

Neuer Trend bei Anwaltssozietäten

Rückbesinnung auf mehr Teamgeist und kleinere Einheiten

▲ Die 90er Jahre standen in der Anwaltszunft ganz im Zeichen von Größe und einer grenzüberschreitenden Aufstellung. Wie bei den Wirtschaftsprüfern gab es eine Welle zum „One stop shopping“. Vor allem amerikanische, aber mehr noch große britische Sozietäten gingen in Deutschland auf Einkaufstour. Klangvolle deutsche Namen gingen in sehr viel

größeren, zum Teil hunderte von Partnern zählenden Sozietäten auf, um nicht zu sagen unter. Zu den wenigen unabhängig gebliebenen bekannteren deutschen Anwaltssozietäten zählen **Hongeler Mueller** oder **Haarmann Hemmelrath**.

Dagegen ereilte die Partnerschaft von **Boesebeck Droste** das Schicksal vieler anderer Sozietäten, die in einem international bekannten Namen aufgingen und unter **Lovells**, einer führenden Londoner Adresse, firmieren. Die Euphorie, die solche Zusammenschlüsse begleitet hat, ist mittlerweile verflogen. **Werner Michael Waldeck**, selbst einmal Partner bei Lovells Boesebeck Droste, und später bei Haarmann Hemmelrath, der sich inzwischen mit 3 weiteren Gründungspartnern unter dem Namen Waldeck Rechtsanwälte selbständig gemacht hat, macht dafür 2 Hauptgründe verantwortlich: **1.** Anders als im anglo-amerikanischen Wirtschaftsleben sei die anonyme Brand einer Großsozietät in Deutschland nicht **das** Anknüpfungselement. Vielmehr seien in Deutschland individuelle Beraterpersönlichkeiten gefragt. **2.** Auch gebe es Kulturunterschiede, für die das auf dem case law basierende englische Rechtssystem ursächlich sei. Während ein deutscher Anwalt ein Allrounder sein müsse mit Beratungskompetenz, sei der typische Londoner Advokat ein Spezialist.

Waldeck räumt ein, dass die großen Brands bei den standardisierten Geschäften wie etwa der Vorbereitung eines IPO nach wie ihre Vorteile ausspielen könnten, aber es sei ein Trendwechsel zu erkennen, der nicht zuletzt auf Druck der Mandanten zustande komme, die sich nicht mehr mit dem abstrakten Track Record einer Kanzlei zufriedengeben würden, sondern sich wieder **individuelle Beraterpersönlichkeiten** wünschten. Diesen Trend hat sich Waldeck jetzt zu eigen gemacht, indem er mit einem Team von Spezialisten, mit denen er zum Teil schon bei Lovells und Haarmann Hemmelrath so manchen Deal erfolgreich durchgezogen hat, den Sprung in die Selbständigkeit wagt.

Für Waldeck, der spätestens durch seine Tätigkeit als Geschäftsführer der **Frankfurter Wertpapierbörse** und später als Vorstand der **Deutsche Börse AG** in der Frankfurter Community bekannt ist wie ein bunter Hund, ist es im Alter von 59 quasi die vierte Karriere. Er startete als Referent im **Bundesfinanzministerium**. Schon hier knüpfte er ein engmaschiges Netz zwischen Wirtschaft und öffentlicher Hand, legte den Grundstock für sein Spezialwissen über Börsen, Banken und in Aufsichtsfragen. Diese Kenntnisse und vor allem das Beziehungsgeflecht konnte er bei seiner späteren Anwaltstätigkeit einbringen und will es unter dem Markenzeichen **Waldeck Rechtsanwälte** jetzt auf eigene Rechnung vermarkten.

Seine Geschäftsidee wirkt auf viele ambitionierte Anwälte attraktiv. Sie vereint anwaltliche Kompetenz mit Teamgeist, Führungsfähigkeit und großer Wendigkeit im Vergleich zu den „Riesentankern“ der Branche. Unter dem Dach von Haarmann Hemmelrath und zuvor Lovells hatte das „Team Waldeck“ u.a. an so namhaften Projekten wie etwa der Privatisierung der **Deutsche Post Wohnbau**, der **Autobahn Tank & Rast** sowie der Veräußerung der **DSL Bank** an die **Deutsche Post** und dem Verkauf der **Bundesdruckerei** mitgewirkt. Zu Waldecks Mandanten gehörte auch die **SchmidtBank**. Die Bundesregierung zählt auf Waldecks Rechtsrat bei der Prüfung der Kapitalmarktfähigkeit der **Deutschen Bahn**. Der gute Draht zur öffentlichen Hand ist nicht zu übersehen. Ebenso die Fähigkeit, die eigene Rechtsberatung einzubringen in ein **Gesamtkonzept, bei dem Investmentbanken** den ihnen zugeordneten Part übernehmen.

Hier eine optimale „Verklüftung“ herzustellen ist eine der Schlüsselkompetenzen, über die Waldeck mit seinen mittlerweile 5 Partnern verfügt, darunter **Michael Eifler**, einem Spezialisten u.a. für Unternehmenstransaktionen, **Christian Fassbender** (Privatisierungen) und **Thomas H. Fischer** (Outsourcing, Kartellrecht) sowie **Laurenz Meckmann** (Corporate/M&A). Das Büro in Frankfurt ist auf Expansion ausgelegt. Schon ab September umfasst das Team 12 Anwälte.