



Die vielen Wege nach Osten (1/6)

skylines | Seite 84, 85, 86, 87, 88, 89 | 8. September 2016
Reichweite: 0

CMS

EXTRA | RECHTSANWÄLTE

Die vielen Wege

All Roads Lead to Eastern

Österreichische Wirtschafts-Anwaltskanzleien gelten als Pioniere der Ostöffnung. Sie verfolgen recht unterschiedliche CEE-Strategien, sind aber selbst in Zeiten der Krise außergewöhnlich erfolgreich.

Text: Rainer Himmelfreundpointner

Grenzenloser Optimismus, mutige Projekte, rasante Expansion – und dann schmerzhaftes Ernüchterung, weil nicht alles so kam wie geplant. So lässt sich ganz grob die wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern des ehemaligen Ostblocks seit der Öffnung nach dem Fall des Eisernen Vorhangs verdichten. Wenn es ein Unternehmen gibt, in dem sich die Fährnisse dieses guten Vierteljahrhunderts widerspiegeln, dann ist das die gescheiterte österreichische Baumarkt-Kette Baumax. Deren Gründer Karlheinz Essl war einer der Ost-Pioniere schlechthin, hat in rascher Abfolge in Tschechien, der Slowakei, Slowenien, Ungarn, Rumänien und Bulgarien einen Baumarkt nach dem anderen hochgezogen und nach dem Ausbruch der Krise alles verloren.

Wenn es aber eine Berufsgruppe gibt, die von der ökonomischen Zwangsbremmung im Osten kaum betroffen ist, dann sind das die dort tätigen österreichischen Wirtschaftskanzleien. „Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat den osteuropäischen Ländern zwar eine starke Delle versetzt“, sagt der Rechtsanwalt Raimund Cancola, Managing Partner Taylor Wessing CEE (Central Eastern Europe). „Unser Berufsstand ist aber weiterhin gut im Geschäft.“

Sein Kollege Martin Brodey, Leiter des CEE-Desk bei Dorda Brugger Jordis (DBJ), einer der führenden Anwaltskanzleien in Österreich, schlägt in die gleiche Kerbe, schränkt allerdings ein: „Die ganz großen Beratungsfälle, etwa im Zuge der vielen Privatisierungen, sind weitgehend vorbei.“ DBJ-Anwalt Felix Hörlsberger, ein ausgewiesener

>



skylines

Die vielen Wege nach Osten (2/6)

skylines | Seite 84, 85, 86, 87, 88, 89 | 8. September 2016
Reichweite: 0

CMS



nach Osten Europe

Austrian commercial lawyers pioneered the opening-up of Eastern Europe. Although they pursue diverse strategies in Central and Eastern Europe (CEE), they are exceptionally successful, even during crises.

Unbound optimism, courageous projects and rapid expansion – followed by pain and disillusionment as things didn't go quite as planned. A brief summary of the roller-coaster economic evolution of the countries of the former Eastern Bloc since the Iron Curtain fell and the region opened up. If one company reflects the perils of the past quarter of a century, then it's recently failed Austrian hardware store Baumax. The company's founder, Karlheinz Essl, was amongst the first western entrepreneurs to move into Eastern Europe, opening stores in the Czech Republic, Slovakia, Slovenia, Hungary, Romania and Bulgaria in rapid succession, before losing everything when the crisis broke out. If there's one profession that has hardly been affected at all by the economic slowdown in the East, however, then it's that of the Austrian commercial lawyers operating in the region. "The financial and economic crisis made a big dent in East European countries," says lawyer Raimund Cancola, a managing partner at Taylor Wessing CEE (Central and Eastern Europe). "Our own profession continues to do great business, however." His colleague Martin Brodey, manager of the CEE Desk at Dorda, Brugger, Jordis (DBJ), one of Austria's top legal firms, takes the same line, with some qualification: "The big consultancy jobs – during the numerous privatisations, for instance – are largely over." DBJ lawyer Felix Hörlsberger, an experienced restructuring expert, adds: "Many of the transactions we are working on nowadays

FOTO: GETTY IMAGES



Die vielen Wege nach Osten (3/6)

skylines | Seite 84, 85, 86, 87, 88, 89 | 8. September 2016
Reichweite: 0

CMS

EXTRA | RECHTSANWÄLTE

Restrukturierungsexperte, ergänzt: „Viele der Transaktionen, die wir heute bearbeiten, betreffen Unternehmen, denen es gerade nicht so gut geht.“
Oder die aus dem Markt ausscheiden: So hat Hörlsberger bereits seit 2012 sämtliche Rettungsversuche der Baumax-Kette juristisch begleitet und schließlich auch die Übernahme durch die Heimwerkerkette OBI Ende 2015 – den übrigens bisher größte Distressed M&A Asset Deal in Österreich und der CEE-Region – rechtlich unter Dach und Fach gebracht.
„Diese Transaktion war in ihrer Vielschichtigkeit einzigartig“, meint Hörlsberger und betont das DBJ-Prinzip der langjährigen Zusammenarbeit mit lokalen Anwaltskanzleien – dem sogenannten Best-Friends-Netzwerk in Osteuropa mit mehr als 300 Juristen. Dieses sei ein ausschlaggebender Grund dafür, dass DBJ heuer den US-Finanzinvestor Lone Star beim Kauf der HETA-Tochter Centrice Real Estate beraten habe – eine Transaktion, die immerhin 31 Einkaufszentren und Bürogebäude mit einer Gesamtnutzfläche von über 339.000 Quadratmetern in Slowenien, Kroatien, Bosnien-Herzegowina, Mazedonien und Serbien umfasst hat.
Die große, in den weltweiten Kanzlei-Verbund CMS integrierte Wiener Societät CMS Reich-Rohrwig Hainz verfolgt indes eine andere Ost-Strategie. „Unsere besondere Stärke in diesem Verbund ist die intensive Ausrichtung nach Süd- und Südosteuropa“, sagt CMS-Partner Peter Huber. „Wir glauben nicht, dass man CEE mit einem losen Kooperations- oder Best-Friends-Netzwerk hochwertig abdecken kann. Die Schwierigkeiten bei der Qualitätskontrolle sind in derartigen Strukturen oft unüberwindlich.“ So werden von den insgesamt 15 CMS-Standorten in Osteuropa mit rund 600 Fachkräften neun Offices von der Wiener Kanzlei CMS Reich-Rohrwig Hainz, die ebenfalls alle Wirtschafts-Rechtsgebiete abdeckt, aus geleitet.
Dieses „Gegenmodell zur verlängerten Werkbank der Headquarters in Wien in Verbindung mit Fly-in-Beratern, so Huber ironisch, zeitigt ebenfalls beeindruckende Erfolge: Unter den CEE-Mandaten von CMS Reich-Rohrwig Hainz findet sich etwa die milliardenschwere Übernahme der SBB/Telemach-Gruppe, des führenden Internet- und Kabelnetzbetreibers in Serbien, Slowenien, Bosnien, Kroatien, Montenegro und Mazedonien, durch den US-Investmentfonds KKR.

Dorda Brugger Jordis:

DBJ gilt als erste Adresse für Gesellschaftsrecht und M&A, Bank- und Kapitalmarkt- und Insolvenzrecht sowie in juristischen Fragen von Umstrukturierungen über Immobilienrecht bis hin zu Intellectual Property. Die Kanzlei setzt in Osteuropa auf ein Best-Friends-Netzwerk mit mehr als 300 Juristen etwa aus/in Bulgarien, Kroatien, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Türkei und Ungarn.



Martin Brodey
Dorda Brugger Jordis

Dorda Brugger Jordis:

DBJ is the go-to address for company law and M&A, banking, capital market and insolvency law, and for organisations with legal issues ranging from restructuring to real estate and intellectual property. The firm uses a 'best friends' network consisting of more than 300 legal firms throughout Eastern Europe, including Bulgaria, Croatia, Poland, Romania, Serbia, Slovakia, Slovenia, Czech Republic, Turkey and Hungary.

Taylor Wessing:

Diese internationale Societät ist mit mehr als 1.200 Juristen an 33 Standorten in Europa, dem Mittleren Osten und Asien vertreten. Das CEE/SEE Competence Center von Taylor Wessing ist seit 1986 mit mehr als 100 Juristen und eigenen Standorten in Wien, Budapest, Prag, Brunn, Bratislava, Warschau und Kiew tätig.



Raimund Cancola
Taylor Wessing

Taylor Wessing:

This international firm employs more than 1,200 legal experts at 33 locations in Europe, the Middle East and Asia. The firm's CEE/SEE Competence Centre has been operating since 1986, and employs more than 100 legal experts at locations in Vienna, Budapest, Prague, Brno, Bratislava, Warsaw and Kiev.

FOTOS: BEIGESTELLT, DAVID SAILER



Die vielen Wege nach Osten (4/6)

skylines | Seite 84, 85, 86, 87, 88, 89 | 8. September 2016
Reichweite: 0

CMS



are with companies which are no longer anything like as healthy as they once were.” Either less healthy, indeed, or pulling out altogether: Hörlsberger has provided legal assistance during the attempts to save the Bauman chain since 2012, for example, and closed the legal side of its eventual takeover by DIY chain OBI – Austria and the CEE region’s largest distressed M&A asset deal ever – at the back-end of 2015. “The transaction was unique in its diversity,” Hörlsberger says, stressing the usefulness of the DBJ principle of long-term collaboration with local law firms – its ‘best friends’ network in Eastern Europe, with more than 300 legal experts. This network was a key reason why DBJ advised US financial investor Lone Star on its acquisition of HETA subsidiary Centrice Real Estate – a transaction involving 31 shopping centres and offices with total usable space of over 339,000 square metres in Slovenia, Croatia, Bosnia-Herzegovina, Macedonia and Serbia. The large Viennese firm CMS-Reich-Rohrwig

Hainz, which is part of CMS, a global association of law firms, uses a different strategy in the East. “Our strength is having a strong orientation towards Southern and South-Eastern Europe,” says CMS partner Peter Huber. “We don’t think you can provide quality service in CEE through loose cooperations or the best-friends approach. Such structures can make quality control difficult, if not insurmountable.” Out of a total of 15 CMS locations in Eastern Europe, CMS Reich-Rohrwig Hainz manages nine offices, with 600 employees covering all sectors of commercial law. This alternative to subcontracting from a Viennese HQ, combined with ‘fly-in’ advisors, Huber says caustically, can also produce impressive results: CMS Reich-Rohrwig Hainz projects in CEE have included the takeover by US investment fund KKR of SBB/Telemach Group, Serbia’s leading internet and cable provider in Serbia, Slovenia, Bosnia, Croatia, Montenegro and Macedonia, which ran into billions of euros. In 2014/15 the firm advised >



Die vielen Wege nach Osten (5/6)

skylines | Seite 84, 85, 86, 87, 88, 89 | 8. September 2016
Reichweite: 0

CMS

EXTRA | RECHTSANWÄLTE

2014/15 beriet die Kanzlei die Hypo-Alpe-Adria-Bank beim Verkauf des SEE-Netzwerkes an den US-Fonds Advent. Und aktuell wird sie bei der Privatisierung des Belgrader Flughafens konsultiert. Citröen, Peugeot oder die Telekom Austria zählen ebenfalls zu ihren Kunden in Osteuropa.

Auch die Wiener Wirtschaftskanzlei CHSH, die sich bereits vor dem Fall der Berliner Mauer nach Budapest gewagt hat, setzt auf eine starke Vor-Ort-Präsenz. „Wir sind eigentlich immer unseren Mandanten gefolgt“, sagt CHSH-Partner Johannes Aehrenthal. „Zuerst nach Ungarn, dann in die Slowakei, schließlich nach Rumänien, Bulgarien, Tschechien, Weißrussland und natürlich Russland selbst.“ Aehrenthal gibt aber zu, dass der Aufbau eigener Niederlassungen mitunter recht kostenintensiv ist. Deswegen verfolgt diese Kanzlei in manchen osteuropäischen Ländern ein „Mischsystem“ der Zusammenarbeit mit lokalen Kanzleien, die zwar formal selbstständig sind, aber „highly associated“ unter der Dachmarke CHSH agieren. „Das Brot backen diese Kanzleien vor Ort“, sagt Aehrenthal. „Wir sorgen für die Butter darauf.“ So ist es CHSH gelungen, etwa die juristische Vertretung des US-Technologiekonzerns Hewlett-Packard für ganz CEE zu gewinnen. Sehr ähnlich hat sich das Osteuropa-Geschäft der internationalen, in Wien ansässigen Societät Tylor Wessing entwickelt. „In den Ost-Kernländern sind wir ganz stark direkt vor Ort vertreten“, sagt Taylor-Wessing-CEE-Chef Cancola. „Und sonst überall eng mit Partner-Kanzleien verbunden.“ Wie sich zeigt, funktioniert das hervorragend. Erst Ende 2015 hat Taylor Wessing den Verkauf von zehn Häusern der stark in Osteuropa tätigen K-K Hotelgruppe an die US-Investmentbank Goldman Sachs und Highgate Hotels finalisiert und die britische Walstead Gruppe beim Erwerb der österreichischen Leykam Let’s Print Holding, einer der führenden Druckereien in Zentral- und Osteuropa, beraten.

Für Cancola ist das ein Zeichen, dass auch nach den Eldorado-Zeiten in den ersten beiden Jahrzehnten der Ostöffnung noch immer viel CEE-Potenzial vorhanden ist. „In vielen großen Städten in Osteuropa hat man das Gefühl, dass sie sich inzwischen zu westlichen Metropolen entwickelt haben“, so der Jurist. „Aber einige Kilometer außerhalb der Ballungszentren gibt es noch jede Menge Chancen in Osteuropa.“ ●

CHSH:
Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati, so der volle Name der Wiener Wirtschaftskanzlei, verfolgt in Osteuropa ein „Mischkonzept“. CHSH ist mit eigenen Büros in Ungarn, der Slowakei, Rumänien, Bulgarien, Tschechien, Weißrussland und Russland vertreten und arbeitet in den restlichen CEE-Ländern mit „highly associated“-Kanzleien zusammen.



Johannes Aehrenthal
CHSH

CHSH:
Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati, the full name of this Viennese commercial law firm, pursues what it describes as a ‘mixed concept’ in Eastern Europe. CHSH is represented by its own offices in Hungary, Slovakia, Romania, Bulgaria, the Czech Republic, Belarus and Russia, and collaborates with ‘highly-associated’ firms in other CEE countries.

CMS Reich-Rohrwig Hainz:
Die Wiener Wirtschaftskanzlei ist in den weltweiten CMS-Verbund integriert, der 3.200 Juristen und Steuerexperten an 60 Standorten in 34 Ländern umfasst. Sie setzt in Osteuropa auf Direktpräsenz. Von den insgesamt 15 CMS-Standorten in Osteuropa mit rund 600 Fachkräften werden neun Offices von Reich-Rohrwig Hainz geleitet (Belgrad, Bratislava, Istanbul, Kiew, Ljubljana, Podgorica, Sarajevo, Sofia und Zagreb).



Peter Huber
CMS Reich-Rohrwig Hainz

CMS Reich-Rohrwig Hainz:
This Viennese firm is integrated into the global CMS association, which includes some 3,200 legal and taxation experts at 60 locations in 34 different countries. CMS maintains a direct presence in Eastern Europe; it has a total of 15 offices in Eastern Europe, employing some 600 people, with nine of these – in Belgrade, Bratislava, Istanbul, Kiev, Ljubljana, Podgorica, Sarajevo, Sofia and Zagreb – managed by Reich-Rohrwig Hainz.



Die vielen Wege nach Osten (6/6)

skylines | Seite 84, 85, 86, 87, 88, 89 | 8. September 2016
Reichweite: 0

CMS

Hypo Alpe-Adria-Bank on the sale of its SEE network to US fund Advent, and is currently consulting on the privatisation of Belgrade Airport. Other clients in Eastern Europe include Citroen, Peugeot and Telekom Austria. Viennese commercial law firm CHSH – which moved into Budapest before the Berlin Wall fell – focuses on a strong on-the-ground presence. “Actually, we have always followed our clients,” says CHSH partner Johannes Aehrenthal. “First it was into Hungary, then Slovakia, eventually Romania, Bulgaria, the Czech Republic and Belarus – and Russia itself, of course.” Aehrenthal admits, however, that developing its own branches in the region has been cost-intensive for the firm at times. As a result, it has opted for a ‘mixed system’ of collaborating with local firms in some East European countries; while formally independent, these firms are ‘highly associated’ with the CHSH umbrella brand. “They know best how to conduct their own business down on the ground,” Aehrenthal says. “But that business often wouldn’t be there if it weren’t for our global reach.” The approach has enabled CHSH to win clients such as US tech giant Hewlett Packard for the entire CEE region.

The East European business of international firm Taylor Wessing, which is based in Vienna, has evolved in a similar way. “We have a strong presence in the core countries in Eastern Europe,” says Taylor Wessing’s CEE manager Raimund Cancola. “And we are closely linked with partner firms elsewhere.” This model works very well. At the beginning of 2015, Taylor Wessing finalised the sale of ten hotels belonging to the K-K group, which has a strong presence in Eastern Europe, to US investment bank Goldman Sachs and Highgate Hotels. It also advised British Walstead Group on its acquisition of Austrian Leykam Let’s Print Holding, one of the top printers in Central and Eastern Europe. For Cancola, this shows there is still a great deal of potential in the region, even if the wildly optimistic years in the immediate aftermath of the fall of Communism are long-gone. “Go to many major cities in Eastern Europe today, and you can’t help but feel they’ve evolved into something more westernised,” the lawyer says. “But go a few miles outside those city centres, and you’ll soon see how much potential there still is in Eastern Europe.” ●

FOTOS: BEIGESTELLT (2)