



"Bratislava ist unser Einfallstor in den Osten" (1/2)

Format (hist. Bestand)/Premium TrendAusgabe 38-40/2021 | Seite 102, 103 | 24. September 2021
Auflage: 27.557 | Reichweite: 84.000

CMS

TREND
EXTRA
↓
OSTEUROPA

SPEZIAL

„Bratislava ist unser Einfallstor in den Osten“

**OLIVER WERNER und
GREGOR FAMIRA von CMS
REICH-ROHRWIG-HAINZ**
über das starke Wachstum der
Kanzlei in CEE, ihre Vorteile
gegenüber lokalen Kanzleien
und die Zusammenarbeit mit
den Anwälten vor Ort.

TREND: Welche Bedeutung hat
das Büro in Bratislava für CMS
Reich-Rohrwig Hainz?

OLIVER WERNER: Dem Büro kommt
schon von der geografischen Nähe eine
große Bedeutung zu. Man ist mit dem
Auto in einer Stunde dort. Und wir ver-
treten am slowakischen Markt viele öster-
reichische, aber auch deutsche Klien-
ten. Bratislava ist für uns das Einfallstor
in den Osten, um den CEE-Markt abzu-
decken. Es ist ein aufstrebender Markt
in unseren Kernberatungsmärkten.

**Wie hoch ist der Anteil Ihres CEE-Ge-
schäfts am Gesamtumsatz der Kanzlei?**

GREGOR FAMIRA: Es ist sicherlich
schon ein Drittel.

**Welche Rechtsbereiche sind für Sie dort
besonders bedeutsam?** **WERNER:** Die
Bereiche Real Estate, M&A, Banking &
Finance wachsen dort sehr stark. Der Im-
mobiliensmarkt ist derart dynamisch, dass
die Stadt Bratislava schon an die Grenze
zu Österreich heranwächst. Und natürlich
ist Compliance auch ein wichtiges Thema.

**Welche Vorteile bietet CMS in Bratislava
gegenüber lokalen Kanzleien?**

WERNER: Das Büro wurde vor drei
Jahren mit einem ganz frischen Team
gegründet. Jetzt gehören wir von den
internationalen Kanzleien, also ohne
die regionalen Kanzleien, schon zu den
zehn größten Kanzleien in der Slowakei.
Das ist durchaus ein Erfolg. Es gibt dort



ZU DEN PERSONEN:

Oliver Werner ist Partner bei CMS Wien und
Managing Partner von CMS Slowakei. Er ist auf
die Fachbereiche Gesellschaftsrecht/M&A sowie
Compliance spezialisiert.

Gregor Famira ist Partner bei CMS Wien
sowie Gründer und Leiter der CMS-Büros
in Zagreb und Ljubljana. Zudem leitet er den
CEE-Ausschuss.

viele österreichische Unternehmen, die
die Marke CMS schon kennen und gerne
darauf vertrauen. Und wir haben in dem
Anwaltsteam vor Ort auch einige, die
nicht nur perfekt Deutsch sprechen, son-
dern auch in Österreich studiert haben.

**Gibt es Unternehmen, für die Sie quasi
die Stammkanzlei im CEE-Raum sind?**

WERNER: Alpla beispielsweise vertraut
uns schon lange in der Region. Auch
sind wir für Green Source im Bereich
erneuerbare Energien oder für Thermo
Fisher aus den USA tätig.

**Der Vorarlberger Kunststoffverpackungs-
spezialist Alpla hat sich ja vor Kurzem mit
Ihrer Begleitung am slowakischen Biover-
packungsunternehmen Panara beteiligt.**

WERNER: Ja, das ist ein gutes Beispiel:
Wir sehen, dass, wie bei Alpla, die meis-
ten Transaktionen auslandsgetrieben sind.
Sei es bei Transaktionen auf europäischem
Level, wo dann auch die slowakischen
Tochterunternehmen mit übertragen wer-
den, beziehungsweise deutsche oder ös-
terreichische Unternehmen, die sich in
den slowakischen Markt einkaufen. Das
kommt uns aber natürlich zugute, weil
wir näher am deutschen und natürlich am
heimischen Markt dran sind.

**Wie sieht es denn mit den Beratungs-
kosten im Vergleich zu den Kanzleien vor**

Ort aus? **WERNER:** Das ist natürlich ein
Thema. Es gibt sehr wohl einen Verdrän-
gungswettkampf mit den slowakischen
Einheiten vor Ort. Aber wir haben es ge-
schafft, uns mit unseren Stundensätzen
gut zu platzieren. Wir bewegen uns am
oberen Ende der slowakischen Stundensät-
ze, sind damit aber sehr gut konkurrenzfähig,
weil wir zusätzliche Vorteile
wie etwa die Deutschsprachigkeit und
unsere internationale Expertise bieten.

**Neben den Hauptbereichen Immobili-
en, M&A, Banking & Finance, welche
Bereiche deckt CMS in Bratislava noch**

ab? **WERNER:** Es gibt zwei Bereiche,
die immer wichtiger werden. Zum einen
Wasserstoff. Wir sind in der Slowakei
einer der führenden und anerkanntesten
Berater im Bereich Wasserstoff. Der
zweite Bereich ist die Abfallwirtschaft,
Recycling. Auch wenn das noch Ni-
schenthemen sind, erwarten wir uns hier
in Zukunft große Wachstumschancen.

**Ist die Beratung in Compliance-Fragen
in der Slowakei für CMS auch ein The-
ma?** **WERNER:** Wir haben in der Slowa-
kei zuletzt eine der größten internen Un-
tersuchungen bei einem Unternehmen
durchgeführt und sind seither auch im
Bereich Compliance sehr gut etabliert.
Wir beraten, wenn bei Korruptions- oder
Geldwäscheverdacht Feuer am Dach ist.

INTERVIEW: THOMAS MARTINEK



trend.

A PRODUCT OF APA-DEFACTO
[CLIPPING
SERVICE]

"Bratislava ist unser Einfallstor in den Osten" (2/2)

Format (hist. Bestand)/Premium TrendAusgabe 38-40/2021 | Seite 102, 103 | 24. September 2021
Auflage: 27.557 | Reichweite: 84.000

CMS



Wie hat sich das Thema Compliance in CEE in den vergangenen Jahren eigentlich generell entwickelt? WERNER: Natürlich kommt das in machen Bereichen, vor allem im Vertrieb, immer noch vor. Aber wir setzen dann die entsprechenden Konzernrichtlinien unserer Mandanten durch und machen klar, dass es für alle der einzige richtige Weg ist, sauber zu arbeiten. Und natürlich installieren wir Systeme, die Bestechungszahlungen oder Korruptionshandlungen verhindern – wie etwa klare Corporate Governance oder die Verfolgung von Kontobewegungen. Das Wichtigste ist aber, klarzumachen, dass die Zeit dieser Geschäftspraktiken lange vorüber ist.

FOTOS: WOLFGANG WOLAK, MANINA TOMAS

CMS BRATISLAVA. Im Jahr 2017 eröffnete CMS das Büro in der slowakischen Hauptstadt. Seit 2020 wird es von Partner Oliver Werner geleitet.

IN
KOOPERATION
MIT **CMS**
law·tax·future

Und abseits von Bratislava, in welchen CEE-Ländern ist CMS noch stark vertreten? GREGOR FAMIRA: Wir arbeiten ja in dem gesamten Raum auch mit CMS London zusammen und wurden gemeinsam mehrmals zur „CEE Law Firm of the Year“ gewählt. Wir sind im CEE-Raum auch mit voll integrierten Büros breit vertreten. Es sind unsere Büros, auch wenn das nach außen hin oft nicht ersichtlich ist. Denn nach manchen regionalen Regeln dürfen Namen internationaler Sozietäten nicht im Kanzleinamen vorkommen, was die Wahrnehmung natürlich erschwert.

Wie funktioniert denn die Arbeitsaufteilung zwischen Wien und den Anwälten vor Ort? FAMIRA: Wir sind deshalb in den CEE-Regionen so stark, weil eben das lokale Team grundsätzlich die Beratung macht. Wir sorgen mit länderübergreifenden Praxisgruppen für die Internationalität. Um Themen und Aufgaben, die im lokalen Büro nicht

zum Tagesgeschäft gehören, insbesondere auch im Transaktionsmanagement, kümmert sich dann ein erfahrener und darauf spezialisierter Anwalt aus einem anderen Büro. Damit stellen wir im konkreten Mandat die Qualität sicher und langfristig den Transfer von Know-how. **WERNER:** Aber klar ist, dass es immer noch ein People's Business ist. Wir sind nur so gut wie unsere Anwälte vor Ort. Und da schafft es CMS, auch die besten Köpfe der Region zu bekommen, durch das, was wir als große internationale Familie bieten.

Und was wäre das?

FAMIRA: (lacht.) Wir machen nicht nur coole Events. Es gibt die Möglichkeit, auch bei uns in London oder Wien Karriere zu machen. Unser Head of Banking Business ist zum Beispiel eine kroatische Anwältin. Oder der Co-Head der Energy-Gruppe kommt aus der Ukraine. Beide sind hochqualifizierte Anwältinnen. T