

Das Wachstum der Kanzleien (1/2)

medianet
Ausgabe 2027/2016 / Seite 76, 77 / 18. März 2016 / Auflage: 20000

CMS



Die Anwaltsbranche ist im Vergleich zu anderen Branchen relativ konjunkturabhängig.

Was jedoch nicht heißt, dass sie sich nicht wandelt. „Treiber der Veränderung sind die wachsenden und sich wandelnden Anforderungen unserer Klienten einerseits und deren knapper werdende Rechtsberatungs-Budgets andererseits, die zunehmende Digitalisierung, die immer stärker werdende Commoditisierung mancher Rechtsberatungsleistungen sowie die Liberalisierung vieler ausländischer Rechtsmärkte und damit verbunden der Eintritt branchenfremder finanzstarker Investoren“, sagt Peter Huber, Managing Partner von CMS, einer der „Aufsteiger“-Kanzleien der letzten Monate.

Heute werden gewisse Rechtsauskünfte zu sehr günstigen Kosten oder gratis im Internet angeboten. Und die „Zerteilung“ vormals homogen nachgefragter und angebotener Anwaltsleistungen in kleinere Teilpakete, die von unterschiedlichen Providern insgesamt günstiger bezogen werden, ist längst Realität geworden. Bereits heute gibt es Software, die juristische Aufgaben „automatisch“ erledigen kann, die bislang von Anwälten erbracht wurden. „Wie gehen wir mit dieser neuen Situation und diesen Herausforderungen um?“, fragt Huber. Denn auch in Zukunft werde der Bedarf an Rechtsberatungsleistungen nicht abnehmen, sondern wachsen, was auch der weiter steigenden Regulierungsdichte geschuldet sei. Die Beratungsleistungen, die von Anwaltssozialitäten erbracht werden, werden sich aber verändern, meint

Das Wachstum der Kanzleien

Der Bedarf an Rechtsberatungsleistungen wird nicht abnehmen, sondern sogar größer werden – der Regulierungsdichte sei's gedankt!

••• Von Paul Christian Jezek



Wiederwahl

Michael Kutschera (im Bild) und Thomas Schirmer wurden für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren als Managing Partner von Binder Grösswang gewählt. Kutschera übernimmt auch die Aufgabe des Sprechers der Kanzlei.

Huber. „Reine Wissensvermittlung ist ja schon lange nicht mehr unser Geschäft, es ist die Verknüpfung von Wissen und Erfahrung zu für den Klienten maßgeschneidertem Rat mit hoher Wertschöpfung; dabei setzen wir auf fachliche Spezialisierung und Branchenexpertise.“

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, „müssen wir die Informationstechnologie als unseren Verbündeten sehen, uns ihre Vorteile zunutze machen und unser Investitionsverhalten den sich bietenden Potenzialen anpassen“, verlangt Huber.

„Das beste Arbeitsumfeld für die besten Köpfe zu schaffen, wird neben der Optimierung unserer internen ‚Produktionsabläufe‘ ein weiterer Eckpfeiler unseres künftigen Erfolgs sein.“

Mergermarket, Bloomberg, Thomson Reuters und EMIS haben kürzlich die Spitzenposition von CMS im Ranking der meisten Transaktionen in CEE bestätigt. CMS begleitete 2015 vier der bedeutsamsten Private-Equity-Transaktionen der Region: den Verkauf von PKP Energetyka an CVC Capital Partners (Schätzwert ca. 477 Mio. €), den Verkauf von PPF um 315 Mio. € sowie der KAI Group durch Advent International und den Verkauf von home.pl durch Value4Capital.

CMS schaffte es außerdem auf Platz 1 in Deutschland und Großbritannien und führt zudem das Bloomberg/Thomson Reuters Global M&A Ranking 2015 nach der Anzahl von Transaktionen in Europa nun bereits zum fünften Mal in sechs Jahren an.

Aktuelle internationale Erfolge meldet auch Schönherr – die Kanzlei wurde soeben von einer unabhängigen Jury aus 25 renommierten Unternehmensjuristen und Senior Partnern britischer Kanzleien zur „Law Firm of the Year for Eastern Europe and the Balkans (2016)“ gewählt. Neben dieser prestigeträchtigen Auszeichnung war Schönherr auch in den beiden Länderkategorien Österreich und Rumänien als beste Anwaltskanzlei nominiert.

Schönherr hat in den vergangenen zwölf Monaten bei einer Reihe von Top-Transaktionen in Zentral- und Osteuropa beraten – dazu zählten u.a. die Übernahme des Zentraleuropa-Geschäfts der Value Added Distributors RRC Group durch Ingram Micro sowie der Erwerb des GE Capital Real Estate Immobilienvermögens (weltweites Gesamtvolumen mehr als 1,9 Mrd. €) durch Blackstone. Schönherr



Das Wachstum der Kanzleien (2/2)

medianet
Ausgabe 2027/2016 / Seite 76, 77 / 18. März 2016 / Auflage: 20000

CMS



© Wolf Theiss/Roland Unger

Wolf Theiss Employment Round-Up „Zukunft der Arbeit“
Ralf Peschek (r.), Partner Wolf Theiss und Leiter der Praxisgruppe Employment, hier mit Trendforscher Franz Kühmayer (l.): „Digitalisierung ist für Unternehmen nicht nur Wettbewerbs-, sondern Überlebensfrage.“



© KpG/Karl Keimath

Persönlicher Beratungsansatz mit umfassender Kompetenz
Markus Fellner (fwp): „Die vier Säulen von Fellner Wratzfeld & Partner sind Banking und Finance, Unternehmens-transaktionen, Litigation und Projektbegleitung mit einer besonders starken öffentlich-rechtlichen Praxis.“

Expansion
Als erste internationale Großkanzlei hat CMS ein eigenständiges Büro in Teheran eröffnet. „Wir können so unsere Mandanten sowie Investoren bei Projekten im Iran vor Ort begleiten“, erklärt Peter Huber (oben), Managing Partner von CMS in Österreich.

hat darüber hinaus den Praktiker-Konzern bei einer grenzüberschreitenden Transaktion unterstützt, die den Verkauf von Auslandstöchtern in unterschiedlichen Ländern der CEE-Region umfasste. In Slowenien hat Schönherr die führende Brauereigruppe Lasko beim Verkauf eines 51%-Anteils an Heineken sowie die Telekom Slovenije bei der Übernahme von Debitel beraten.

Kein Fokus auf CEE
„Der Motor brummt, wie man so schön sagt“, meint Thomas Schirmer, Managing Partner bei Binder Grösswang. „Im Bereich Corporate/M&A sehen wir verstärkt größere, meist grenzüberschreitende Transaktionen. Wir fahren mit unserer Strategie, den Fokus nicht auf CEE zu setzen, nach wie vor sehr gut – wir beraten Investoren u.a. aus Deutschland, den USA und Kanada und vermehrt auch aus Asien. Der Ausblick ist insgesamt sehr po-

sitiv.“ Große Mandate bei Binder Grösswang sind derzeit außerdem die Vertretung der größten Gläubiger-Gruppe der HETA, die fortschreitende Beratung bei der Neuordnung des Volksbanken-Sektors und die Beratung der Novomatic AG beim Zusammenschluss mit der Casinos Austria AG. „Auch der Immobilienbereich boomt“, erklärt Schirmer. „Die Kanzlei hat zuletzt drei neue Partnerinnen ernannt und befindet sich weiterhin auf einem steten Wachstumskurs.“

Fellner Wratzfeld & Partner setzte von Beginn an auf die Entwicklung von branchenspezifischem Spezial-Know-how und nicht auf das System von „Practice Groups“, erklärt Managing Partner Marcus Fellner im Exklusivinterview mit medianet. „fwp setzt diese Praxis erfolgreich fort und hebt sich damit ab.“ Die Kanzlei sei auch für ihre „Special Force“ bekannt: Wo Projekte zu scheitern drohen, sich

Verhandlungen scheinbar in einer Sackgasse befinden und Speziallösungen gesucht werden, werde oft die fwp-Kompetenz angefragt. Fellner: „Wir sind stolz, mit österreichischen Kernmandaten über die vergangenen Jahre stetig gewachsen zu sein.“ Trotz der damit bereits erreichten Topstellung beim erzielten Pro-Kopf-Umsatz setzt fwp das stetige Wachstum der vergangenen Jahre bei Umsatz und Personal auch durch die immer stärker werdende Internationalisierung fort. Mit seinem internationalen Best Friends-Netzwerk (TerraLex und Association of European Lawyers), das sich auf mehr als 100 Jurisdiktionen erstreckt, wird fwp laut Fellner dieses Wachstum auch in den kommenden Jahren fortsetzen.

Entgegen dem Trend bei vielen Großkanzleien sei „bei uns kein Ende des Wachstums absehbar“, betont auch Alexander Petsche, Managing-Partner bei Baker & McKenzie Wien. „In den letzten Monaten haben wir uns deshalb personell wesentlich verstärkt. Für die Leitung der Steuerrechtspraxis konnten wir den Salzburger Universitätsprofessor Christoph Urtz gewinnen. Die Partnerernennung von Wendelin Ettmayer unterstützt unser M&A-Team, das zuletzt eine Rekordzahl an Transaktionen begleitet hat. Die Wahl von Marc Lager zum Partner ist eine wichtige Aufwertung im Bereich Kartellrecht und Exportkontrolle – und mit der Ernennung des Bawag-Anklägers Georg Krakow zum Partner verfügen wir auch über ein hochkarätiges Angebot im Bereich der Wirtschaftskriminalität.“

Auch DLA Piper Weiss-Tessbach befindet sich auf Wachstumskurs, sagt Managing Partner David Christian Bauer zu medianet. „Den derzeit am Wiener Anwaltsmarkt zu beobachtenden Trend zur Verschlankung und Verjüngung haben wir bereits in den letzten Jahren erfolgreich hinter uns gebracht, und gleichzeitig stetig neue Talente und erfahrene Anwälte angeworben.“ Dabei sei es gelungen, insbesondere den Umsatz pro Berufsträger (eine der Key-Kennzahlen im Kanzleimanagement, Anm.) erheblich zu steigern. Auf die „herausragende Expertise in den Bereichen Litigation und Banking sowie internationale M&A Transaktionen“ ist Bauer besonders stolz: „Hier betreuen wir gegenwärtig einige der größten und herausforderndsten Mandate.“

Kollaboration statt Silo-Denken
Ralf Peschek, Wolf Theiss-Partner und Leiter der dortigen Praxisgruppe Employment, sieht indes Kollaboration als zentrales Element in den neuen Arbeitswelten: „Die abteilungs- und hierarchieübergreifende Zusammenarbeit bietet neue Optionen, die sich bei uns bestens bewährt haben“, so der Gründer der Collaboration-Initiative bei Wolf Theiss. „Silodenken ist völlig out. Unsere Klienten schätzen das gebündelte Know-how, das wir über Abteilungsgrenzen hinweg zur Verfügung stellen.“

Wolf Theiss hat zuletzt u.a. auf dem Immobiliensektor beim Verkauf der Objekte „Florida Tower“ sowie „Solaris“ („Aqua-Deal“) beraten. Weiters wurde ein Bankenkonsortium rund um die beiden Joint Lead Manager Raiffeisen Bank international und UniCredit Bank Austria bei der Platzierung einer 150 Mio.-€-Anleihe der CA Immo betreut – und im Industriesektor wurde die Ausgliederung des traditionellen Lampengeschäfts des führenden globalen Lampenherstellers Osram in gleich acht Ländern begleitet.

200

Nordwärts
DLA Piper hat den Zusammenschluss mit der finnischen Sozietät Peltonen LMR sowie die Integration mit der bisherigen Kooperationskanzlei DLA Nordic in Schweden bekannt gegeben. Gemeinsam mit dem bereits existierenden Büro in Oslo verfügt DLA Piper nun über drei Standorte und mehr als 200 Anwälte in Skandinavien und ist damit „die erste globale Anwaltskanzlei mit einer gesamt-nordischen Präsenz“.

Weiter Kopf an Kopf

Unternehmen	Umsatz 2014/15	Partner/Juristen	Mitarbeiter
Schönherr	55,66	23/104	165
Wolf Theiss	55,61	23/112	298
Freshfields Bruckhaus Deringer	46,00	14/74	53
CMS Reich-Rohrwig Hainz	33,02	23/160	300
Binder Grösswang	28,30	22/99	155
Dorda Brugger Jordis	27,50	16/80	110
CHSH Cerha Hempel Spiegeltefeld Hlawati	23,50	21/67	120
SCWP Schindhelm	22,40	26/76	113
Fellner Wratzfeld & Partner	19,70	8/49	120
DLA Piper Weiss-Tessbach	19,35	15/65	130
Eisenberger & Herzog	18,90	11/54	49
Lansky, Ganzger & Partner	16,40	4/32	109
Baker & McKenzie Diwok Hermann Petsche	13,80	13/51	85
bvp Hügel	12,20	2/38	60
Graf & Pitkowitz	11,70	6/36	45

Quelle: rankingweek 2015/16; Umsatzangaben in Mio. €