. Carsten Wettich („pragmatisch u. lösungsorientiert; bezieht im Verhältnis Zusammenspiel zw. Vorstand u. Aufsichtsrat rechtl. als auch polit. Komponenten mit ein“, Mandant)

Kanzleitätigkeit: Gesellschaftsrecht inkl. Umstrukturierung, Organberatung u.a. bei D&O-Haftungsfällen. Beratung bei Investitionen in Start-ups sowie M&A. (3 Partner)

Mandate: ●● BetterDoc bei Finanzierungsrunde und Abschluss von Pilotvertrag mit der Allianz; ehem. CEO des korean. Geschäfts von Delivery Hero bei Verkauf einer Beteiligung; Gesellschafter von YouCook bei Verkauf; börsennot. Finanzdienstleister bei verschmelzungsrechtl. Squeeze-out; Klinikbetreiber bei Verteidigung gg. Beschlussanfechtungsklage eines Minderheitsgesellschafters; mehrere ehemalige Aufsichtsratsmitglieder einer Bank bei Abwehr von Organhaftungsansprüchen.

BIRD & BIRD

Düsseldorf



Bewertung: Das häufig empfohlene Büro in D'dorf sticht weiter mit seiner Arbeit in umsatzträchtigen Patentprozessen sowie ihrer ähnl. renommierten Vergaberechtspraxis aus dem Markt heraus. Das Patentteam war erneut mit Mobilfunkprozessen für Huawei (bis vor den EuGH) bzw. Nokia sehr präsent u. ist mit seiner Aufstellung gut gewappnet, in dem neuen europ. Patentgerichtssystem mit seinem zentralen Standort D'dorf eine wichtige Rolle zu spielen. Das Team um Dr. Jan Byok war im Vergabeverfahren um den Rhein-Ruhr-Express für Abellio gewohnt stark präsent. Beide Teams sind so stark positioniert, dass sie ohne größere Einschnitte Abgänge von Partnern bzw. Counsel zu Wettbewerbern verkrafteten. Dass das Büro künftig aber nicht mehr die zentrale Rolle in der dt. B&B-Praxis spielen wird, kündigte sich durch den Wechsel im zentralen Management an. Hier ist Byok nunmehr nur noch einer von 3 Managing-Partnern. Die dt. Büros waren zuvor lange alleine von dem D'dorfer Corporate-Partner Dr. Alexander Schröder-Frekes geleitet worden. Der Führungswechsel wurde v.a. aus London heraus betrieben. Er ist auch vor dem Hintergrund der anhaltend schwachen Position der dt. Corporate-Praxis, die ihren Schwerpunkt in D'dorf hat, zu sehen. Sie ist deutl. hinter anderen örtl. Wettbewerbern zurück, denn auch die Zugänge der letzten Jahre haben daran nicht entscheidend etwas ändern können.

Düsseldorfer Kanzleien mit Besprechung nur in Rechtsgebieten

AndresPartner	Insolvenzverw.
Arnold Ruess	Marken u. Wettbewerb Patent
Baker Tilly Roelfs	Steuer
Bardehle Pagenberg	Marken u. Wettbewerb Patent
BDO Restructuring	Insolvenzverw.
Bell & Windirsch	Arbeit
Bornheim und Partner	Priv. Baurecht
Dr. Florian Braunfels Dr. Rainer Oppermann	Notare
Buchalik Brömmekamp	Restrukturierung/Sanierung
Cohausz & Florack	Marken u. Wettbewerb Patent
Dierks + Bohle	Gesundheit
Dr. Wilhelm Droste und Dr. Hendryk Habit	Notare
Field Fisher Waterhouse	Kartellrecht
FRH Rechtsanwälte Steuerberater	Insolvenzverw.
Frings Partners	Arbeit
Graf von Westphalen	Außenhandel Energie Gesundheit Priv. Baurecht Projekte/Anlagenbau Umwelt u. Planung Vergabe
GTW Rechtsanwälte	Priv. Baurecht
Hauck	Patent
Hecker Werner Himmelreich	Priv. Baurecht
Hermanns Wagner Brück	Kartellrecht
Herzog Fiesser & Partner	Patent
Hoffmann Eitle	Patent
Hüttebräuker	Lebensmittel
Isenbruck Bösl Hörschler	Patent
Johannsen	Versicherungsvertragsrecht
Juconomy	Telekommunikation
Dr. Marcus Kämpfer und Andrea Bergermann	Notare
Kebekus et Zimmermann	Insolvenzverw.
Klaka	Patent
Kleiner	Gesundheit Telekommunikation*
Kliemt & Vollstädt	Arbeit
KNH Kahlhöfer Neumann Rößler Heine	Patent
König Szykna Tilmann von Renesse	Patent
KPMG Law	Arbeit Gesell. ant. M&A Energie
Kreplin & Partner	Insolvenzverw.
Krieger Mes Graf v. der Groeben	Marken u. Wettbewerb Patent
Küffner Maunz Langer Zugmaier	Steuer
Leifert & Steffan	Patent
Leinemann & Partner	Priv. Baurecht Vergabe
Leonhardt Rattunde	Insolvenzverw.
Löffel Abrar	Marken u. Wettbewerb
Maiwald	Patent
Michalski Hüttermann & Partner	Patent
Möller & Partner	Gesundheit
Mütze Korsch	ÖPP
Piepenburg Gerling	Insolvenzverw.
Preu Bohlig & Partner	Marken u. Wettbewerb Patent Gesundheit
PricewaterhouseCoopers Legal	Energie M&A Steuerstrafrecht Vergabe Verkehr
Dr. Burkhard Pünder & Dr. Gerrit Wenz	Notare
Pusch Wahlig	Arbeit
Reimann Osterrieth Köhler Haft	Marken u. Wettbewerb Patent
Dr. Paul Rombach Dr. Claudie Rombach	Notare
Rospatt Osten Pross	Marken u. Wettbewerb Patent
S&P Söffing	Nachfolge/Vermögen/Stiftungen
Schindler	Vertrieb
Schmidt-Westphal	Arbeit

Fortsetzung nächste Seite

● Referenzmandate, umschrieben
●● Referenzmandate, namentlich

Anwaltszahlen: Angaben der Kanzleien zur Bürogröße vor Ort. Sie spiegeln nicht zwingend die Gesamtgröße einer Kanzlei wider.