

AUF GEPACKTEN KISTEN

Nie gab es am Wiener Markt so viele Neugründungen durch ehemalige Großkanzlei-Anwälte wie heute. Jetzt zeigt sich: Die Kombination aus der Wirtschaftskrise und einer Vielzahl spezialisierter Wirtschaftsanwälte erzeugt eine bislang nicht dagewesene Dynamik bei Spin-offs und Boutiquen.

von Jörn Poppelbaum



ert. Vor allem aber war das Wiener Büro anders als bei der Konkurrenz nie der Wachstumstreiber innerhalb der Gesamtsozietät. Das Umfeld, aus dem die Partner von BEIRA und Eisenberger & Herzog stammen, war somit schon lange von einem Markt- und Managementverständnis geprägt, das andere Kanzleien vor Ort erst Jahre später erlangten.

Auch die Mentalität der Anwälte der früheren Spin-offs im Wiener Markt und der Anwälte von heute ähnelt sich stärker, als man auf den ersten Blick meinen würde. Sie vertrauen auf die eigene Stärke, ihre Spezialisierung – und vor allem auf ihre Mitstreiter. „Als wir uns 2004 selbstständig gemacht haben, hatten wir keine Vorbilder, weil Spin-offs dieser Art in Österreich bis dahin kaum vorgekommen waren. Auch auf bestehende

Mandate konnten wir uns nicht stützen“, berichtet BEIRA-Gründungspartner Alexander Illigasch (44). „Das Vertrauen, den Schritt zu tun, lag einfach in der persönlichen Beziehung zwischen uns.“

„Fix hatten wir nix“, sagt auch Dr. Andreas Jank, Gründer der 2011 als Spin-off von Fellner Wratzfeld & Partner gestarteten Boutique Jank Weiler. „Im ersten halben Jahr haben wir uns zum Frühstück mit jemandem getroffen, zum Mittag mit jemandem getroffen und zum Abendessen mit jemandem getroffen.“

Der 35-Jährige und sein Kompagnon Dr. Maximilian Weiler (33) setzten vor allem auf ihre Fähigkeiten und Erfahrungen, die sie zusammen bei Fellner Wratzfeld gesammelt hatten – und zwar in jeder Hinsicht: in der Mandatsarbeit, im Kanzleimanagement und in der Beziehungspflege.

Seit Anfang 2012 beraten sie die Aviso Zeta AG – die ehemalige Constantia Privatbank – umfassend, der Durchbruch war geschafft.

ABSPALTUNGSWELLEN (Fortsetzung Seite 18)

Schockstarre
(2008 – 2010)

Mit der Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers und der anschließenden Weltwirtschaftskrise zieht in den österreichischen Anwaltsmarkt Unsicherheit ein, auch weil der wichtige CEE-Raum in Abschwung gerät. Die Partner-Abspaltungen Benn-Ibler und Nemetschke Huber Koloseus sind u.a. unterschiedlichen strategischen Vorstellungen in der Krise geschuldet.



Foto: Barnert Egermann Illigasch, Illustration/Montage: Fotolia, Dominik Rosse

Und die „Fall-Back-Option, nach zwei Jahren als Substitut in eine Großkanzlei zurückzukehren“, wie Jank dies ausdrückt, musste nicht gezogen werden.

Stimmiges Marktumfeld. Neben der persönlichen Beziehung zwischen Gründungspartnern muss für einen erfolgreichen Spin-off aber auch das Marktumfeld stimmen – und richtig eingeschätzt werden. Heuer heißt das vor allem, die Preissensibilität bei den Klienten zu nutzen, die in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen ist, sowie den dort weit verbreiteten Wunsch nach Partnerberatung. Nicht zuletzt gilt es, die Branchengepflogenheiten und seine Konkurrenz genau zu kennen.

So hielt Alexander Illigasch sein Unterfangen, als Bankanwalt aus einem zunächst dreiköpfigen Spin-off hinaus zu agieren, nie für besonders risikoreich. „Österreich ist ein Anwaltsmarkt, auf dem man bis heute auch als kleine Einheit bei Top-Mandaten dabei sein kann.“ Nach seiner Beobachtung haben hier Banken weniger internen Druck als anderswo, für jedes Mandat einen großen Kanzleinamen zu engagieren. Viel wichtiger sei noch immer die persönliche Beziehung zum Mandanten. Zudem sei die Beratungslandschaft im hochspezialisierten

Bank- und Finanzrecht sehr klein. „Bei den Mandaten, die wir bekommen, haben wir uns üblicherweise gegen zwei bis drei große Kanzleien durchzusetzen, die mit uns zur Angebotslegung eingeladen werden“, so Illigasch, der einige der größten österreichischen Banken regelmäßig bei Kreditverträgen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich vertritt.

Dem stimmt Dr. Uwe Rautner (37) zu. „Unsere Chance liegt darin, dass unsere Konkurrenten praktisch nur Großkanzleien sind.“ Der ehemalige Binder Grösswang-Anwalt hat sich Anfang 2012 zusammen mit Dr. Wolfram Huber (35) von Wolf Theiss in einer Bank- und Finanzrechtsboutique selbstständig gemacht.

Beide Partner setzen auf ihren hohen Spezialisierungsgrad und die größere

preisliche Flexibilität im Vergleich zu Großkanzleien – mit erstaunlichem Erfolg. Zwar punkteten sie bislang nicht bei österreichischen Großbanken, übernahmen jedoch rasch Mandate für eine Reihe bedeutender ausländischer Finanzinstitute wie Crédit Agricole oder HSBC. Ihr größter Erfolg war die Akquise der VTB Bank Austria. Das ursprünglich aus Russland stammende Bankhaus betreuen sie seit Sommer 2012 umfassend.

GROSSKANZLEIEN ALS WETTBEWERBER BIETEN CHANCEN FÜR KLEINE EINHEITEN

Ein entscheidender Vorteil aus Sicht des Mandanten: Rautner und Huber haben sich bei ihrer Bezahlung von den seit vielen Jahren in der Rechtsberatung üblichen Stundensätzen verabschiedet. Stattdessen setzen sie auf Obergrenzen für ihr Honorar, sogenannte Caps, sowie pauschal vergütete Rahmenverträge. „Wenn sich dagegen Großkanzleien auf eine solche Konstellation überhaupt einlassen, dann legen sie einfach nochmal drei Prozent Verwaltungspauschale drauf“, meint Wolfgang Huber. „Das goutieren die Klienten nicht wirklich.“

Neue Generation allerorten. Junge Kanzleien wie Rautner Huber profitieren zudem vom Generationenwechsel in den Rechtsabteilungen der Unternehmen. „Die Rechtsabteilungsleiter von heute waren häufig selbst schon in internationalen Großkanzleien tätig und können viel besser als ihre Vorgänger die Vorzüge und Nachteile von Großkanzleien einschätzen“, meint Huber.

Wie etwa Dr. Lukas Röper. Der seit 2011 amtierende Rechtschef von VTB hatte vorher als Associate bei der US-Großkanzlei Skadden Arps Slate Meagher & Flom Karriere gemacht. „Aus meiner Sicht sind mittlere Kanzleien und Boutiquen eine Bereicherung der Beraterland-

schaft“, sagt Röper. „Großkanzleien bleiben zwar wichtige Partner, aber bei den Kleineren bekommt man oft sogar mehr Commitment, zumal gerade Boutiquen zu meist Spin-offs von Großkanzleien sind.“

Auch der Rechtsabteilungsleiter der Hypo Group Alpe Adria (HGAA), Thomas Schobel, hat sich in Anwaltskreisen schnell den Ruf eines Aufräumers erarbeitet. Seit 2011 im Amt, kappte der ehemalige Anwalt von Sullivan & Cromwell und Freshfields die Altbeziehungen der lange Zeit zentralen Wiener Großkanzleien zu dem notleidenden Institut prompt und holte neue Köpfe an seine Seite. Neben CMS Reich-Rohrwig Hainz profierte davon vor allem das Wiener Eisenberger & Herzog-Büro. Die Kanzlei, die in den wenigen Jahren seit ihrer Eröffnung in Wien zu einem entscheidenden Player der Szene geworden ist, betreut die Bank umfassend in Fragen der Umstrukturierung, Finanzierung und bei Rechtsstreitigkeiten.

Allerdings ist Eisenberger & Herzog in zweifacher Hinsicht ein Sonderfall. Zum einen schloss sich das neu gegründete Wiener Büro 2005 formal der Grazer Kanzlei Eisenberger & Herzog an, auch wenn es im Markt als eigenständige Einheit wahrgenommen wird. Zum anderen expandierte die Kanzlei in Wien wie kein zweiter

Spin-off und wuchs innerhalb von sieben Jahren durchweg mit ambitionierten Großkanzlei-Anwälten von drei auf heute elf Anwälte, darunter fünf Equity-Partner.

Viele Spin-offs dagegen wirken bislang eher wie geschlossene Einheiten, die vor allem das tiefe Vertrauen ihrer Gründer beziehungsweise Partner untereinander nicht aufs Spiel setzen wollen.

So ist BEIRA seit Kanzleigründung 2004 auf Partnerebene kaum gewachsen. Nach der Aufnahme ihrer langjährigen Freshfields-Kollegin Dr. Isabella Hartung 2007 als vierte Partnerin findet die Expansion der Kanzlei, wenn überhaupt, auf Konzipienten-Ebene statt.

Auch einer der ältesten Spin-offs am Wiener Markt, die aus ehemaligen CHSH-Anwälten be-

ABSPALTUNGSWELLEN

Erwachen (2011 – 2013)

Als klar wird, dass sich die Gesamtwirtschaft in absehbarer Zeit nicht erholt und die Euro-Krise hinzutritt, stellen viele Großkanzleianwälte ihre Zukunft in Frage. Der stetige Personal- und Umsatzzuwachs früherer Jahre erlahmt, Klienten werden kostensensibler. Junganwälte suchen ihr Glück verstärkt in der Selbstständigkeit.



Illustration/Montage: Fotolia, Dominik Rosse, Foto: Rautner Huber