

Best Lawyers Ranking 2010

Rivalen zollen den Marktführern Respekt

Beim Best Lawyers Ranking 2010 liegen Freshfields und Hengeler Mueller an der Spitze. Die Umfrage erleichtert Managern die Anwaltssuche.

Die Wirtschaftsanwälte von [Hengeler Mueller](#) und [Freshfields](#) genießen in der Branche großes Ansehen. Ihre Konkurrenten empfehlen die beiden Kanzleien in fachlicher Hinsicht öfter als alle anderen Sozietäten in Deutschland. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des amerikanischen Verlags Best Lawyers unter deutschen Anwälten, die Legal Success exklusiv im deutschsprachigen Raum veröffentlicht. Auf die beiden umsatzstärksten Sozietäten entfielen je 61 Nennungen. Mit deutlichem Abstand folgen Hogan Lovells (40), [Clifford Chance](#) (39), Gleiss Lutz (34) und CMS Hasche Sigle (28).

Tabelle: Best Lawyers Ranking 2010

Die Meistgenannten

Nennung von Sozietäten

61	Freshfields Bruckhaus Deringer
61	Hengeler Mueller
40	Lovells
39	Clifford Chance
34	Gleiss Lutz
28	CMS Hasche Sigle
24	Taylor Wessing
19	Noerr
18	Linklaters
18	White & Case
12	Allen & Overy
12	Hogan & Hartson
12	P+P Pöllath + Partners
9	Boehmert & Boehmert
9	Redeker Sellner Dahs & Widmaier
9	SJ Berwin
8	Baker & McKenzie
8	Heuking Kühn Lüer Wojtek
8	Orrick Hölters & Elsing
8	Salans

Handelsblatt

Quelle: Best Lawyers

Handelsblatt Nr. 100 vom 27.05.2010
© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten.
Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Die Rangliste basiert auf viel Know-how: Mehr als 1000 Anwälte aus über 40 Rechtsgebieten wurden der Best-Lawyers-Redaktion empfohlen - vom Arbeitsrecht über das Gesellschaftsrecht bis hin zum Steuerrecht. Einen Teil der Listen veröffentlicht Legal Success in dieser Ausgabe. Die vollständige Datenbank gibt es unter www.handelsblatt.com.

Gute Platzierungen stärken Image

Ranglisten gehören seit einigen Jahren zu den wichtigsten Marketinginstrumenten der Top-Kanzleien. Sie bieten Geschäftsführern, Vorständen und Rechtsabteilungsleitern Orientierung, bevor die Manager eine Kanzlei beauftragen oder zu einem Pitch einladen. Außerdem steigern die Rankings das Image der gelisteten Anwälte und Kanzleien.

Inzwischen hat sich eine regelrechte Empfehlungsindustrie entwickelt: Anbieter wie Chambers Global, Legal 500, PLC Which Lawyer oder auch der deutsche Juve Verlag erstellen Verzeichnisse, die das Ansehen der Wirtschaftsadvokaten abbilden. Der Aufwand der Sozietäten, Branchendienste mit Informationen zu versorgen, steigt ständig an - ganze PR-Abteilungen sind ganzjährig damit beschäftigt. Weil es aber kein objektives Messverfahren gibt, basieren die Rechercheergebnisse letztlich auf subjektiven Einschätzungen der jeweiligen Redaktion.

Hohe Rücklaufquote

Die Verlage erheben meist über umfangreiche Fragebögen Daten der Kanzleien, darunter auch Aussagen der Mandanten zur Qualität der Beratung. Einen anderen Ansatz, um unter den Wirtschaftsadvokaten die Spreu vom Weizen zu trennen, verfolgt der Verlag Best Lawyers aus dem US-Bundesstaat South Carolina. Er erstellt Anwaltslisten nach einem Peer-Review-Verfahren. Führende Juristen beurteilen dabei ihre Kollegen von der Konkurrenz in einem vertraulichen Verfahren. Die Idee: In der Regel muss ein Experte über herausragende Qualitäten verfügen, bevor ihn ein Mitbewerber lobend erwähnt.

Von Dezember 2009 bis April 2010 hat die Best-Lawyers-Redaktion die deutschen Anwälte danach befragt, wer die schärfsten Konkurrenten in ihrem Fachgebiet sind. Laut James Barr, Kommunikationschef von Best Lawyers, lag die Rücklaufquote bei mehr als 60 Prozent. "Wir haben unseren Bewertungsprozess über die vergangenen 26 Jahre ständig verfeinert, um Manipulationen auszuschließen", sagt Barr.

Neben dem Kampf um die fachliche Reputation sind derzeit viele Top-Kanzleien mit Umstrukturierungen beschäftigt. Die Finanzkrise und der Einbruch im M&A-Geschäft hat die Branche wirtschaftlich schwer erwischt. Gerade Sozietäten, die sich in den vergangenen Jahren auf Unternehmenskäufe und Private Equity konzentriert haben, müssen ihre Geschäftsmodelle verändern.

Umsatzrückgang in Deutschland

Experten schätzen, dass die Erlöse der Wirtschaftskanzleien seit 2009 um bis zu 30 Prozent gesunken sind. "Schon ein Umsatzrückgang von 20 Prozent macht bei einem entsprechenden Verhältnis zwischen Partnern und angestellten Anwälten einen Gewinnrückgang um 50 Prozent aus", sagt der **Kanzleiberater Christoph Vaagt** aus München. Dennoch sei das Wachstum im Rechtsberatungsmarkt mit einem geschätzten Gesamtumsatz von rund 14 Milliarden Euro nur wenig eingebrochen. Bedarf bestehe vor allem in der Beratung der exportorientierten deutschen Industrie.

Gerade hierzulande verlieren die hiesigen Anwälte jedoch Marktanteile. Viele Unternehmen ersetzen externe Spezialisten aus Kostengründen durch eigene Juristen, sagt **Berater Vaagt**. Er erwartet deshalb, "dass mittelgroße Kanzleien, die nicht genau fokussiert sind, unter Druck kommen".

Mehr erfolgsabhängige Vergütung

Vorbei sind **Vaagt** zufolge auch die Zeiten, in denen die Sozietäten den Firmen bei Transaktionen für unerfahrene junge Anwälte hohe Zeithonorare in Rechnung gestellt haben. Die Unternehmen seien nur noch bereit, für die Beratung durch erfahrene Seniorpartner zu zahlen. Laut **Vaagt** müssen sich die Kanzleien zunehmend auf Pauschalbeträge und erfolgsabhängige Vergütungsmodelle einstellen.

Das könnte in den nächsten Jahren den Anwaltsmarkt zerteilen. Spezialisierte Sozietäten mit erstklassigen Beratern werden mit kleinen Teams und hohen Stundensätzen auftreten. Großkanzleien hingegen, die mit großem Personalaufwand arbeitsintensive Rechtsgebiete behandeln, werden einem starken Wettbewerb ausgesetzt sein, der sie zu mehr Effizienz zwingen dürfte.

Leo Staub, Juraprofessor an der Schweizer Universität St. Gallen, ist deshalb überzeugt: "Die Ausrichtung der großen Wirtschaftskanzleien auf die Herausforderungen dieses zerteilten Marktes wird die strategische Aufgabe der näheren Zukunft sein."