

Finanzkrise nochmals heftig diskutiert. Schon spekulierte der Kölner Anwaltsmarkt darüber, ob Freshfields im Frühjahr von ihrem alten Stammsitz am Heumarkt in den Rheinauhafen umziehen würde – oder die Speditionslastwagen gleich 35 Kilometer weiter nach Norden fahren könnten. Und dies alles, obwohl seit Jahren öffentlich bekannt war, dass Freshfields als Ankermieter in das südliche Krankenhaus einziehen würde – und damit ungewollt zum Zugpferd für die Ansiedlungspläne weiterer Kanzleien

wurde. Ein Marktbeobachter erinnert sich an seine spontane Reaktion: „Nach der Schließung des Kölner Linklaters-Büro wäre dies einer Bankrotterklärung für die internationalen Ambitionen Kölns und den Standort Rheinauhafen gewesen.“

Die nun präsentierte Lösung mutet auf den ersten Blick etwas kurios an: Unter dem Namen „Rheinbüro“ rücken die ehemaligen Deringer- und Bruckhaus-Stammsitze fachbezogen und personell noch enger zusammen – Freshfields prä-

sentiert Köln und Düsseldorf als neue Schwesterstädte.

Diese Debatte sorgt bei CMS Hasche Sigle im benachbarten Krankenhaus 1 nur für ein Schmunzeln. „Unsere beiden Büros stehen harmonisch nebeneinander“, sagt Standortleiter Dr. Hendrik Schindler über Köln. Er hat leichtes Spiel: Anders als bei Freshfields ist der Düsseldorfer Standort von CMS wesentlich kleiner als das Kölner Büro. Und auch die Tradition spricht für die Domstadt.

„Köln ist heute ein besserer Markt, als er es früher war“

Oppenhoff & Partner: 2008 gegründet und jetzt schon Traditionskanzlei? So sieht es zumindest die Mehrheit im Kölner Anwaltsmarkt. Namenspartner Michael Oppenhoff versucht dieses Paradoxon zu lösen.

JUVE: Wettbewerber bezeichnen Oppenhoff als DIE Kölner Kanzlei. Dabei sehen Sie selbst sich als deutsche Sozietät mit überwiegend internationalen Mandaten. Wollen Sie den Titel nicht zurückgeben?

Michael Oppenhoff: Nein, solche Titel will man nicht zurückgeben, im Gegenteil! Sie sind sehr ehrenvoll. Wir sehen uns als eine Wirtschaftskanzlei mit einem breiten Angebot an regionaler und nationaler Tätigkeit sowie der traditionell starken Stellung im internationalen Bereich.

Viele Kölner Kollegen haben bei der Nennung des Namens wohl eher an die Kanzlei Ihres Vaters gedacht. Stimmen Sie dem zu?

Boden Oppenhoff & Schneider war eine unserer wichtigsten Entwicklungsphasen. Ganz zweifelsohne ist die Basis für unsere heutige Bedeutung auch durch das Wachstum der Sozietät seit den sechziger Jahren bedingt. Ich selbst bin 1967 in die Kanzlei eingetreten; sie hat sich als Kölner Kanzlei weiter gut entwickelt und ihr Bild erst Ende der Achtzigerjahre im Zuge der ersten überörtlichen Sozietät mit Frankfurt verändert.

Was unterscheidet denn Ihre jetzige Einheit von Boden Oppenhoff & Schneider?

Nicht unbedingt die Zahl der Berufsträger. Aber Oppenhoff & Partner ist nochmals stärker fokussiert auf das Wirtschaftsrecht. Und das verstärkt auch im regionalen wie nationalen Bereich, während die Kanzlei meines Vaters ihre Bedeutung vornehmlich aus der Betreuung internationaler Mandanten gewann.



Michael Oppenhoff (71) setzt die langjährige Familientradition fort und kehrte dafür in das operative Geschäft zurück.

Welche Erfahrungen haben Sie aus der Zeit mit Linklaters mitgenommen?

Wir haben aus allen Episoden, sei es als überörtliche Sozietät, aus der Zeit mit der Alliance of European Lawyers und schlussendlich mit Linklaters sehr viel gelernt. Und ich glaube, dass diejenigen, mit denen wir damals verbunden waren, auch etwas davon gelernt haben. Oppenhoff ist organisierter und in ihren Fachbereichen fokussierter – es ist nicht mehr dieselbe Kanzlei wie Boden Oppenhoff & Schneider im Jahre 1989. Und wir können vielleicht auch einschätzen, wie man in einem partnerbezogenen Umfeld eine besondere, durch persönliche Erfahrung geprägte Leistung für den Mandanten erbringt.

Ist Köln nach der Entscheidung von Linklaters, das Büro zu schließen, als

Standort für internationale Kanzleien überhaupt noch geeignet?

Köln ist im Jahre 2009 ein wesentlich besserer Markt für das nationale und internationale Geschäft als er es in früheren Jahrzehnten war. Die Verkehrsbedingungen und das Umfeld haben sich verbessert und es gibt größere Kanzleien einer bestimmten Prägung. Auch wenn gerade in der interkontinentalen Anbindung der Stadt – da ist Köln einfach nicht auf der Landkarte – ein erhebliches Verbesserungspotenzial übrig bleibt, lautet die die Antwort: Ja, das bleibt er!

Hat es Köln aus Ihrer Sicht versäumt, sich als Stadt und als Kanzleistandort einen Brand zu geben?

Nicht die Anwälte sind es, die den Brand schaffen. Sondern das Angebot der betreffenden Stadt und die Stärken ihrer Wirt-

Allerdings hat die Geschichte auch bei CMS eine besondere Note – und so erfand die Kanzlei eine ähnliche Lösung wie Freshfields, um ihre Koexistenz in den beiden Städte zu gewährleisten: CMS war bereits in Düsseldorf aktiv, als sich ihr im Jahr 2005 besonders günstige Startbedingungen für die Expansion nach Köln boten: Das Grundgerüst ihres dortigen Standorts zählte zunächst als Heydt Vieregge & Partner, später als Norton Rose Vieregge zum Kanzlei-Establishment der Stadt. Und weil das Team bis auf eine

schaft: In Frankfurt hat sich die Bankenwelt versammelt, München ist nach dem Krieg mit modernen Industrien, insbesondere IT, gewachsen, Hamburg hat von seinen traditionell internationalen Beziehungen profitiert und Düsseldorf ist aufgrund der Nähe der „berühmte Schreibtisch des Ruhrgebiets“. Köln hat es deswegen schwerer und es gibt sicher keine einzelne Industrie, die die Stadt prägt. Auf der anderen Seite: Es ist die viertgrößte Stadt Deutschlands mit einem breiten Branchenmix, sie war schon immer stark im Versicherungs- und Medienbereich und ist über Ford auch mit einem Automobilnamen verbunden. Hier gibt es also eine ausreichende Basis für eine Kanzlei wie Oppenhoff oder andere.

Obwohl Sie neben Ford auch Dumont Schauberg und weitere namhafte in Köln ansässige Unternehmen beraten, haben Sie selbst einmal gesagt: „Wir beraten nicht zu Karneval, Kölsch und Klüngel.“ Ist das notwendig, um in Köln als Kanzlei Erfolg und vor allen Dingen auch Anerkennung zu erlangen?

Nichts gegen Kölsch, Karneval und Klüngel. Es war ein scherzhafter Hinweis darauf, dass wir in der Regel nationale und internationale Großunternehmen oder große Mittelständler beraten. Innerhalb dieses Mandantenfokus bieten wir dann allerdings eine breite Palette an. Wir sind nicht fokussiert auf den Privatmann und würden ihn normalerweise zu einem Kollegen weiterschicken, der mehr davon versteht als wir. Es hat etwas mit unserer Ausrichtung zu tun und die Möglichkeit der Wahl aus einer breiten Tätigkeitspalette ist ja auch ein Vorzug des Anwaltsberufs.

Das Gespräch führte Marcus Jung.

Anzeige

LLR

LEGERLOTZ LASCHET
RECHTSANWÄLTE

KÖLN | BRÜSSEL | HELSINKI

Est. 2006.

„...empfohlene Kölner Kanzlei...gut im überregionalen Markt etabliert...“

„...dynamisches Partnerteam...motiviert
Nachwuchskräfte...“

„...innovative Ansätze...“

„...großer Erfahrungsschatz...“

„...gut informiert...“

„...praxisnah und lösungsorientiert...“

JUVE Handbücher 2007 bis 2009

Kanzlei für Wirtschaftsrecht

Mevissenstraße 15 | 50668 Köln | +49 221 55400-0

www.llr.de