

06.12.2004

Expansion auch in Deutschland

DLA und Piper Rudnick schmieden Großkanzlei

von Jan Keuchel und Handelsblatt

Bei den internationalen Anwaltskanzleien kommt es nach Jahren der Zurückhaltung wieder zu einer spektakulären Großfusion. Nach Informationen des Handelsblattes ist der Zusammenschluss der europäischen Anwaltskanzlei DLA, die seit kurzem auch Büros in Deutschland unterhält, mit der US-Sozietät Piper Rudnick unter Dach und Fach. Die Law Firm wird nach DLA-Angaben einen Umsatz von 1,2 Mrd. Euro machen und damit die viertgrößte Kanzlei der Welt sein.

DÜSSELDORF. „Die neue Sozietät wird 2 700 Anwälte beschäftigen“, sagte Ulrich Jüngst, Managing-Partner von DLA in Deutschland. Geplant sei, dass sie in Zukunft unter DLA Piper Rudnick firmieren werde. Die Zustimmung der Partner über das Zusammengehen ist laut Jüngst am Samstag erfolgt.

Der Zusammenschluss ist Teil der langsam wieder erwachenden Fusionstätigkeit – auch auf dem deutschen Kanzleimarkt. Nach einer Welle von Zusammenschlüssen in der Zeit des Börsenbooms in den Jahren 1999 und 2000, als sich Deutsche mit Briten und Amerikanern verbündeten, war diese Entwicklung mit der einsetzenden Wirtschaftskrise stark abgeebbt. Das Fehlen von Unternehmenskäufen und -zusammenschlüssen hatte die Sozietäten vor weiterem Wachstum zurückschrecken lassen.

Viele Großkanzleien sind hier zu Lande deshalb dazu übergegangen, ihren Blick wieder stärker auf das mittlere Segment zu richten, auf die Mittelstandsmandate. „Der Marktanteil von Topkanzleien in den hochprofitablen Tätigkeitsfeldern wächst“, sagt **Christoph H. Vaagt**, Geschäftsführer der Kanzleiberatung Hildebrandt. Die Mittelstandskanzleien spürten, dass sie entweder wachsen und sich besser positionieren müssten oder wichtige Mandanten verlieren würden.

Durch die neue Großfusion könnte dieser Druck weiter zunehmen. Denn DLA schielt auch auf den deutschen Markt. Die ursprünglich britische Kanzlei, die Büros in ganz Europa und Asien unterhält, hat erst vor wenigen Monaten Niederlassungen in Deutschland eröffnet. Neben dem Hamburger Büro mit abgeworbenen Advokaten der Sozietät Görg Rechtsanwälte und der Gründung einer Kölner Dependence mit einigen vorher bei Linklaters angestellten Anwälten soll im nächsten Jahr auch eine Frankfurter Filiale dazu kommen. München ist ebenfalls als Standort geplant. „Derzeit sind wir mit 30 Anwälten in Deutschland vertreten“, sagte Jüngst. Aber für unsere Strategie einer Full-Service Kanzlei müssten wir natürlich noch weitere Kollegen an Bord holen. Für Frankfurt sind zusätzlich 20 im Gespräch.

„Full-Service“ heißt, dass DLA - im Gegensatz zu mancher Großkanzlei, die sich auf bestimmte Kerngebiete fokussiert – seinen Mandanten eine Rundumbetreuung anbieten will, etwa auf den Gebieten M&A (Unternehmenskauf), Projektfinanzierung, Urheberrecht, Arbeitsrecht, IT und Medienrecht sowie Immobilienrecht. Dieser Service soll allerdings nur bundesweit angeboten werden und nicht in jeder einzelnen Niederlassung. Piper Rudnick wird sich nach der Fusion dagegen weiter nur auf den amerikanischen Markt konzentrieren. Die Kanzlei hat keine Niederlassung in Deutschland. Sie gehört in den USA schon jetzt zu den zehn größten Law Firms.

Die Sozietät ist erst kürzlich mit den amerikanischen Kollegen von Gray Cary Ware & Freidenrich zusammen gegangen. Die derzeitige Stärke beträgt dadurch über 1 300 Anwälte, die einen Umsatz von 800 Mill. US-Dollar erzielen. Piper Rudnick ist vor allem an der Ostküste präsent, Gray Cary mit 380 Anwälten eher an der Westküste.

DLA sieht in der Fusion eine ideale Ergänzung der Geschäftsfelder. Während die Amerikaner für den US-Markt zuständig bleiben, will DLA sich weiter ganz auf Europa konzentrieren. „Wir wollen eine der fünf führenden Full-Service-Kanzleien in Europa werden“, so Nigel Knowles, britischer Managing-Partner von DLA.

Die deutsche Konkurrenz fürchtet sich allerdings nicht vor dem neuen Mitbewerber. „DLA wird vor allem die Präsenz in Deutschland noch verstärken müssen – und das wollen viele“, heißt es in einer Großkanzlei.

Hinzu kommt, dass einige Fusionen schneller gescheitert sind, als sie beschlossen wurden, nicht selten wegen der unterschiedlichen Mentalität der beteiligten Partner. „Nach der Anfangseuphorie treten meist die erheblichen kulturellen Umbrüche zu Tage“, sagte Christoph Hommerich, Vorsitzender des Hans Soldan Instituts für Anwaltsmanagement, „Unterschiede im Umgang mit Mandanten, bei der strategischen Ausrichtung sowie den Honorierungsfragen.“

Derartige Probleme sieht Jüngst allerdings nicht. Natürlich sei eine Fusion immer ein Risiko, sagte er. Aber die Strukturen der Kanzleien passten gut zusammen. Außerdem spiele es bei einer derartigen Größenordnung eine viel kleinere Rolle, wenn manche Leute nicht so gut miteinander könnten