



Neue Nationalhelden

Irgendwann kommt die Gewissheit: Es hat keinen Sinn mehr. Wir haben uns auseinandergelebt, vielleicht nie wirklich zusammengepasst. Es folgen Trennung, Auflösung, Neubeginn.

Das ist nicht das desillusionierte Ende einer Liebesbeziehung, sondern der Moment der Wiedergeburt zweier traditionsreicher deutscher Sozietäten, die aus einem internationalen Kanzleiverbund ausscheren und sich aufmachen, im Alleingang die nationale Topliga aufzumischen: SZA Schilling Zutt & Anschütz in Mannheim und Oppenhoff & Partner in Köln.

„Dass Oppenhoff & Partner sich im gleichen Jahr wie Schilling Zutt & Anschütz wieder selbstständig machte, ist Zufall“, sagt Michael Oppenhoff, Gründungs- und Namenspartner der Kölner Kanzlei, die sieben Jahre nach der Fusion mit Linklaters wieder auf eigenen Beinen steht. Prof. Dr. Jochem Reichert, der gemeinsam mit Dr. Martin Winter nach der Abspaltung von Shearman & Sterling den Mannheimer Mythos

Schilling Zutt & Anschütz wiederbelebt, sieht das ähnlich. Zu verschieden scheinen die Gründe, warum jede der traditionsreichen deutschen Kanzleien die internationale Fusion wieder rückgängig machte und nun ihr Glück in der Unabhängigkeit sucht.

Oppenhoff & Partner und SZA Schilling Zutt & Anschütz haben sich nach jahrelanger Zugehörigkeit zu Linklaters und Shearman & Sterling 2008 wieder selbstständig gemacht. Ihr ehrgeiziges Ziel: die Marktpitze

Wie ein Donnerschlag schreckt im Herbst 2007 die Ankündigung von Linklaters den Markt auf, ihr 100 Anwälte starkes Büro in Köln aufzugeben und stattdessen mit den Freshfields-Partnern Dr. Ralph Wollburg und Achim Kirchfeld in Düsseldorf neu zu eröffnen (JUVE 11/07). Sobald sie von diesen Plänen

erfahren, setzen sich die Kölner Linklaters-Partner, die ihre Wurzeln noch im Oppenhoff-Büro haben, an einem Sonntagnachmittag zusammen. Sie waren nicht in die Entscheidung einbezogen worden, und dem Vernehmen nach sollten die meisten auch am neuen Düsseldorfer Standort keine Rolle spielen. Ihr Entschluss ist deshalb schnell gefasst: Sie werden mit Michael Oppenhoff, dem Sohn der Kölner Anwaltslegende Walter Oppenhoff und damaligen Linklaters of-Counsel, unter dem traditionsreichen Namen Oppenhoff & Partner den Neustart wagen. Nur drei Monate nach dem sonntäglichen Treffen geht eine breit aufgestellte, 40-köpfige Kanzlei mit renommierten Partnern an den Start.

Rückblickend heißt es in der Kanzlei, die strategische Ausrichtung von Linklaters auf die Finanzbranche und auf Transaktionen habe dem Selbstverständnis der Kölner Anwälte als Industrieberater nicht mehr entsprochen. Die Personalie Wollburg und Kirchfeld hat diese Entwicklung letztlich wohl nur beschleunigt.

Schlussstrich. 250 Kilometer rheinaufwärts und ein halbes Jahr später formiert sich in Mannheim eine stärker auf Corporate-

**Neuanfang:**

Michael Abels, Axel Bödefeld, Michael Oppenhoff und Stephan König (v.l.) im Schatten von St. Kunibert

FOTO: ANDREAS ANHALT

Beratung konzentrierte Praxis um die renommierten Gesellschaftsrechtler Reichert und Winter. Ihre Ablösung von Shearman & Sterling ist weniger das Ergebnis einer strategischen Neuausrichtung der US-Sozietät. Vielmehr wurde über die Jahre hinweg deutlich, dass die Integration mit den anderen Standorten, vor allem Düsseldorf, nicht gelang.

Spätabends, wenn am Mannheimer Standort allmählich Ruhe einkehrte, drehten sich die Gespräche der Partner immer häufiger um das wachsende Unbehagen in der Gesamtkanzlei. Über Monate hinweg reifte die Erkenntnis, dass die Kanzleikulturen, repräsentiert durch die starken Charaktere in Düsseldorf und Mannheim, auf Dauer wohl unvereinbar sind. Wie eine persönliche Niederlage muss es den sonst so erfolgsverwöhnten Mannheimer Anwälten vorgekommen sein, als es ihnen nicht gelang, ihren angesehenen Gesellschaftsrechtler Dr. Stephan Brandes bei Shearman zum Partner zu machen. Brandes zog Konsequenzen und verließ Shearman zum Januar 2008 in Richtung McDermott. Er kehrte aber schon im August als Partner in das Mannheimer Büro zurück. Dieses hatte sich inzwischen von der US-Sozietät losgesagt und firmierte unter SZA

Schilling Zutt & Anschütz. Nur eine Episode – so könnte das Fazit lauten, das SZA und Oppenhoff & Partner aus der mehrjährigen Zugehörigkeit zu einer internationalen Kanzlei ziehen. Denn das Selbstverständnis der SZA- und Oppenhoff-Anwälte ist über die Jahre gleich geblieben: „Zu 90 Prozent hat sich nichts verändert: Ich bin weiterhin als Anwalt tätig und habe dieselben Mandanten wie zuvor. Zusätzlich gibt es einen Zufluss an neuen Mandanten“, sagt Jochem Reichert. Michael Oppenhoff: „Ich arbeite seit 40 Jahren als Anwalt. Zehn Jahre davon in einer internationalen Kanzlei, den weit überwiegenden Teil aber in nichtfusionierten deutschen Sozietäten.“

Veränderte Rahmenbedingungen hinterlassen dennoch ihre Spuren: „Die Zeit bei Shearman war eine extrem wichtige Phase in meiner anwaltlichen Entwicklung“, sagt SZA-Gründungspartner Winter im Rückblick. Er habe in den acht sehr erfolgreich verlaufenen Jahren eine internationale Visibilität erreicht, wie es bei Schilling Zutt nicht möglich gewesen wäre. Reichert ergänzt: „Vor der Fusion mit Shearman war die anwaltliche Tätigkeit bei Schilling Zutt rein freiberuflich organisiert. Dann kamen Jahre der straffen Organisation,

mit vorgegebener Planung und klarer Strategie.“ Jetzt versuchen sie mit SZA, das Beste aus diesen beiden Kanzleikulturen zu vereinen: „Wir sind viel strategischer, planvoller und besser organisiert als in der alten Schilling-Zutt-Einheit“, so Reichert. „Zugleich können wir uns in der kleineren Einheit den Luxus erlauben, die Planung und das Management im Vergleich zur Großkanzlei etwas zurückzufahren“, fügt Winter an.

Die Oppenhoff-Vorgängerkanzlei Oppenhoff & Rädler dagegen hatte schon vor der Allianz mit Linklaters Managementfunktionen und Fachgebietsgruppen installiert, weil sie damals bereits überörtlich fusioniert war. Michael Abels, einer der Partner, die von Anfang an dabei waren, vergleicht die Jahre mit Linklaters deshalb mit einer Metamorphose: „Wir haben viel voneinander gelernt und uns gemeinsam weiterentwickelt.“ Irgendwann jedoch schlug Linklaters einen anderen Weg ein.

Bleibt alles anders. Auch wenn die weit überwiegende Zahl der Mandanten ihren Oppenhoff- und SZA-Anwälten treu geblieben ist: Mit der Unabhängigkeit haben sich zwei Dinge grundlegend geändert.



Personalunion:

Jochem Reichert ist nicht nur Partner, sondern auch Vorstand der SZA Rechtsanwalts-AG.

FOTO: MICHAEL EHRHART

Die Anwälte selbst empfinden es als äußerst positiv, dass sie nun Mandate annehmen können, die unter Linklaters- und Shearman-Führung heftige Diskussionen ausgelöst hätten. So berät Oppenhoff die Deutsche Telekom in dem Abhörskandal, als zwischen 2005 und 2006 Telefondaten von Aufsichtsräten, Managern und Journalisten ausspioniert wurden (JUVE 07/08). Dass die Telekom Linklaters mandatiert hätte, ist nicht zuletzt vor dem Hintergrund des Toll Collect-Schiedsverfahrens, wo Linklaters die Gegenseite vertritt, mehr als unwahrscheinlich.

SZA erstellte das Gutachten für den Siemens-Vorstand, aus dem hervorgeht, dass die Aufsichtsratsvorsitzenden Heinrich von Pierer und Karl-Hermann Baumann möglicherweise ihre Pflichten verletzt haben. Ein äußerst lukratives Mandat, das allerdings partnerzentriertes Arbeiten voraussetzt und bei dem die Mannheimer Juristen die Shearman-typische Leverage von 1:3 sicherlich nicht einsetzen können.

Die neu erlangte Unabhängigkeit birgt aber eine wesentliche Herausforderung: Mit der Ablösung von Linklaters respektive Shearman büßten die Kölner und Mannheimer Büros auch ihr internationales Netzwerk ein. Jetzt gilt es, alte Verbindungen wieder zu beleben und neue zu knüpfen. Nach Aussagen der Anwälte gestaltet sich das leichter als erwartet: Es sei ein großer Vorteil, nicht an exklusive Kooperationen gebunden zu sein, da man von den ausländischen Kanzleien nicht als potenzieller Wettbewerber gesehen werde, beobachtet Oppenhoff-Partner Dr. Axel Bödefeld. Namen will man bei Oppenhoff allerdings vorerst nicht nennen, um nicht den Anschein zu erwecken, sich auf dem Weg in ein Bestfriend-Netzwerk zu befinden. Das sei nicht vorgesehen, betonen die Anwälte.

Glanzvolle Vergangenheit, hoffnungsfrohe Zukunft

SZA Schilling Zutt & Anschütz

Gründung: Die Wurzeln von Schilling Zutt & Anschütz in Mannheim reichen über 80 Jahre zurück. Zur ersten Partnergeneration gehörten Persönlichkeiten wie der Kartellrechtler Heinrich Kronstein, der Gesellschaftsrechtler Wilhelm Zutt und Hessens erster Ministerpräsident Karl Geiler. Teils betreuten sie schon in den 1920er Jahren große Unternehmenszusammenschlüsse und kartellrechtliche Mandate.

Fusion: Im Jahr 2000 fusioniert Schilling Zutt & Anschütz mit der US-Kanzlei Shearman & Sterling.

Neugründung: Zum 1. Mai 2008 macht sich das rund 30 Anwälte starke Mannheimer Shearman-Büro als SZA Schilling, Zutt & Anschütz Rechtsanwalts AG selbstständig.

Wichtige Mandanten: Daimler, EADS, MLP, MVV Energie, Renolit, Südzucker

Oppenhoff & Partner

Gründung: Die Kölner Kanzlei wurde 1908 gegründet. 1930 stieg Dr. Walter Oppenhoff ein und führte die Sozietät durch die Kriegsjahre. In den 1960er Jahren baute Oppenhoff sie zu einer der ersten partnerschaftlich organisierten Sozietäten in Deutschland aus und gab ihr eine internationale Prägung.

Fusion: Oppenhoff & Rädler geht 1998 eine Allianz mit der britischen Linklaters & Alliance ein. Zum 15. Januar 2001 fusionieren Linklaters und Oppenhoff.

Neugründung: Zum 1. Januar 2008 machen sich 40 Anwälte aus dem Kölner Linklaters-Büro um Michael Oppenhoff als Oppenhoff & Partner selbstständig.

Wichtige Mandanten: Balfour Beatty, Ford, Hannover Rück, RWE, Johnson & Johnson, M. DuMont Schauberg

SZA-Partner Winter berichtet von einigen namhaften Sozietäten aus ganz Europa und den USA, die teils schon Kooperationspartner in Deutschland haben, aber dennoch eine renommierte unabhängige Adresse als Alternative suchen: „Wir wurden von Cravath aus den USA angesprochen und haben bereits erste Mandate gemeinsam bearbeitet. Seit längerem bestehen Kontakte zu Darrois Villey Maillot Brochier in Frankreich, die wir nun wieder intensivieren. Weitere Kontakte gibt es unter anderem zur österreichischen Kanzlei Hügel und zu NCTM in Italien.“

Es ist wohl ein historischer Zufall, dass Oppenhoff und SZA im gleichen Jahr der internationalen Kanzlei den Rücken kehren. Allerdings stoßen sie in eine Marktlücke vor,

die in Zukunft auch andere Spin-offs für sich entdecken könnten. Mit ihrer Strategie des partnerzentrierten Arbeitens, der Konzentration auf High-End-Beratung und der internationalen Unabhängigkeit scheinen sie sich Hengeler Mueller als Modell gewählt zu haben. Ein wichtiger Faktor ist aber: Die Gruppen, die sich abgelöst haben, scheinen stabil und homogen, sie bauen auf eine gemeinsame Vergangenheit. Und – ein gewaltiger Vorteil gegenüber anderen Spin-offs – sie konnten bei ihrem Neustart auf die traditionsreichen Kanzleimarken Oppenhoff und Schilling Zutt & Anschütz zurückgreifen. Klangvolle Namen, die nie wirklich tot waren und vielleicht nur auf den Dornröschenkuss gewartet haben. (ah)