FOTO: ANDREAS ANHALT

KONFLIKT LÖSUNG SPEZIAL

Großer Wurf mit kleinem Team

Neue, kleine Litigation-Kanzleien setzen auf jahrzehntelange Erfahrung und stabile Netzwerke. Diese Boutiquen sind keine Notlösung am Wendepunkt einer Karriere, sondern verschaffen den Gründern vor allem Beinfreiheit.

Von Markus Lembeck

Die Gründung einer Litigation-Boutique ist nichts für Grünschnäbel. Die berufserfahrenen Prozessrechtler, die jetzt selbstständig beraten, fangen allesamt nicht bei Null an und genießen Freiheiten, auch in ökonomischer Hinsicht. „Wir haben gar nicht groß analysiert, ob Litigation ein guter Business Case ist“, sagt zum Beispiel Dr. Philipp Massari (45) fast schon verwundert, und Partner Till Olbrich (51) lacht und ergänzt: „Wir wollten einfach das machen, worauf wir Bock hatten.“ Ihre deutsch-schweizerische Kanzlei Massari Olbrich, in eigenen Worten spezialisiert auf „nasty legal battles“, besteht deshalb aus genau zwei Beratern. Punkt.

Das ist ganz schön wenig. Beispiel Noerr: Dort stellt die Litigation-Gruppe eine Hundertschaft, obwohl ein Team um Michael Molitoris erst vor einigen Wochen zu SZA Schilling Zutt & Anschütz abwanderte. Bei Freshfields Bruckhaus Deringer sind es noch ein paar mehr als 100 Prozessexperten, bei so unterschiedlichen Kanzleien wie Hengeler Mueller oder Heuking Kühn Lüer Wojtek sind über 50 Litigation-Leute im Einsatz. Unter den Großkanzleien liegt CMS Hasche Sigle mit ihren rund 75 Prozessexperten größenmäßig in der Mitte, allerdings vermeldete das Management der Kanzlei kürzlich eine Zahl, die vielleicht noch ein bisschen wichtiger ist als die Kopfzahl: Mit 51 Prozent Umsatzzuwachs schossen ausgerechnet die Prozessrechtler im Jahr 2020 den Vogel ab.

Das Alleinstellungsmerkmal aller neuen Litigation-Boutiquen ist Erfahrung.

FOTO: MASSARI OLBRICH

Das Team ist komplett: Die beiden Partner der deutsch-schweizerischen Kanzlei Massari Olbrich, Philipp Massari (li.) und Till Olbrich, kommen ohne Associates aus.

Doch nicht erst seit Kurzem ist Litigation ein ertragreiches Feld, auch für kleine Kanzleien. Nach Einführung der Musterfeststellungsklage 2018 etwa gründeten sich neue Einheiten, die Erfahrung mit Massenprozessen für Kapitalanleger hatten. Spezialkanzleien profitierten in den vergangenen Jahren auch davon, dass sich in großen Streitkomplexen wie Cum-Ex oder Diesel viele Unternehmen, Organe und Einzelpersonen gesondert vertreten lassen, schließlich kann es hier anschließend um teure und existenzbedrohende Haftungsfragen gehen. Im Schiedsrecht gibt es regelmäßig Abspaltungen – auch in den zurückliegenden Monaten (*Konfliktlösung in der Boutique*, Seite 44). Je erfolgreicher Schiedsrechtler werden, desto häufiger entstehen Mandatskonflikte mit anderen Kanzleipraxen. Ulrike Gantenberg von Heuking und Dr. Dorothee Ruckteschler von CMS sind zwei der bekanntesten Aussteigerinnen. Und diese beiden Namen zeigen auch, was das Alleinstellungsmerkmal aller neuen Litigation-Boutiquen ist: Erfahrung.

Aus der Enge der Großkanzlei

Mit 41 Jahren ist Dr. Ingo Kühl im Reigen der Litigation-Gründer einer der Jüngeren. Er war elf Jahre bei Hogan Lovells in Düsseldorf und hat seine Kanzlei Comindis zusammen mit Dr. Eric Decker an den Start gebracht: „Eine Großkanzlei schränkt die eigene Freiheit schon deutlich ein, als einzelner Anwalt hat man wenig Entscheidungsspielraum“, erzählt er. „Das ist jetzt anders, die einzige Rücksicht, die wir nehmen müssen, ist, den Anforderungen des Mandanten gerecht zu werden.“ Comindis hat zwar neben der Konfliktlösung auch Compliance und Versicherungsrecht im Programm, „allerdings bildet Dispute Resolution zugleich die Klammer für die anderen Bereiche“, sagt Kühls Partner Decker. Die Mandate können ohne Rücksichtnahme auf andere Praxisgruppen bearbeitet werden. Wer wie Decker aus einem Großkonzern wie Bilfinger kommt, hat mitunter ähnliche Frustrationen erlebt wie der Anwalt einer Großkanzlei – starre Konzernstrukturen hier, langwierige Partnerschaftsdebatten dort.

Man muss nicht aus einer großen Organisation kommen, um in den Interessenkonflikten ein großes Hindernis für die Litigation-Arbeit zu sehen. Jan Bayer (52) hat nach seiner Zeit bei so unterschiedlichen Kanzleien wie Broich Bezzenberger oder Bingham McCutchen schon einige Jahre explizit auf Unabhängigkeit gesetzt. Er ist ganz gut darin, wie er sagt, „Leute zur Vernunft zu bringen“ – das heißt, sie an den Verhandlungstisch zurückzuholen oder Schäden geltend zu machen. Als einer der Gründer von

Bayer Krauss Hüber sagt er: „Wir sind im Gespräch mit einem weiteren Partner, der eventuell zu uns stößt, das hängt noch an möglichen Konflikten." Ein essenzielles Thema, wie Bayer erläutert: „Wir stellen uns rechtlich und wirtschaftlich konfliktfrei. Das ist unser großes Plus. Es gibt nicht wie bei Großkanzleien wirtschaftliche Zwänge, die das Vorgehen gegen bestimmte Mandanten ausschließen, weil sie uns weltweit laufend Geschäft geben." Viele Große würden niemals gegen einen Private-Equity-Fonds vorgehen, der als Auftraggeber für lukrative Transaktionen infrage käme, oder gegen eine große Bank. Genau das geht aber in Bayers Kanzlei: Marktbekannt ist etwa ein großes Mandat, das er mit gemeinsam seinen Partnern Clemens Hüber (45) und Dr. Oliver Krauß (54) schon Jahre vor der Kanzleigründung angefangen hat: Es geht gegen die Deutsche Bank, Streitpunkt ist der Kaufpreis für die Postbank, den frühere Aktionäre als zu gering ansehen.

Doch die neuen Litigation-Einheiten profitieren nicht nur von ihrer Unabhängigkeit. Ihre Erfahrung ist nicht selten von der Inhouse-Perspektive geprägt. Comindis-Mitgründer Decker betont, wie wichtig es ist, seine Mandanten proaktiv anzusprechen und auf Risiken aufmerksam zu machen. „Dabei ist es natürlich essenziell, die regulatorischen Anforderungen an Unternehmen zu kennen. Es gibt viele neue Themen für Vorstände und Geschäftsführer, da können wir sofort ansetzen. Denn die internen Abläufe und die Erkenntnis, wie sich die Pflichten eines Managers verändern, das sind für mich selbstverständliche Perspektiven." Der 51-Jährige war 14 Jahre lang bei Bilfinger, als Legal Director und Head of Global Insurance schied er dort Ende 2020 aus. Davor sammelte er bei Shearman & Sterling bereits Prozesserfahrung auf Kanzleiseite.

FOTO: COMINDIS

Mit der Gründung von Comindis haben Eric Decker (li.) und Ingo Kühl starre Strukturen und langwierige Debatten hinter sich gelassen.

Prozesse sind beim Mandanten Chefsache

Kühl sieht viele Großkanzleien durch ihren großen Kostenapparat eingeschränkt, den Spielraum der Anwälte dort extrem knapp. Die Freiheit etwa in der Honorargestaltung, die er jetzt hat, kann den Mandanten nur nützen: „Inhouse gibt es schon seit Jahren einen hohen Kostendruck, der jetzt noch verstärkt wird durch die Corona-Pandemie. Darauf können wir als kleine Kanzlei flexibel reagieren." Till Olbrich von Massari Olbrich sieht die aktuelle Lage in den Rechtsabteilungen ähnlich. „Der interne Zwang, die Kosten zu senken, ist eine gute Voraussetzung für neue, kleine Berater-Einheiten – Rechtsabteilungen können uns kostengünstig ausprobieren. Litigation bleibt ein zentrales Element der Inhouse-Pflichten und Chefsache für jeden General Counsel. Das ist gut für uns." Auch gut, dass alle neuen Kanzleien auf alte Kontakte vertrauen können – ihr persönliches Netzwerk ist intakt, auch grenzüberschreitend, und umfasst Syndizi und Kanzleianwälte gleichermaßen. Die Pandemie zwingt sie nicht zur Untätigkeit, und es macht keinen Unterschied, wo die Partner ihren Schreibtisch stehen haben. Massari ist von München aus tätig, Olbrich wohnt in der Schweiz.

Personelles Wachstum steht oft gar nicht auf der Agenda – oder sehr weit unten.

Neben dem Verständnis für Inhouse-Zwänge ergibt die Unternehmenskarriere jedoch auch ein eher unerwartetes Momentum – Kreativität. Als Mitarbeiter des Tabakkonzerns Philip Morris haben Massari und Olbrich zahlreiche Prozesse geführt und permanent Gegenwind aushalten müssen. Und daraus gelernt, wie Olbrich erläutert: „Der frühere General Counsel von Philip Morris hat uns inspiriert, in Streitfällen nicht nur auf die saubere juristische Aufarbeitung zu achten, sondern auch psychologische Aspekte und Disziplinen wie Storytelling oder Spieltheorie zu berücksichtigen. Diese zusätzliche Erfahrung bringen wir auf den Markt." Denn die Rechtslage beurteilen, das können auch andere, betont sein Gründungspartner Massari: „Unser Mehrwert ist eine systematische Strategieentwicklung und dass wir einen Fall so aufbereiten, dass der Richter diesen kognitiv optimal verarbeiten kann. Für Prozesse ist es doch extrem wichtig zu verstehen, was im Kopf des Richters passiert, wenn er einen Fall geschildert bekommt."

FOTOS: BAYER KRAUSS HUEBER

Jan Bayer, Oliver Krauß und Clemens Hüber (von li.) haben schon vor Gründung von Bayer Krauss Hueber eng zusammengearbeitet, zu dritt fühlen sie sich nun für Großverfahren besser gewappnet.

Für diese Art von Beratung brauchen die Gründer keine vielköpfigen Mitarbeiterstäbe – nicht einmal Associates, höchstens einen Office Manager. Anders als bei der eher jüngeren Kanzleigründergeneration steht personelles Wachstum gar nicht auf der Agenda, oder sehr weit unten. So sehr viel hat sich etwa bei Bayer Krauss Hüber mit der neuen Kanzlei gar nicht verändert, wie Bayer beschreibt: „Wir drei Partner arbeiten schon seit 2015 intensiv zusammen in den Postbank-Übernahme-Prozessen gegen die Deutsche Bank, das war zunehmend so eng wie in einer gemeinsamen Kanzlei." Die Entscheidung für die Gründung fiel deshalb Ende 2019. „Eine größere Einheit kann mehrere Großverfahren besser stemmen. Mit unserer Aufstellung als Drei-Partner-Kanzlei sind wir seitdem gut gefahren." Für die Gründer von Comindis hätte es bestimmt einen Weg gegeben, bei einer großen oder mittelständischen Kanzlei anzudocken, wenn der Konflikt-Check absolviert ist. Aber für Decker war das kein lohnenswertes Ziel: „Die kleine Kanzlei, die Boutique-Gründung, war eine ganz bewusste Entscheidung. Wir sind viel flexibler bei der Gestaltung des Umfelds etwa bei Investitionen in IT oder Personal, können als Unternehmer Verantwortung tragen und natürlich frei akquirieren."

Massengeschäft sollen andere machen

Die IT-Investitionen bedeuten übrigens nicht, dass es um so etwas wie technische Effizienz oder Massenansprache bei der Mandatsakquise geht: Der persönliche Einsatz zählt, und die Kapazität hat natürliche Grenzen. Die neuen kleinen Litigation-Partnerschaften sind auch digital bis in die Haarspitzen und trotzdem das genaue Gegenteil von hippen Tech-Boutiquen, von denen es im Umfeld von Konfliktlösung und Compliance ja auch einige gibt – mit gemischten Teams aus Juristen, Programmierern und Venture-Capital-Investoren. Das Produkt ist aber keine App, kein Tool – sondern Erfahrung und Kreativität. Massari betont: „Es ist ganz wichtig, die menschliche Kreativität einzubringen. Unsere Beratung ist keine standardisierte Dienstleistung, die man vielleicht technisch skalieren könnte. Wir zielen nicht darauf ab, nur die linke Gehirnhälfte anzusprechen, die für die Logik und Rationales zuständig ist, sondern auch die rechte Gehirnhälfte – die kreative, emotionale." Dieser Ansatz ergibt kein Massengeschäft.

Comindis konnte kurz nach dem Start eine Ergänzung vermelden, als of Counsel ist Jens Bürkle an Bord, Partner der Pariser Kanzlei Gotem. Damit ist ein wichtiger Ankerpunkt im internationalen Geschäft gesetzt. Doch weder bei Comindis noch in den anderen Litigation-Boutiquen stehen die Zeichen wirklich auf Wachstum, schon gar nicht mit Berufsanfängern. Bayer ist da sehr direkt: „Wir sind nicht wirklich geeignet für Junganwälte, um ehrlich zu sein. Dafür sind unsere Prozessmandate zu komplex und setzen persönliche Erfahrung voraus. Ein gutes Beispiel sind Post-M&A-Streitfälle oder Cum-Ex-Klagen, da ist eine langjährige Beratungspraxis für die forensische Qualität unerlässlich." Die Rolle einer Ausbildungskanzlei müssen dann wohl vor allem die großen Sozietäten übernehmen.■

Konfliktlösung in der Boutique

Eine Auswahl von Neugründungen mit Schwerpunkt bei Prozessen und Schiedsverfahren

Neugründung		Start
Gantenberg Disputes Experts	Ulrike Gantenberg	3/2021
Comindis	Dr. Eric Decker, Dr. Ingo Kühl	1/2021
Rothorn Legal	Prof. Dr. Rolf Trittmann, Moritz Schmitt, Dr. David Tebel (D)	11/2020
Massari Olbrich	Dr. Philipp Massari, Till Olbrich	10/2020
Dorothee Ruckteschler Dispute Resolution	Dr. Dorothee Ruckteschler	10/2020
Bayer Krauss Hueber	Jan Bayer, Dr. Oliver Krauß, Clemens Hüber	4/2020
Eris Legal	Dr. Rainer Korch, Jana Scharm	1/2020

Quelle: JUVE-Recherche

Impressum

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber

Chefredaktion: Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)

Publikationsleitung JUVE Rechtsmarkt: Christine Albert (CA), Marc Chmielewski (mc)

Redaktion: Sonja Behrens (smb; Deals), Norbert Parzinger (NP), Dr. Ludger Steckelbach (LS). Redaktionelle Mitarbeit: Raphael Arnold (pha), Laura Bartels (lau), Catrin Behlau (cb), Silke Brünger (si), Verena Clemens (vcl), Eva Flick (EF), Michael Forst (mjf), Helena Hauser (hh), Johanna Heidrich (hei), Annika Janßen (aja), Astrid Jatzkowski (jat), Annette Kamps (ank), Mathieu Klos (MK), Esra Laubach (elb), Daniel Lehmann (dal), Markus Lembeck (ML), Eva Lienemann (eli), Stephan Mittelhäuser (stm), Melanie Müller (mel), Claudia Otto (co), Konstanze Richter (ric), Amy Sandys (ams), Christiane Schiffer (ChS), Christina Schulze (cg), Christin Stender (cn), Dr. Martin Ströder (mst), Anika Verfürth (av)

Informationsmanagement und Produktionssteuerung: Nicole Bertelsmann, Anna Schafermann

Nachrichten/juve.de: Christine Albert, Christiane Schiffer

Schlussredaktion: Sirka Laass (Leitung), Susanne Becker, Katja Gosse

Vermarktung und Verkauf: Rüdiger Albert (Leitung), Friederike Nölke, Aliza Reitz

Vertrieb: Jessica Lütkenhaus (Abonnements und Einzelbestellungen)

Grafik: Andreas Anhalt (Leitung), Vivian Ems, Janna Lehnen, Dominik Rosse

Datenmanagement: Ulrike Sollbach (Leitung). Datenanalyse: Regina Cichon, Tina Puddu. Datenpflege: Dominique Ehrmann, Verena Kind, Elisabeth Krüger, Fabian Lippke, Judith Pinger, Claudia Voskuhl

JUVE Rechtsmarkt · 24. Jahrgang

erscheint monatlich bei

JUVE Verlag für juristische Information GmbH
Sachsenring 6 · D-50677 Köln
Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln
Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0
Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail:
redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)
vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)
anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

Druckauflage: 14.700

Litho- und Druckservice:
impress GmbH, Mönchengladbach (Produktionsmanagement)

ISSN: 1435-4578

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

Verantwortlich für den Inhalt ist im Sinne des Presserechts die Chefredaktion. Für den Anzeigenteil ist die Herausgeberin verantwortlich.

Abo: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnement erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!