



Arbeitsrechtler Michael Kliemt in seiner Kanzlei im Düsseldorfer Medienhafen.

Ingmar Höhmann
Düsseldorf

Der Flur nimmt keine Ende. Schweigend steht Michael Kliemt vor dem Gang, in dem sich Tür an Tür reiht. Hinter jeder befindet sich ein großer, leerer Raum. All das gehört nun Kliemt und seinem Partner Oliver Vollstädt. Die beiden Arbeitsrechtler haben für die eigene Firma ihre hochdotierten Jobs bei der internationalen Kanzlei Clifford Chance aufgegeben. „Wenn wir uns da nicht übernommen haben“, sagt Kliemt leise zu Vollstädt. „Wie sollen wir das alles mit Anwälten füllen?“

Es ist der erste Umzug der Kanzlei Kliemt & Vollstädt, rund 18 Monate nach der Gründung im April 2002. Von der ersten geht es in die vierte Etage: 600 Quadratmeter beste Bürofläche, doppelt so viel wie vorher. Der Ort: Georg-Glock-Straße in Düsseldorf, eine teure Gegend. Doch Kliemt und Vollstädt wollen mehr - zu gut läuft das Geschäft. Die Konzerne Deutschlands suchen ihren Rat, die Zahl der Kunden steigt. Das Wachstum muss weitergehen, sagen sich die beiden.

Acht Jahre und mehrere Umzüge später arbeiten bei Kliemt & Vollstädt rund 50 Anwälte. Die Bürofläche in Düsseldorf beträgt stolze 3000 Quadratmeter. Hinzu kommen Standorte in Berlin und Frankfurt. Im April hat die Kanzlei ihren neuen Hauptsitz im Medienhafen bezogen: drei Etagen im größten Glaspalast mit bestem Blick auf die ausgelagerte Champagnerbar des Hyatt-Hotels im Erdgeschoss.

Eine einzigartige Geschichte

Das erfolgreichste Spin-off einer Großkanzlei in Deutschland lässt die Branche staunen - weder Krise noch die weltweit aufgestellte Konkurrenz kann das Wachstum stoppen. Kliemt & Vollstädt gilt heute als größte auf Arbeitsrecht spezialisierte Kanzlei der Republik. Wilhelm Moll, Arbeitsrechtler bei Heusinger Kühn Lüer Wojtek in Köln, zollt den Kollegen Respekt: „Dafür braucht man Mut, eine sehr gute Vernetzung und fachliche sowie persönliche Stärke“, sagt er. „Und natürlich müssen die Sterne gut stehen. Bei Herrn Kliemt ist das ganze Bündel in besonderer Weise zusammengekommen.“

Glück gehabt, könnte man meinen. Doch Kliemt, 44 Jahre alt, nennt andere Erfolgsfaktoren: Dienstleistungsmentalität, Durchsetzungskraft und Qualität. Vor allem aber eines sticht heraus - der Mann ist von sich und seiner Mission überzeugt. Dass er vor acht Jahren kurz zweifelte, als er 600 Quadratmeter leere Bürofläche vor sich sah, beschäftigt ihn noch heute - dieses Gefühl verspürt er nicht häufig. „Ich schaue nicht darauf, was andere über mich denken“, sagt er. Einen Mentor habe er nie gehabt. „Ich bin Selfmade-Unternehmer. Gerne höre ich mir Ratschläge an, entscheiden will aber ich.“

Kliemt hat sich den Erfolg erarbeitet. Aus einem Arbeiterhaushalt stammend, muss er sein Jurastudium in Köln selbst finanzieren. Zwischen den Vorlesungen füllt er in Supermärkten Regale auf, in den Semesterferien arbeitet er beim Düsseldorfer Blechwalzwerk Hille & Müller im Schichtbetrieb - manch-

mal von 22 Uhr bis sechs Uhr morgens. Er fährt Gabelstapler, wird Maschinenführer. Einmal habe er verschlafen, sagt er. „Ich werde nie vergessen, wie ich in die Werkhalle kam und meine Kollegen an der Maschine warteten, die sie ohne mich nicht betreiben konnten - sie stand einfach still. Das war mir furchtbar peinlich.“ Er kam nie wieder zu spät ins Werk.

Kurzer Traum vom Profisport

Kliemt will durch Leistung überzeugen. Kurz träumt er als Jugendlicher von einer Karriere als Zehnkämpfer. Damit den Lebensunterhalt zu bestreiten scheint ihm aber unrealistisch. Im Beruf bleibt er der Maxime des Sports treu: „Ein Zehnkämpfer darf sich nie entmutigen lassen. Wer in einer Disziplin einen Rückschlag erleidet, kämpft in den anderen umso intensiver weiter.“

Als Student lebt Kliemt zunächst bei seinen Eltern im rheinischen Hilden. Dann verpasst er fast eine Zwischenprüfungsklausur, weil er zwei Stunden im Stau steckt. Kliemt zieht nach Köln und verabschiedet sich vom Zehnkampf. Ein parallel begonnenes betriebs- und volkswirtschaftliches Nebenstudium verfolgt er nicht weiter. Das Jurastudium bekommt absolute Priorität. „Was man macht, muss man konsequent machen, sonst verzettelt man sich“, sagt er.

Die guten Noten im Studium und für die Doktorarbeit zahlen sich aus: Anfang 1995 beginnt Kliemt bei der renommierten Düsseldorfer Kanzlei Wessing Berenberg-Gossler Zimmermann

Lange (heute Taylor Wessing) im arbeitsrechtlichen Dezernat. Nach einhalb Jahren wird er Partner. Eine Position, bei der sich andere gemächlich einrichten würden. „Ich habe mich gefragt: Ist das alles? Was kommt jetzt?“ sagt Kliemt.

Dann erhält er ein Angebot: Die Großkanzlei Clifford Chance will den 31-jährigen gewinnen, mit zwei weiteren Partnern ein Büro in Düsseldorf zu eröffnen. Kliemt schlägt ein - die Kollegen sind überrascht: „Auf dem konservativen deutschen Anwaltsmarkt war es damals absolut unüblich, die Kanzlei zu wechseln - vor allem zu einer angelsächsischen Sozietät“, sagt er. „Das war ein regelrechter Skandal.“

Kliemt jedoch identifiziert sich mit dem Selbstverständnis als Dienstleister: „Bei deutschen Sozietäten gab der Anwalt dem Mandanten einen Termin. In England und den USA war es schon damals umgekehrt.“ Im September 1997 tritt er als Partner bei Clifford Chance ein. Die Kanzlei lässt ihm beim Aufbau der arbeitsrechtlichen Abteilung freie Hand. Der erste Anwalt, den er ins Team holt, ist sein späterer Partner Oliver Vollstädt.

Schnell wächst der Standort, doch die Londoner Zentrale will



Der Empfang von Kliemt & Vollstädt

mehr: Im Jahr 2000 fusioniert sie mit Pünder Volhard Weber & Axster zu Clifford Chance Pünder - und legt die Düsseldorfer Büros zusammen. „Die Kanzlei wurde auf einen Schlag groß und bürokratisch. Der einzelne Partner hatte immer weniger zu sagen“, sagt Kliemt. Die Einstellung eines Anwalts, die Erweiterung der Bibliothek - um seine Interessen muss er kämpfen. Er ist unzufrieden. „Wenn ich erkannt habe, dass ich es besser weiß und an der Realisation gehindert werde, werde ich ungeduldig.“ Bei der Qualität kenne er keine Kompromisse.

Im Schatten der Megadeals

Auch Kliemts Rechtsgebiet verliert in der Sozietät an Bedeutung. Die Engländer wollen sich im lukrativen Geschäft mit Firmenübernahmen Mandate sichern. „Alle Welt hatte Megadeals wie die Fusion von Daimler-Benz und Chrysler im Blick. Danach hatte sich alles zu richten“, erinnert sich Kliemt. „Düsseldorf wurde zur Filiale der Filiale, und das Arbeitsrecht galt primär als Hilfswissenschaft bei Unternehmenskäufen.“

Kliemt entscheidet sich für einen Neuanfang. „Ich halte nichts von einer Nörgelhaltung. Wer mit etwas nicht zufrieden ist, sollte die Konsequenzen ziehen.“ Er sucht Büros für eine eigene Kanzlei und reicht den Abschied ein. Erneut sorgt er für Aufsehen: Ein deutsches Spin-off einer Großkanzlei - das gab es bisher nicht. Kliemt verzichtet sogar auf den ihm in Aussicht gestellten Status des Equity Partners, womit er selbst am Vermögen der Großkanzlei beteiligt worden wäre. Seine Mandanten folgen ihm, schnell kommen neue hinzu. Kliemt vertritt meist die Unternehmenseite, darunter etliche Dax-Konzerne. Er gehört zum Anwaltssteam, das Porsche gegen den VW-Betriebsrat verteidigt, der sich beim Übernahmeversuch des Sportwagenherstellers unterrepräsentiert sieht. Auch als Vertreter auf Vorstandseite macht er sich einen Namen: Für einen Ex-Vorstand der Allgemeinen Hypothekbank Rheinboden, dessen ehemaliger Arbeitgeber eine mehrere Hundert Millionen Euro schwere Haftungsklage einge-

reicht hat, springt er erfolgreich in die Bresche.

Zu einem der wichtigsten Mandanten wird die Santander-Bank. Als die Spanier das Verbraucherkreditgeschäft der Royal Bank of Scotland (RBS) kaufen, müssen deren rund 600 Mitarbeiter integriert und der Standort von Ratingen zur Santander-Zentrale nach Mönchengladbach muss verlagert werden. Kliemt kann sich mit dem Betriebsrat nicht auf einen Sozialplan einigen, dieser

reicht hat, springt er erfolgreich in die Bresche.

Kein Job für dünnhäutige Anwälte

Solche Restrukturierungen brächten selten angenehme Verhandlungen mit sich, auch Beschimpfungen durch Betriebsräte oder betroffene Mitarbeiter kämen vor. Das sei nie persönlich gemeint, sagt Kliemt. „Für die meisten Menschen ist der Arbeitsplatz eine existenzielle Frage. Da sind Fingerspitzengefühl und Einfühlungsvermögen gefragt. Wer zu dünnhäutig ist, ist im Arbeitsrecht falsch aufgehoben.“

Von Vorteil gereicht Kliemt seine Statur: Mit 1,95 Meter überragt er meist die Vertreter der Gegenpartei. Er weiß um den Längenvorteil: „In Verhandlungen kommt es auch auf physische Präsenz an“, sagt er. „Oft sieht es so aus: Alle unterhalten sich, dann betritt ein Anwalt den Raum. Doch hat der so viel natürliche Autorität, dass alle ver-

stummen? Oder bemerken die anderen gar nicht, dass er hereingekommen ist?“

Heute kann Kliemt auf die Erfahrung von mehr als 100 Restrukturierungen zurückblicken. Will ein Kunde im Ausland Hilfe, verweist er auf die Partnerkanzleien des internationalen Netzwerks Ius Laboris - seit 2007 ist Kliemt & Vollstädt einziges deutsches Mitglied.

Im Büro ist er nicht selten bis Mitternacht. Wer hier ein zweites Zuhause erwartet, wird enttäuscht: Bis auf ein Foto von seiner Frau, einer Richterin am Arbeitsgericht Düsseldorf, und seiner dreijährigen Tochter gibt es am Arbeitsplatz kein einziges persönliches Detail. Das sei Absicht, sagt Kliemt. „Privat- und Berufsleben bleiben getrennt. Unnötiges Beiwerk lenkt nur vom Wesentlichen ab.“ Möbel, Pflanzen und Ausstattung für die neuen Büros hat er selbst ausgesucht, der Innenarchitekt durfte nur beraten. „Keine Spielerei, modern vom Stil, hochwertig und zweckorientiert“, nennt der Anwalt das. Kein Zweifel: Michael Kliemt weiß genau, was er will.

Aufstieg ohne Kompromisse

Weil er sich als Partner bei Clifford Chance in seiner Handlungsfreiheit eingeschränkt sah, gründete **Michael Kliemt** vor neun Jahren kurzerhand seine eigene Kanzlei. Heute ist die auf Arbeitsrecht spezialisierte Sozietät Kliemt & Vollstädt das erfolgreichste Spin-off einer Großkanzlei in Deutschland.