

Round-Table-Gespräch

„Wir beraten unsere Mandanten, anstatt mit ihnen zu werben“

Fachgeschäft statt Warenhaus – vereinfacht ausgedrückt, funktioniert nach diesem Prinzip die Rechtsberatung in einer hochspezialisierten Boutique im Verhältnis zu einer Großkanzlei. Anstatt „Full Service“ unter einem Dach zu vereinen, konzentrieren sich die kleinen Einheiten auf ein Spezialgebiet und zählen dort zu den Besten ihres Fachs. Dabei sind sie hervorragend mit ihren Kollegen aus den anderen Rechtsbereichen vernetzt. Wir haben Anwälte aus fünf miteinander befreundeten Kanzleiboutiquen an einen Tisch gebeten und gefragt, wie ihre Rechtsberatung in der Praxis aussieht.

▲ Der dem Französischen entlehene Begriff *Boutique* bezeichnet einen „kleinen Laden für meist exklusive modische Artikel“. Damit ist auch trefflich das Wesen einer so genannten Kanzlei-Boutique beschrieben. Wie der Begriff suggeriert, haben wir es mit kleinen Läden zu tun, in denen der „Partner“ auch wirklich als solcher verstanden wird. Man kennt sich in Büros von oft gerade einmal 15 Anwälten, die sich häufig auf einen einzigen und selten auf mehr als eine Handvoll Standorte verteilen. Einen modischen Artikel haben die Boutiquen sicherlich nicht im Angebot. Stattdessen sind sie selbst im Trend: In den vergangenen Jahren hat es zahlreiche und mitunter sehr erfolgreiche Gründungen gegeben, zumeist aus Spin-offs von Großkanzleien, wo sich viele ihre anwaltlichen Sporen verdient haben. Es war somit eine bewusste Entscheidung, sich aus den Großkanzleien zu lösen, um die Rechtsberatung in einem anderen Stil anzubieten.

Unter den Besten ihres Fachgebiets

Vordergründig mag eine Großkanzlei einige Vorteile mit sich bringen, weil eine verschiedene Rechtsgebiete umfassende Beratung gewährleistet werden kann. Doch allein die Tatsache, dass alles unter einem Dach versammelt ist, verrät noch nichts über die Qualität – und auch nicht über die Kommunikation. „Die Kontakte in einer Großkanzlei sind längst nicht so eng, wie häufig angenommen wird“, berichten **Thomas Reimann** und **Martin Köhler** von **Rei-**

ten dem eines Arztes und seinem Patienten nicht unähnlich. „Wer den Arzt seines Vertrauens gefunden hat, bleibt ihm zum einen treu und schätzt zum anderen dessen Empfehlung eines anderen Spezialisten besonders hoch ein“, so **Arndt Michel**, Partner von **Glade Michel Wirtz**. Solche Empfehlungen, aus denen die Boutiquen keinen direkten Vorteil ziehen, sind für das Vertrauensverhältnis ungemein förderlich. Wo Großkanzleien das Cross-Selling forcieren (müssen), um effizient zu wirtschaften, gehen die spezialisierten Einheiten einen anderen Weg. Ihnen kommt zupass, dass sich auch die Mandanten emanzipiert haben. „Heute sind die Unternehmen wesentlich kritischer und hinterfragen die Kompetenzen“, beobachtet Sanierungsexperte **Peter C. Minuth** von **Piepenburg Gerling**. „Wir müssen unsere Empfehlungen rechtfertigen und erklären – genau das macht sie so wertvoll.“ Die gegenseitigen Empfehlungen halten das informelle Netzwerk der Spezialkanzleien zusammen. Vor allem aus der arbeitsrechtlichen Dauerberatung, bei der die Kanzlei kontinuierlich mit dem Mandanten in Kontakt steht und auch für andere Rechtsthemen der erste Ansprechpartner ist, ergeben sich häufig Empfehlungen. Fällt eine Rechtsfrage nicht in die Spezialkompetenz der beratenden Kanzlei, wird der entsprechende Experte hinzugezogen. Nicht selten entwickeln sich daraus gemeinsame Mandate, die eine der Kanzleien federführend koordiniert.

Round Table Spezialkanzleien

Glade Michel Wirtz: Die junge Boutique aus Düsseldorf konzentriert sich auf die drei Bereiche Transaktionen, Restrukturierungen und Kartellrecht.

Kliemt & Vollstädt: Mit Anwälten in drei Büros ist die Boutique die größte auf Arbeitsrecht spezialisierte Kanzlei in Deutschland. Sie ist seit sieben Jahren am Markt.

Piepenburg Gerling hat sich in der Insolvenzverwaltung und Sanierungsberatung einen Namen gemacht. Die Kanzlei ist an sechs Standorten vertreten.

Reimann Osterrieth Köhler Haft ist eine führende IP-Kanzlei aus Düsseldorf, die im gewerblichen Rechtsschutz mit Schwerpunkt im Patentrecht arbeitet.

Streck Mack Schwedhelm: Die Steuerkanzlei kennt die Beratungsschwerpunkte Steuerstreit, Steuerstrafrecht sowie Steuergestaltung und ist in drei Büros tätig.

mann Osterrieth Köhler Haft. Im Zeitalter moderner Kommunikationsmittel böten gut miteinander vernetzte, eigenständige Kanzleien mindestens gleichwertigen, wenn nicht besseren Service. Besser, weil maßgeschneidert. „Unsere Rechtsberatung verhält sich wie ein spezialisiertes Medikament zu einem Breitbandantibiotikum“, erläutert **Michael Kliemt** von **Kliemt & Vollstädt**. Der Vergleich mit der Medizin trifft auf viele Aspekte der Beratung zu. So ist das Vertrauensverhältnis des Anwalts zu seinem Mandan-

Keine Interessenkonflikte

In punkto Verschwiegenheit kann keine Großkanzlei den Boutiquen das Wasser reichen. „Wir beraten unsere Mandanten, anstatt mit ihnen zu werben“, sagt der Steuerrechtler **Burkhard Binnewies** von **Streck Mack Schwedhelm**. Schließlich ist gerade das Steuerstrafrecht ein besonders sensibler Bereich. Potenzielle Vertraulichkeitsrisiken der Großkanzleien nehmen Mandanten nicht einfach hin. So kommt es bei Glade Michel Wirtz vor, dass Konzerne bestimmte Rechtsfragen im Vorfeld einer Transaktion bewusst von der verschwiegenen Boutique überprüfen lassen,

berichtet Partner **Achim Glade**. Offensichtlich sehe man die Gefahr, dass Informationen innerhalb großer Law Firms trotz aller Vorsichtsmaßnahmen durchsickern. Eine Großkanzleimarkte eigne sich auch dazu, sich hinter ihr zu verstecken oder lediglich die Entscheidung abzusichern. Diese Marktwahrnehmung sei aber im Begriff, sich zu ändern. „Spielten bei der Mandatsvergabe nur rationale Punkte eine Rolle, würde der Trend noch stärker in Richtung Spezialkanzleien gehen“, resümiert **Kliemt** deshalb.