



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (1/8)

JUVE
Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

UKRAINE | KANZLEIEN



VOM GOLDGRÄBER ZUM TOTENGRÄBER

Mit der **Ukraine im wirtschaftlichen und politischen Abwärtsstrudel** verändert sich auch der Kanzleimarkt vor Ort: **Schönherr**, Beiten Burkhardt und jüngst auch Clifford Chance kehrten dem schwierigen Markt bereits den Rücken. Doch die meisten Österreicher wollen die Krise aussitzen – und halten sich an vagen Prognosen fest.

von Catrin Behlau



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (2/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

KANZLEIEN | UKRAINE



Schüsse und Tumulte in der ukrainischen Hauptstadt – was Dr. Raimund Cancola, Wiener Managing-Partner von Taylor Wessing enwv, nur durchs Telefon miterleben muss, ist für seine Kollegin Olena Stakhurska am anderen Ende der Leitung in Kiew zur traurigen Realität geworden. „Da hat das Ganze eine sehr persönliche Dimension bekommen“, so Cancola. Trotzdem versuchte das kleine Kiewer Team so lange wie möglich Normalität zu wahren. Mit Erfolg: Nur ein paar Tage während der härtesten Auseinandersetzungen in der Stadt 2013 schloss das Büro, und die Anwälte arbeiteten von zu Hause aus. Heute ist relative Ruhe eingekehrt – bis auf die Kriegssteuer, die das Büro wie alle Unternehmen in der Ukraine weiterhin zahlen muss.

Etwa um die gleiche Zeit schickte auch CMS ihre Anwälte ins Homeoffice. Zu gefährlich war die Arbeit vor

Ort geworden – das Büro von CMS Reich-Rohrwig Hainz in der ukrainischen Hauptstadt Kiew liegt in unmittelbarer Nähe zum Parlament. Und als die Unruhen im Winter 2013 ihren Höhepunkt erreichten, machte auch CMS zu. Zumindest für eine Weile. „Wir haben live alles mitbekommen“, erinnert sich Anna Pogrebna, Local-Partnerin bei CMS Reich-Rohrwig Hainz in Kiew. Die Anwältin arbeitet seit 2012 beim österreichischen Teil des CMS-Verbundes.

Wolf Theiss-Anwälte aus Wien besuchten im Winter des Jahres 2014 ein Spital in Kiew für Kriegsversehrte und spendeten eine Ladung Penicillin, gekauft von einem Teil des Budgets für die Weihnachtsfeier. „Auf einmal werden ganz existenzielle Dinge wichtig, die das Geschäft in den Hintergrund treten lassen“, so Managing-Partner Dr. Eric Steger. Auch er hatte mehr als ein-

Foto: Fotolia / allika_ps



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (3/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

UKRAINE | KANZLEIEN

mal durchs Telefon die Schüsse in der ukrainischen Hauptstadt gehört.

Die Unruhen in der Ukraine, die im Herbst 2013 mit der Aussetzung des EU-Assoziierungsabkommens durch den damaligen Präsidenten Wiktor Janukowytsch ihren Anfang nahmen und in einem handfesten Bürgerkrieg ihren vorläufigen Höhepunkt fanden, erwischten auch die dortige Kanzleilandschaft eiskalt. Die Hoffnung auf einen nachhaltigen Boom und eine konsequente Westorientierung des Landes zwischen Polen und Russland zerschlug sich endgültig. Entscheider in Österreich, Großbritannien oder Deutschland waren schneller als erwartet vor die Frage gestellt worden, wie sie bei aller persönlichen Anteilnahme für die Situation der dortigen Kollegen die wirtschaftliche Zukunft ihrer Büros in der Ukraine bewerteten – und wie sie darauf reagieren sollten.

Österreicher kamen spät ... Dabei hatte die Ukraine lange Zeit gar nicht auf der Agenda österreichischer Kanzleien gestanden. Während Wiener Kanzleien nach dem Zerfall des ehemaligen Ostblocks fleißig Büros in Prag, Budapest und später dem Balkan eröffneten, hielten sich die Österreicher in der Ukraine lange Zeit vornehm zurück und überließen das Feld zunächst anderen, insbesondere deutschen und internationalen Großkanzleien. Baker & McKenzie gründete beispielsweise bereits

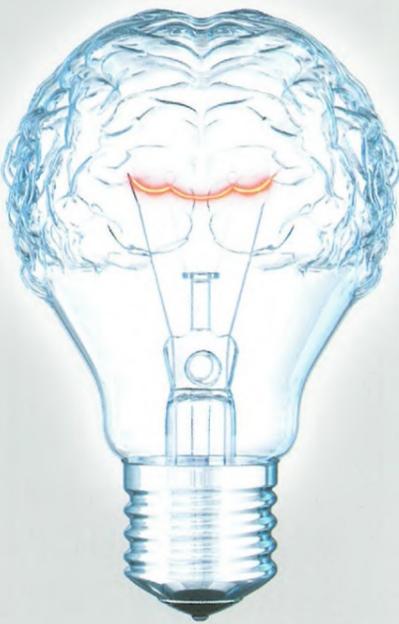
1992 ein Büro in der ukrainischen Hauptstadt, 2003 bzw. 2004 folgten mit Rödl & Partner sowie Beiten Burkhardt deutsche Großkanzleien (→ *Lokal statt international*, Seite 16).

Schönherr war 2005 die erste österreichische Großkanzlei, die in Kiew eröffnete. Die Federführung für das Büro lag damals bei dem Wiener Partner Dr. Alexander Popp. Die Voraussetzungen schienen gut. Die Kanzlei folgte ihren Mandanten in die Region, für die die Ukraine zu einem immer attraktiveren Markt wurde: „Es herrschte eine Goldgräberstimmung.“ Die Büros internationaler Kanzleien wurden zu einem Außenposten: Sie berieten Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne oder internationale Investoren bei ihren Aktivitäten in der Ukraine. Häufig wurden sie auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen hinzugezogen, bei denen ukrainische Assets eine Rolle spielten. Es herrschte ein Bauboom, Shoppingcenter schossen aus dem Boden. **Schönherr** startete mit vier Leuten, schnell wuchs das Büro auf 20 Juristen an. „Es war eine schöne Zeit, wir hatten gute Mandanten, große Transaktionen, eine nette Österreicher-Community in Kiew, eine Menge Arbeit“, erinnert sich Popp, fast ein bisschen wehmütig.

Die Stimmung war sehr zuversichtlich. Viele dachten, die Ukraine würde sich sehr schnell entwickeln, und die Hoffnung war nicht unbegründet: Die orangene Revolution hatte 2004 prowestliche Politiker an die Macht

Anzeige

WEBER & CO.
 RECHTSANWÄLTE



**Entwicklung innovativer rechtlicher Strukturen.
 Abwicklung komplexer Transaktionen und Verfahren.**

WEBER RECHTSANWÄLTE GMBH 1010 WIEN, RATHAUSPLATZ 4 T +43 1 427 2000 F +43 1 427 2010 VIENNA@WEBER.CO.AT WWW.WEBER.CO.AT



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (4/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

KANZLEIEN | UKRAINE



Raimund Cancola:
 Spätestens als der Managing-Partner von Taylor Wessing enwc durchs Telefon die Schüsse am Maidan hörte, war die Krise in Wien angekommen.

gespült, die Wachstumswerte waren beeindruckend, die Wirtschaft orientierte sich gen Westen. Ein Assoziierungsabkommen mit der EU stand im Raum, 2007 bekam das Land gemeinsam mit Polen die Ausrichtung der Fußball-EM zugesprochen, ein Jahr später trat die Ukraine – deutlich früher als beispielsweise der große Nachbar Russland – der Welthandelsorganisation WTO bei. Und die rund 45 Millionen Einwohner mit viel Nachholbedarf machten das Land zu einem attraktiven Verbrauchermarkt. Kein Wunder, dass sich zunehmend auch österreichische Investoren für die Region interessierten.

Doch die Ernüchterung kam schnell: 2007 war die Lehman-Bank in den USA zusammengebrochen, die Länder Osteuropas, darunter auch die Ukraine, gerieten einige Zeit nach dem Rest Europas in den Sog: Die Wirtschafts- und Finanzkrise erwischte die Ukraine ab 2009 hart. Sie würgte das zuvor eigentlich viel versprechende Wirtschaftswachstum abrupt ab und ließ das BIP in den Folgejahren rasant abstürzen. Zu einer Trendwende könnte es – Prognosen zufolge – erst im Laufe dieses Jahres wieder kommen (➤ *Düstere Aussichten*, Seite 18).

... und zur falschen Zeit. Doch die Phase der beginnenden Krise war ausgerechnet die Zeit, in der **Wolf Theiss** und enwc in den ukrainischen Markt eintraten: enwc, heute Teil von Taylor Wessing, war im Frühjahr 2008 in die Ukraine gekommen und hat die letzten Ausläufer des Booms noch miterlebt. „Es gehört zu unserer Strategie, in allen relevanten Märkten in Ost- und Südosteuropa präsent zu sein“, so Cancola, „und als wir mit Olena Stakhurska die richtige Person gefunden haben, sind wir dort eingestiegen.“ Großartiges Geschäft besaß die Kanzlei damals in der Region noch nicht. Und die Krise warf bereits ihre Schatten voraus. „Das Land war aller-

dings damals schon nicht mehr stabil“, so Stakhurska. Unter den Voraussetzungen ein mutiger Schritt.

„Der Start lief ganz anders als erwartet“, resümiert auch **Wolf Theiss**-Managing-Partner Steger. Die Kanzlei ist Anfang 2009 in den Markt eingetreten, da war die Krise schon in vollem Gange: „Wir hatten unseren Business Plan auf der Grundlage der Entwicklungen 2007/2008 gemacht. Da sah die Welt dort noch ganz anders aus.“ Die Kanzlei trat mit viel zu viel, und vor allem dem falschen Personal in Kiew an. Statt der erwarteten Immobilientransaktionen ausländischer Investoren waren auf einmal Spezialisten für Restrukturierung, Insolvenz, Arbeitsrecht und Gesellschaftsrecht gefragt – Rechtsgebiete, die **Wolf Theiss** beim Start nicht oder nur unzureichend abdeckte. Die Folge: „Unser Büro in Kiew war das erste unserer Auslandsbüros, das nicht innerhalb eines Jahres positiv gewirtschaftet hat“, so Steger.

Kaum war die Kanzlei am Markt, musste sie sich also schon umstrukturieren, um die Unternehmung nicht komplett gegen die Wand zu fahren. Statt strauchelnden Firmen zu helfen, musste sich **Wolf Theiss** erst einmal selbst helfen: Alle ursprünglichen Partner des Startteams verließen die Kanzlei, die Personalstärke sank auf ein Minimum. Stattdessen holte **Wolf Theiss** 2011 mit **Taras Dumych** einen der bekannten Gesellschaftsrechtler am Markt, der vor allem für seine Kontakte in die Agrarbranche bekannt ist – eines der wenigen Wirtschaftsfelder, in dem derzeit noch moderates Wachstum in der Ukraine zu verzeichnen ist. „Mit ihm haben wir jetzt den richtigen Mann am richtigen Ort“, so Steger, „er kann das Büro führen und uns durch die Krise in der Ukraine bringen.“

Auch **Schönherr** kürzte das Personal massiv – in Krisenzeiten trat das Team nur noch mit im Schnitt etwas über zehn Juristen in Kiew an.

Foto: Taylor Wessing



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (5/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

UKRAINE | KANZLEIEN



LOKAL STATT INTERNATIONAL

Die wichtigsten Kanzleibewegungen der vergangenen Jahre in Kiew

Kanzlei	Start	Status	Ende
Baker & McKenzie	1992	Die US-Kanzlei gründet als eine der ersten internationalen Kanzleien ein Büro in Kiew.	
Beiten Burkhardt	September 2004	Als erste deutsche Großkanzlei eröffnet Beiten Burkhardt in Kiew.	Dezember 2013: Die Partner schließen sich der französischen Wettbewerberin Gide Loyrette Nouel an.
Brandstetter Baurecht Pritz & Partner	September 2015	Die österreichische Kanzlei gibt eine Kooperation mit der ukrainischen Sozietät Lavrynovych & Partners bekannt.	
Clifford Chance	Oktober 2008	Die britische Kanzlei eröffnet in der Ukraine. Nick Fletcher, bisher Managing-Partner im Büro Warschau, übernimmt die Leitung des Büros.	Dezember 2015: Die bisherigen Clifford-Partner starten in eigener Regie als Redcliffe Partners .
CMS Reich-Rohrwig Hainz	2006	Die Kanzlei eröffnet ein Büro in Kiew. Im September 2009 wechselt der langjährige Leiter des Büros, Dr. Andreas Kaul, zu Rödl & Partner nach Moskau.	
Taylor Wessing enwvc	April 2008	Die Kanzlei – damals noch als enwvc Natlacen Walderdorff Cancola – verzichtet bei Eröffnung des Büros ganz bewusst auf Expats.	
Gide Loyrette Nouel	September 2006	Die französische Großkanzlei gehört zu den ersten internationalen Einheiten in Kiew.	November 2015: Die Kanzlei fährt ihr Osteuropa-Engagement deutlich zurück. Ihre ukrainischen Anwälte wechseln zu Integrites .
Noerr	November 2007	Als zweite deutsche Großkanzlei eröffnet sie – damals als Nörr Stiefenhofer Lutz – in Kiew.	August 2013: Die Kanzlei gibt ihr Büro in der Ukraine auf. Weitergeführt wird es von der neu gegründeten Kanzlei Nobles , die auch weiterhin mit Noerr zusammenarbeitet
Schönherr	2005	Die Kanzlei tritt als erste österreichische Großkanzlei in den ukrainischen Markt ein. 2010 wechselt die Leiterin des Kiewer Büros, Ilona Zekely, zur nationalen Kanzlei Magisters .	Februar 2015: Schönherr zieht sich aus dem ukrainischen Markt zurück. Das Büro tritt hier nun unter dem Namen Sytnyk & Partners auf.
Wolf Theiss	Januar 2009	Kurz vor Beginn der Wirtschafts- und Finanzkrise in der Ukraine eröffnet die Kanzlei in Kiew. 2011 holt sie mit Taras Dumych einen neuen Managing-Partner, 2016 kommt mit Oleg Mazur ein erfahrener Counsel hinzu.	

Doch die Hiobsbotschaften aus der Ukraine endeten nicht mit der Wirtschafts- und Finanzkrise. 2013 stoppte der mittlerweile im Amt befindliche und als russlandorientiert geltende Präsident Wiktor Janukowytsch das ohnehin ins Stocken geratene Assoziierungsabkommen mit der Europäischen Union. Heftige Proteste auf dem zentralen Platz Kiews, dem Maidan, waren die Folge. Janukowytsch floh nach Moskau. Das Machtvakuum wurde durch gewaltsame Proteste gefüllt, Russland machte schließlich seinen Einfluss geltend: Die anschließende Krimkrise und die gewaltsamen Auseinandersetzungen

im Osten des Landes gaben der Ukraine den Rest. Nicht wenige Kanzleien zogen in dieser Situation schnell die Reißleine: Beiten Burkhardt und Noerr verließen bereits 2013, auf dem Höhepunkt der Unruhen, den ukrainischen Markt. Die österreichischen Kanzleien zögerten jedoch, vielleicht, weil sie nicht so schnell aufgeben wollten, jetzt, da sie endlich am Markt waren. Sie hielten sich zunächst mit De-Investments und Restrukturierungen über Wasser.

Erst 2015 beschloss **Schönherr**, sich in der Region komplett neu aufzustellen: Das gesamte Kiewer Büro

Foto: Fotolia / elena_suvorova



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (6/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

UKRAINE | KANZLEIEN

DÜSTERE AUSSICHTEN

Die ukrainischen Wirtschaftsdaten lassen nicht auf schnelle Erholung hoffen

	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016
Bruttoinlandsprodukt (in Mrd. USD)	32,3	89,3	136,0	179,6	130,7	90	94
Veränderung des realen BIP (in % zum Vorjahr)	5,9	3,1	0,3	0,0	-6,8	-9	2
Staatsverschuldung (in % des BIP)	43,8	17,1	40,6	40,7	71,2	94,4	92,1
Inflationsrate (in % zum Vorjahr)	28,2	13,5	9,4	-0,3	25,0	44,0	14,2

Fläche: 603.550,0 km² Einwohner 2014: 45,4 Millionen

Quellen: Wirtschaftskammer Österreich; Ukrainische Nationalbank; Prognosen des International Monetary Fund, WEO, Herbst 2015

machte sich Anfang des Jahres unter dem Namen Sytnyk & Partners selbstständig, beide Kanzleien soll zukünftig eine intensive Zusammenarbeit verbinden. Nachdem die Ukraine in den Boomjahren rund 80 Prozent von Schönherr-Partner Dr. Alexander Popp's Business ausgemacht hatte, sind es nun nur noch rund 20 Prozent. Zu wenig, um für die Wiener Großkanzlei auf Dauer interessant zu sein.

Doch auch für die Kiewer Partner wurde das Schönherr-Modell zunehmend unattraktiv: Das nationale Ge-

schäft ist für internationale Kanzleien insgesamt in Osteuropa häufig unerreichbar. Hier haben die ukrainischen Kanzleien die Nase vorn – sie können mit anderen Stundensätzen am Markt auftreten. Konflikte aus dem weltweiten Netzwerk fallen ebenfalls weg. Und: „Viele lokale Kanzleien haben nicht so strenge Compliance-Anforderungen wie internationale Kanzleien“, so Popp, „das macht es für sie einfacher, bei manchen ukrainischen Mandanten zu punkten.“

Ein ähnliches Konzept verfolgt auch Clifford Chance. Die britische Großkanzlei hatte im Sommer 2015 angekündigt, ihr Kiewer Büro bis zum Ende des Jahres schließen zu wollen. Ähnlich wie bei Schönherr hatten sich in der Folge die Anwälte des Büros zu einer neuen Einheit zusammengeschlossen: Redcliffe Partners.

Die Struktur eröffnet den Anwälten nun einfacher als früher die Möglichkeit, neues, inhaltlich attraktiveres Geschäft zu entwickeln, zum Beispiel bei nationalen Unternehmen. Denn das Hauptgeschäft bestand seit Beginn der Krise vor allem aus Restrukturierungen und De-Investments. Die territoriale Krise des Landes machte zudem das Geschäft in Regionen außerhalb Kiews immer schwieriger. Auf einmal mussten sich die Kanzleien Gedanken machen, wie sie ihren Mandanten in einem Kriegsgebiet helfen konnten. Aus dem Goldgräbergeschäft wurde ein Totengräbergeschäft. „Und da ist in den nächsten Jahren keine Besserung in Sicht“, so

Anzeige



SCWP
SCHINDHELM

RECHTSANWÄLTE,
 ERFAHREN UND
 KREATIV.

SCWP.COM

AUSTRIA BELGIUM CHINA CZECH REPUBLIC GERMANY HUNGARY
 ITALY POLAND ROMANIA SLOVAKIA SPAIN TURKEY



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (7/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

KANZLEIEN | UKRAINE

„WIR HATTEN GUTE MANDANTEN, GROSSE TRANSAKTIONEN, EINE MENGE ARBEIT.“



Der heutige Corporate-Chef von Schönherr, **Alexander Popp**, hatte 2005 die Pforten für seine Kanzlei in Kiew aufgesperrt. Mittlerweile ist auch Schönherr in Kiew Geschichte.

Popp, „in einem solchen Umfeld braucht eine erfolgreiche ukrainische Kanzlei Flexibilität und muss opportunistisch und sehr kosteneffizient alle Bereiche bedienen können, die in der Ukraine angefragt werden – und das ist einfacher außerhalb der Strukturen und Vorgaben einer internationalen Kanzlei wie Schönherr.“

Sowohl Schönherr als auch Clifford wollen auch in Zukunft eng mit ihren ehemaligen Kiewer Kollegen zusammenarbeiten. Allerdings wollen Marktteilnehmer beobachtet haben, dass durch diese strategischen Schritte das internationale Geschäft beider Kiewer Kanzleien deutlich zurückgegangen sein soll. Denys Sytnyk, Managing-Partner des ehemaligen Kiewer Schönherr-Büros, widerspricht jedoch: „99 Prozent unseres Geschäfts ist weiterhin mit internationalen Mandanten, und überraschenderweise waren im vergangenen Jahr auch einige M&A-Transaktionen dabei.“

Für ihn hat sich die neue Struktur bereits bewährt: „Wir konnten unsere Kosten schnell stark reduzieren. Zudem können wir viel flexibler und schneller agieren, als wir es bei Schönherr konnten. Wir konnten unseren Gewinn erhöhen, und das obwohl die Einkommen gesunken sind und der Markt sehr schwierig ist.“ Allerdings entstehe aus der wirtschaftlichen und politischen Situation vor allem für junge Anwälte eine schwierige Lage: „Junge Anwälte wurden üblicherweise in Due Diligences eingesetzt, und die finden im Moment nicht statt oder werden direkt inhouse erledigt. Viele junge Juristen arbeiten daher nicht als Anwälte.“

Kein Wunder, dass unter diesen Umständen im Moment eine Menge Anwälte auf dem Markt sind. Viele, vor allem junge, bestens ausgebildete ukrainische Anwälte, verlassen das Land, nicht zuletzt, um dem stetig drohenden Wehrdienst zu entgehen. Anders sieht es nur bei den ausländischen Anwälten aus. „Die Expats, die von Anfang an da waren, haben sich dort ein Leben aufgebaut und werden jetzt nicht gehen“, schätzt Steger, „und nicht zuletzt durch den Zerfall von Gide vor Ort ist Bewegung in den Markt gekommen. Wir könnten jetzt eine Menge Lateral Hires holen.“ Und tatsächlich schlug Wolf Theiss unlängst zu: Anfang des Jahres hol-

te sie den erfahrenen Bank- und Finanzrechtler Oleg Mazur als Counsel und zählt jetzt neun Juristen vor Ort. Mazur war zuvor in seiner eigenen Kanzlei tätig.

Rückgang des Mandatsgeschäfts. Dennoch besteht kein Grund, schon die Kehrtwende auszurufen. Auch wenn es nur noch wenige internationale Kanzleien vor Ort gibt (➔ *Ausgedünnt*), bedeutet das nicht, dass die verbliebenen Kanzleien automatisch mehr Geschäft haben. Taylor Wessing enwc-Standortleiterin Olena Stakhurska sieht den Grund hierfür darin, dass die Mandate schlicht nicht mehr da seien: „Die ausländischen Kanzleien sind in der Regel mit den Investoren und Unternehmen gekommen – wenn sie sich nun zurückziehen, bedeutet dies häufig auch, dass sich die Investoren zurückgezogen haben. Die aktuelle politische und wirtschaftliche Lage spiegelt sich natürlich in der aktuellen Präsenz der internationalen Kanzleien wider.“

Auch CMS-Partnerin Pogrebna ist durchaus skeptisch – denn neben der akuten politischen Krise hat die Ukraine weitere innerpolitische Herausforderungen zu meistern, wie die Bekämpfung der Korruption und eine umfassende Rechtsreform: „Es ist unklar, in welche Richtung sich das Land innenpolitisch entwickeln wird.“

Cancola ist da optimistischer – auch wenn derzeit das Geschäft stockt, blickt er bereits in die Zukunft: „Natürlich sind wir in einer schwierigen wirtschaftlichen und politischen Situation im Land – doch wenn sie sich bessert, und dafür gibt es erste, zarte Anzeichen, dann sind wir vor Ort, um den ausländischen Investoren zu helfen, wenn sie in der Ukraine tätig werden wollen.“ Was der Kanzlei seiner Meinung nach in die Hände spielt: Die

Ausgedünnt

Österreicher stellen heute fast die Hälfte der großen internationalen Kanzleien in Kiew*

- **Baker & McKenzie**
10 Partner, 2 of Counsel, 1 Associate
- **CMS Reich-Rohrwig Hainz**
3 Partner (davon einer in Wien), 8 Associates
- **CMS Cameron McKenna**
5 Partner, 1 Counsel, 5 Associates
- **Dentons**
9 Partner
- **DLA Piper**
4 Partner, 2 Legal Directors, 9 Associates
- **Taylor Wessing enwc**
1 Partner, 2 Associates
- **Wolf Theiss**
1 Partner, 1 Counsel, 7 Associates

*Stand: November 2015. Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit.

Foto: Schönherr



vom GOLDGRÄBER zum TOTENGRÄBER (8/8)

JUVE
 Seite 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20 / 25. März 2016 / Auflage: 4600

CMS

UKRAINE | KANZLEIEN

Mit gemischten Gefühlen:

Während Anna Pogrebna, ukrainische Partnerin von CMS Reich-Rohrwig Hainz, angesichts von Korruption und Reformstau skeptisch in die Zukunft schaut, baut der Managing-Partner von Wolf Theiss, Erik Steger, schon wieder auf. Erst im Januar holte seine Kanzlei einen erfahrenen Anwalt als Counsel in Kiew hinzu.



Fusion mit Taylor Wessing 2012 – sie erweiterte auf einen Schlag das potenzielle Netzwerk und machte das Büro unabhängiger vom Europa-Geschäft. „Wir denken im Augenblick überhaupt nicht daran, uns aus Kiew zurückzuziehen“, gibt sich Cancola kämpferisch.

Ebenso sieht Wolf Theiss-Partner Steger erste Anzeichen einer Besserung im Land. Zu einem klaren Bekenntnis zu Kiew verleitet ihn das jedoch nicht: „Der derzeitige Stand ist, dass wir durch diese schwierige Situation durchtauchen wollen. Wir sind finanziell ordentlich aufgestellt und haben uns seit Beginn der Finanzkrise bemüht, von ausländischen Investoren unabhängiger zu werden. Doch diese Entscheidung muss immer wieder überprüft werden.“

Auch CMS denkt noch lange nicht ans Aufgeben. Das Netzwerk leistet sich mit einer Niederlassung von Reich-Rohrwig Hainz und Cameron McKenna sogar weiterhin gleich zwei Büros in der ukrainischen Hauptstadt. „Wir können uns über mangelnde Arbeit nicht beklagen“, sagt der Wiener Partner Johannes Trenkwalder, der für das Kiewer Büro zuständig ist, „bislang hat sich kaum einer unserer Klienten komplett aus dem Markt zurückgezogen.“

Schon werden einige österreichische Kanzleien wieder aktiver am Markt. Erst im Herbst 2014 gab die Wiener Kanzlei Brandstetter Baurecht Pritz & Partner eine Kooperation mit der ukrainischen Sozietät Lavrynovych

& Partners bekannt: Beide Kanzleien arbeiteten schon seit einigen Jahren zusammen, insbesondere der Wiener Partner Dominik Baurecht hat bereits seit längerem einen Fokus auf der Region. „Wir hatten diese Kooperation schon seit einiger Zeit geplant und wollen damit auch ein Zeichen setzen. Wir sind der Meinung, je enger die internationalen wirtschaftlichen Verflechtungen sind, desto stabiler wird auch die politische Einbindung der Region“, so Baurecht.

EINE PERSÖNLICH UND WIRTSCHAFTLICH SEHR SCHWERE ZEIT.

Neben wechselseitigen Schulungen zum ukrainischen und deutschen Recht hat die Kooperation auch schon konkretes Geschäft gebracht. Derzeit betreut Baurecht vor allem ukrainische Investoren, die im Ausland aktiv sind: „Das Geschäft in der Ukraine ist aufgrund der derzeitigen politischen und wirtschaftlichen Lage schwieriger geworden. Das sind häufig Mandanten, die schon vor der Krise dort waren, neues Geschäft muss gut vorbereitet und professionell begleitet werden. Viel aktiver sind derzeit ukrainische Klienten, die im Ausland, insbesondere auch in Österreich, nach Investitionsmöglichkeiten und Rechtssicherheit suchen.“

Und der ein oder andere Kiewer Anwalt will bereits von einer anstehenden Büroeröffnung in Kiew gehört haben. Es soll sich um eine österreichische Kanzlei handeln. Bislang sind das bloße Gerüchte – auch der Strohhalm, den es zum Ausharren vor Ort vielleicht braucht.

Fotos: CMS Reich-Rohrwig Hainz, Andreas Anhalt