

Mit den Waffen des Rechts

Keine Branche hat in den vergangenen Jahren so viel Einfluss gewonnen wie die der Rechtsanwälte. Ohne sie fasst kein Konzern wichtige Beschlüsse, ohne sie stockt der Gesetzgebungsprozess. Einblick in eine verschwiegene Welt.

VON HEIMO FISCHER

Der Papierstoß fasst 380 Seiten. Rainer Krause hebt ihn mit beiden Händen hoch. „Das muss ein Unternehmen heute vorlegen, wenn es an die Börse will.“ Ein Dokument, an dem manchmal zehn Anwälte über Monate arbeiten. Die Kosten für so einen Börsenprospekt können in die Millionen gehen. „Das ist Handwerk auf höchstem Niveau“, sagt Krause, 50, Partner bei der großen Wirtschaftskanzlei Hengeler Mueller in Düsseldorf.

Ohne dieses Handwerk kommt in Deutschland kein großes Unternehmen mehr aus. Nicht nur, wenn es an die Börse will. Wird eine Konzerntochter verkauft, ein Unternehmen saniert, gibt es Konflikte mit dem Kartellrecht oder steht die Ausgabe einer Anleihe bevor – immer sind spezialisierte Anwälte dabei. Sie beraten, prüfen, formulieren und warnen. Und meist kommen sie aus einem kleinen, erlesenen Kreis von Wirtschaftskanzleien. Ihre Namen kennt kaum jemand außerhalb der Anwaltszene. Sie heißen Hengeler Mueller, Freshfields Bruckhaus Deringer, CMS Hasche Sigle, Clifford Chance, Linklaters, Taylor Wessing oder White & Case. Mit schmonddrigen Typen wie „Liebling Kreuzberg“ haben die Anwälte dort nichts gemein. Sie arbeiten in Großunternehmen mit Tausenden Beschäftigten und Büros in London, New York, Schanghai oder Moskau.

Sie haben sich zu immer neuen Allianzen zusammengeschlossen – dadurch sind sie gewachsen. Laut dem juristischen Fachmagazin „Juve“ steigerten allein die zehn größten deutschen Kanzleien ihren Umsatz 2013 um sechs Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Sie nehmen damit genauso viel Geld ein wie die 40 folgenden Kanzleien zusammen.

Wie wichtig Netzwerke sind, zeigt sich bei grenzüberschreitenden Fusionen, die sich auf Dutzende nationaler Märkte auswirken. Auf jedem einzel-

nen müssen Anwälte im Voraus kontrollieren, ob der Zusammenschluss gegen das Kartellrecht verstößt.

Nur wenige Kanzleien sind dazu in der Lage. Wer es kann, ist gefragt. „In diesem Jahr haben viele der großen Anwaltsfirmen wieder Rekordumsätze eingefahren“, sagt „Juve“-Expertin Ulrike Barth.

Mandanten lassen sich den Service viel kosten. Ein versierter Wirtschafts-anwalt berechnet 700 bis 1000 Euro pro Stunde. Großkanzleien wie Freshfields kommen in Deutschland auf einen geschätzten Umsatz von 355 Millionen Euro im Jahr, weltweit auf 1,6 Milliarden Euro.

Entsprechend hoch sind die Gehälter bei den bedeutenden Kanzleien. Schon Berufsanfänger steigen mit etwa 100 000 Euro im Jahr ein. Wer lange dabei ist, darf mit einem Vielfachen rechnen.

Ihre Büros haben die Kanzleien in feinsten Innenstadtlagen – auch in Düsseldorf. Hengeler Mueller residiert in der Bernharter Straße. Dort nimmt Rainer Krause in einem Besprechungszimmer noch einmal den Börsenprospekt zur Hand. „Vor 20 Jahren wäre dieses Dokument halb so dick gewesen.“ Heute müssen rechtlich verbindliche Papiere wie dieses absolut wasserdicht sein und jede Eventualität abdecken. Niemand soll später gegen das Unternehmen klagen können, weil es womöglich ein Risiko verschwiegen hat.

Die Angst ist berechtigt. Denn die Bereitschaft, vor Gericht zu ziehen, steigt. Konzerne, Fondsgesellschaften oder geschasste Manager – wer sich unfair behandelt fühlt, versucht, sein Anliegen mithilfe eines Anwalts wasserdicht zu machen. „Die Klagebereitschaft hat zugenommen“, bestätigt „Juve“-Expertin Barth.

Ein Beispiel ist der Übernahmeversuch von VW durch Porsche im Jahr 2008. Der Vorgang löste eine Klagewelle aus. Noch heute beharren sich Dutzende Anwälte mächtiger Kanzleien aus verschiedenen Lagern. Es geht um Schadenersatz in Milliardenhöhe. Je öfter Kläger erfolgreich sind, desto größer wird die Zahl der Nachahmer.

Das System erhält sich selbst. Die Anwälte der einen Seite kämpfen darum, Klagen gegen ihre Mandanten im Voraus abzuwenden. Die der Gegenseite tun alles, um ihnen Fehler nachzuweisen. „Es ist ein Wettrüsten“, sagt ein Wirtschaftsanwalt, der nicht genannt werden will. Spezialisierte Kanzleien profitieren davon, dass immer mehr Bereiche des Lebens per Gesetz geregelt werden. „Verrechtlichung“ nennen Experten diesen Trend. Die Materie ist oft so speziell, dass die Rechtsabteilungen der Unternehmen allein überfordert sind.

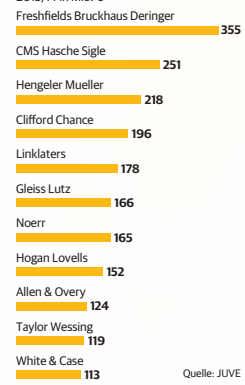
Sind Anwälte womöglich gar an komplexer werdenden Gesetzen interessiert, um sich unbezweifelbar zu machen? Hengeler-Mueller-Anwalt

Krause weist das zurück. „Das ist Unsinn!“ Juristen sei vielmehr an klaren gesetzlichen Vorgaben gelegen. Nur dann könnten sie ihre Arbeit richtig machen.

Kritiker sehen das anders. Ihnen ist ein Dorn im Auge, dass manche Kanzleien sogar Gesetzentwürfe im Auftrag von Regierungen verfassen und damit Klientelpolitik betreiben könnten. Oft fehlt den Fachleuten in den Ministerien die Zeit oder die Expertise. Sie sind deshalb gezwungen, sich externen Sachverständigen dazuzukaufen.

Diskrete Champions

Die größten Wirtschaftskanzleien in Deutschland nach geschätztem Umsatz 2013/14 in Mio. €



Quelle: JUVE

In der Finanzkrise etwa schrieb die Kanzlei Linklaters an einem Entwurf zur Ergänzung des Kreditwesengesetzes mit. Der damalige Finanzminister Peer Steinbrück soll auch die Kanzlei Freshfields mit Aufträgen bedacht haben. Die geschätzten Kosten gingen in die Millionen.

Nicht immer lässt sich von außen verfolgen, wer am Entwurf eines Gesetzes mitgewirkt hat. Organisationen wie Transparency International fordern deshalb die Einführung einer legislativen Fußspur: Sie soll genau dokumentieren, wie ein Gesetz entstanden ist.

An neuen Gesetzen mitzuschreiben, ist aber gar nicht immer nötig. Einige Kanzleien sind darauf spezialisiert, zu einem früheren Zeitpunkt die Interessen ihrer Mandanten durchzusetzen. Sie betreiben Lobbyarbeit. Vor allem bei der EU in Brüssel, aber auch in Berlin.

Experte auf diesem Gebiet ist die Sozietät Alber & Geiger. „Meine Aufgabe ist es, die Interessen meines Mandanten so einzubringen, dass sie Gehör finden“, sagt Managing Partner Andreas Geiger. Er ist überzeugt, dass der Lobbyismus eine Zukunftsbranche ist, die nach US-Vorbild auch in Europa wachsen wird. „In den nächsten zehn bis 15 Jahren wird es einen Sprung nach vorn geben.“

Anwälte wie er nutzen ihren Zugang zu Abgeordneten, Ministerien und lei-

tenden Beamten. Geiger begann seine Karriere beim Europäischen Gerichtshof in Luxemburg und wechselte später nach Düsseldorf zur Großkanzlei Taylor Wessing. Mit dem ehemaligen CDU-Europapolitiker Siegfried Alber gründete er später seine eigene Lobbyorganisation. Ihr gehören gut vernetzte Personen an, wie der frühere Chef der Monopolkommission Bernhard Möschel oder Ex-OECD-Handelsexperte Stefan Tangermann.

Lobbyarbeit betreiben in Deutschland bislang vor allem die Verbände. Doch sie könnten nicht immer im Sinne aller ihrer Mitglieder handeln, sagt Geiger. Ein Beispiel sei die steuerliche Förderung des Rußpartikelfilters in der Autobranche. Einzelne Hersteller wollten ihre eigene Technologie im Gesetz von 2007 festschreiben lassen, nicht die der Rivalen. „Das konnte der Verband natürlich nicht leisten“, sagt Geiger. In solchen Fällen beauftragen Unternehmen eigene Lobbyisten.

Über seine Mandanten spricht Geiger nicht. Bekannt ist aber, dass er unter anderem den rheinland-pfälzischen Verpackungshersteller Papier-Mettler vertreten hat, dem das von Brüssel vorangetriebene Verbot von Einwegplastiktüten nicht gefiel. Auch der Spielautomatenhersteller Gauselmann mit Sitz in Ostwestfalen-Lippe nahm seine Dienste in Anspruch, als eine strengere Regulierung des Glücksspiels anstand.

Die komplexere Welt wird, desto mehr neue Felder erschließen sich versierte Anwaltskanzleien. Eines davon sind internationale Schiedsverfahren, also die außergerichtliche Beilegung von Rechtsstreits auf Grundlage von Investitionsschutzabkommen. Ein bekannter Fall ist die Klage von Vattenfall gegen die Bundesregierung wegen des Atomusstops. Der schwedische Energiekonzern forderte 4,7 Milliarden Euro Schadenersatz.

Die Brüsseler Nichtregierungsorganisation Corporate Europe Observatory (CEO) beklagt in einer Studie die hohen Ausgaben, die diese Verfahren mit sich bringen. Pro Fall errechnete CEO durchschnittliche Gerichts- und Anwaltskosten von acht Millionen Dollar, oftmals Steuergeld. Außerdem, monieren die Autoren der Studie, seien es immer wieder Juristen derselben Kanzleien, die mit diesen Fällen zu tun hätten – als Anwälte oder sogar als Schiedsrichter.

In den vergangenen Jahren haben die großen Kanzleien daran gearbeitet, möglichst viele Leistungen aus einer Hand anzubieten. Auf diese Weise wollten sie sich bei ihren Firmenmandanten als Universalkanzleien empfehlen, die alle Rechtsfelder abdecken.

Nun kehrt sich der Trend um: vom unübersichtlichen All-

rounder zum flexiblen Spezialisten. Junge Sozietäten beschränken sich auf wenige zentrale Felder. Eine davon ist die Düsseldorfer Kanzlei Glade Michel Wirtz (GMW), die sich auf Gesellschafts- und Kartellrecht sowie Compliance konzentriert.

Die drei Gründer sind Anfang 40 und kennen das Geschäft. Sie haben bei großen Kanzleien gearbeitet, bevor sie vor sieben Jahren ihre eigene eröffneten. Die gläsernen Büros im sechsten und siebten Stock des Gebäudes an der Kasernenstraße verströmen noch immer Start-up-Atmosphäre. Die Wartesessel sind grell-orange, in der Bürobar steht eine monolithische Espressomaschine mit Siebträger.

Berufsanfänger ziehe so ein Ambiente an, sagt Partner Achim Glade. Geeignete Kandidaten zu finden sei aber schwierig. Denn auf dem Arbeitsmarkt tobt ein Kampf um die Besten – trotz Juristenschwemme. Der Idealbewerber hat klare Kriterien zu erfüllen. Er oder sie muss beide Staatskamen hervorragend abgeschlossen haben, einen Dokortitel und Auslandsenerfahrung mitbringen. Von dieser Sorte kommen nur ein paar Hundert pro Jahr auf den Markt. Ein Teil davon wird Richter oder Staatsanwalt, andere gehen in die Verwaltung. „Um den Rest schlägt sich die Branche“, berichtet Glade.

Die Ansprüche der Mandanten steigen und damit die Verantwortung der Anwälte. Früher hätten sie oft nur strategische Pläne der Investmentbanker umgesetzt, sagt GMW-Partner Arndt Michel. Heute seien Juristen bei Entscheidungen viel früher dabei.

Arbeitsmangel wird es für die bislang 18 Anwälte bei GMW nicht geben. Und falls sie eines Tages ihre Arbeit nicht mehr schaffen, hat die Kanzlei beim letzten Umzug vorgesorgt. Auf den 1500 Quadratmetern gibt es noch freie Plätze. Glade: „Wir können problemlos aufstocken.“



rhein
kreis
neuss



GERMANY
AT ITS
BEST

RHEIN-KREIS NEUSS

MORE THAN A PROMISE. Im Rhein-Kreis Neuss sind Unternehmen aus aller Welt zuhause. Viele von ihnen sind in ihrer Branche Champions und haben einen adäquaten Standort gesucht – und gefunden. Die zahlreichen ausländischen Unternehmen sind typisch für **NORDRHEIN-WESTFALEN | NRW**, Deutschlands Investitionsstandort Nr. 1. Einer der größten Märkte Europas und Messeplätze der Welt bietet ein überzeugendes Spektrum an Bestleistungen: innovative Forschung und Entwicklung, hochqualifizierte Mitarbeiter und hervorragende Gewerbeflächen. Neugierig? www.wfgrkn.de



www.borussia.de

Jetzt Eventlogen & VIP-Plätze buchen

Gemeinsam Erfolge feiern.
Sichern Sie für sich und Ihre Geschäftspartner Ihren Anteil am Erfolg und holen Sie sich Ihre exklusiven VIP-Plätze. Mehr Infos unter 02161-92931415 oder sponsoring@borussia.de.

Borussia Mönchengladbach Die Fohlenelf.

Die großen Konzerne dieser Welt liefern sich ein **Wettrüsten**. Ihre Waffen: Rechtsmittel.