

Der Advocatus'13 – ein Clients' Award

Wahl. Dieses Jahr kürten die Klienten der Wirtschaftskanzleien die Advocatus'13-Sieger. Sie konnten in insgesamt acht Kategorien für ihre Favoriten ihre Stimme abgeben.

Wien. Schon im Vorjahr holte „Die Presse“ besonders erfolgreiche Wirtschaftsanwälte vor den Vorhang. Und auch heuer, allerdings nach einem anderen Modus: Diesmal kürten nicht „Presse“-Redakteure die Sieger, sondern Unternehmen. Und das aus gutem Grund: Die Unternehmen sind die Kunden der Wirtschaftskanzleien. Und damit diejenigen, die die Beratungsqualität am unmittelbarsten beurteilen können.

Gestartet wurde der Advocatus'13 heuer im Juli: „Die Presse“ rief Unternehmen dazu auf, bis 30. September 2013 Empfehlungen für Kanzleien und Anwälte abzugeben. Und zwar in acht Kategorien: Arbeitsrecht, Banken/Finanzen, Gewerblicher Rechtsschutz, Infrastruktur/Vergaberecht/Umweltrecht, Kapitalmarktrecht, Steuerrecht, Wettbewerbsrecht sowie M&A/Gesellschaftsrecht. Jedes Unternehmen hatte dabei die Möglichkeit, in jeder Kategorie bis zu drei Nominierungen abzugeben, die gleichrangig gewertet wurden.

Eine Liste pro Unternehmen

In einem gewissen Rahmen sollte das auch die Möglichkeit eröffnen, dass verschiedene Bereiche oder Abteilungen eines Unternehmens, die womöglich mit unterschiedlichen Kanzleien zusammenarbeiten, ihre Erfahrungen einbringen und sich an der Abstimmung beteiligen. Jedes Unternehmen durfte allerdings nur einmal bei der Wahl mitmachen. Dass etwa Rechts- und



Heuer hatten die Unternehmen das letzte Wort: Sie nominierten Wirtschaftskanzleien für den Advocatus'13.

(Marm-Golemnov)

Personalabteilung, Vorstand und Compliance-Beauftragter, Finanzchef und Beteiligungsmanagement mehrere separate Fragebögen abgaben, war nicht vorgesehen: Alle Involvierten eines Unternehmens mussten sich letztlich auf maximal drei Nominierte pro Kategorie einigen und eine gemeinsame Liste einreichen.

Zur Abgabe von Nominierungen aufgerufen wurden die Unternehmen sowohl in der Printausgabe der „Presse“ als auch online. Das Echo war enorm: Insgesamt

langten 1536 Fragebögen ein, das übertraf sogar die optimistischsten Erwartungen bei Weitem. Vor allem in den letzten Wochen vor dem Ende der Frist legten die Unternehmen einen starken Endspurt hin. Die Einreichungen haben sich in dieser Zeit fast verdoppelt. Noch etwas war erfreulich: Fast alle Einreichenden hielten sich an die Spielregeln – konkret daran, dass diesmal eben wirklich nur Unternehmen und nicht auch Privatpersonen zum Mitsprechen aufgerufen waren. Jede einzelne Abgabe wur-

de mit einer Abfrage im Firmenbuch überprüft.

Wer mitgemacht und wer für wen gestimmt hat, wurde und wird streng vertraulich behandelt. Bewusst gibt es auch keine getrennten Auswertungen nach Unternehmensgrößen oder Branchen. Wohl aber hat „Die Presse“ aus den abgegebenen Stimmen auch einen Sieger in den Bundesländern außerhalb Wiens und drei Boutiquen – also kleine, spezialisierte Kanzleien – mit besonders herausragenden Ergebnissen herausgefiltert.

Die Sieger des Advocatus'13 Clients' Award im Überblick

Auszeichnungen gab es in insgesamt zehn Kategorien.

Kategorie „Arbeitsrecht“
CMS Reich-Rohrwig Hainz

Kategorie „Gewerblicher Rechtsschutz“
Schönherr Rechtsanwälte

Kategorie „Infrastruktur, Vergaberecht, Umweltrecht“
Haslinger Nagele & Partner

Kategorie „Banken, Finanzen, Restrukturierung“
Binder Grösswang

Kategorie „Steuerrecht“
CMS Reich-Rohrwig Hainz

Kategorie „Stimmenstärkste Kanzlei aus den Bundesländern“
HBA Held Berdnik Astner

Kategorie „Boutiquen“
Mosati Rechtsanwälte
Salomonowitz Horak Rechtsanwälte
Barnert Egermann Illigasch

Kategorie „M&A, Gesellschaftsrecht“
CMS Reich-Rohrwig Hainz

Kategorie „Wettbewerbsrecht“
Schönherr Rechtsanwälte

Kategorie „Kapitalmarktrecht“
Binder Grösswang

ARBEITSRECHT – DIE TOP 10

1. CMS Reich-Rohrwig Hainz
2. Binder Grösswang
3. Mosati Rechtsanwälte
4. Kraft & Winternitz Rechtsanwälte
5. Kurz Schima Wallentin
6. HBA Held Berdnik, Astner
7. Hintermeier Brandstätter Pfleger
8. Engelbrecht & Partner
9. Baker & McKenzie
10. Barnert Egermann Illigasch

WETTBEWERBSRECHT – DIE TOP 10

1. Schönherr Rechtsanwälte
2. Binder Grösswang
3. Haslinger Nagele & Partner
4. CMS Reich-Rohrwig Hainz
5. Barnert Egermann Illigasch
6. Wolf Theiss
7. Siemer – Siegl – Füreder & Partner
8. BPV Hügel
9. Preslmayr & Partner
10. Nusterer & Mayer Rechtsanwälte

M&A – DIE TOP 10

1. CMS Reich-Rohrwig Hainz
2. Binder Grösswang
3. Schönherr Rechtsanwälte
4. Haslinger Nagele & Partner
5. Kraft & Winternitz
6. Grama Schweißhofer Vondrak Rechtsanwälte
7. Barnert Egermann Illigasch
8. Hintermeier Brandstätter Pfleger
9. CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hiawati
10. HBA Rechtsanwälte

STEUERRECHT – DIE TOP 10

1. CMS Reich-Rohrwig Hainz
2. Binder Grösswang
3. Wolf Theiss
4. CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hiawati
5. Grama Schweißhofer Vondrak Rechtsanwälte
6. Siemer – Siegl – Füreder & Partner
7. Schönherr Rechtsanwälte
8. Kurz Schima Wallentin
9. HBA Rechtsanwälte
10. Barnert Egermann Illigasch

BANKENRECHT – DIE TOP 10

1. Binder Grösswang
2. Schönherr Rechtsanwälte
3. CMS Reich-Rohrwig Hainz
4. Barnert Egermann Illigasch
5. Hintermeier Brandstätter Pfleger
6. DLA Piper Weiss-Tessbach
7. HBA Rechtsanwälte
8. Fellner Wratzfeld & Partner
9. Siemer – Siegl – Füreder & Partner
10. Wolf Theiss

KAPITALMARKTRECHT – DIE TOP 10

1. Binder Grösswang
2. Kraft & Winternitz
3. Schönherr Rechtsanwälte
4. CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hiawati
5. Barnert Egermann Illigasch
6. Haslinger/Nagele & Partner
7. Dorda Brugger Jordis
8. Baker & McKenzie
9. CMS Reich-Rohrwig Hainz
10. Brandl & Talos Rechtsanwälte

Wenn Kleine mit Großen auf Augenhöhe sind

Boutiquen. Hoch spezialisierte kleine Kanzleien können in ihren Fachgebieten durchaus an der Spitze mitmischen. Die Ergebnisse des Clients' Award bestätigen das.

VON CHRISTINE KARY

Wien. Für manche Anwälte ist es Prinzip-sache, dass sie in einer großen Wirtschaftssozietät arbeiten – oder aber in einer kleinen, überschaubaren Kanzlei. Andere können beidem etwas abgewinnen, sie sehen es als Stationen im Berufsleben. Eines bedeutet es aber längst nicht mehr: eine Festlegung auf die Rolle als Spezialist oder Generalist. „Früher hat man gesagt, Spezialisierung gehe nur in einer Großkanzlei“, sagt Judith Morgenstern von der Arbeitsrechtsboutique Mosati. „Jetzt können das auch kleine.“

Mosati erreichte beim Clients' Award im Arbeitsrecht Rang drei. Dass Boutiquen auf Augenhöhe mit den großen Wirtschaftskanzleien sind, ist gerade hier nicht selten – nicht zuletzt deshalb, weil die großen dieses Fachgebiet lange Zeit eher links liegen ließen. Das hat sich zwar inzwischen geändert. Aber in nicht wenigen Großkanzleien sei Arbeitsrecht immer noch so etwas wie ein „Wanderpokal“, sagt Morgenstern – quasi ein Einstiegsjob für junge Anwälte, bevor sie in einen anderen Fachbereich wechseln. Ideal sei das nicht: „Gerade hier braucht man viel Erfahrung – auch Prozessfahrung.“ Denn im Arbeitsrecht werde viel gestritten. Wichtig sei da auch eine gewisse Bekanntheit beim Arbeits- und Sozialgericht. Selbst Konzerne, die sonst nur Großkanzleien beschäftigen, „holen sich deshalb dafür oft bewusst eine Boutique“. Also einen Spezialisten, der die nötige Erfahrung hat. Und der durchaus sogar ein Einzelkämpfer sein kann.

Manche Klienten, berichtet Morgenstern, seien überhaupt dazu übergegangen, für verschiedene Rechtsgebiete statt einer Großkanzlei mehrere kleine mit unterschiedlichen Spezialisierungen zu beauftragen. Bei komplexen Fällen sitzen diese An-



Kategorie „Boutiquen“: Michael Barnert, Sascha Salomonowitz sowie Andreas Tinhofer, Judith Morgenstern und Remo Sacherer nahmen die Urkunden entgegen. (1. bis 3.)

wälte dann gemeinsam am Tisch, so wie sonst die Spezialisten einer Großkanzlei. Das funktioniere durchaus, sagt die Anwältin: „Wenn alle aus Boutiquen kommen, muss niemand sich Sorgen machen, dass ihm ein anderer etwas wegnimmt.“

Empfehlung von Kollegen

Als guter Spezialist werde man sogar von anderen Anwälten empfohlen, sagt Sascha Salomonowitz von der auf Immaterialgüterrecht und gewerblichen Rechtsschutz fokussierten Boutique Salomonowitz Horak. Und man bekomme „auch von Großkanzleien aus dem Ausland Mandate“, ergänzt sein Kanzleipartner, Michael Horak. Ebenso be-

stätigen die beiden Anwälte, dass kleine Kanzleien nicht unbedingt nur von kleinen Unternehmen, sondern ebenso von großen Konzernen Mandate bekommen. Dabei gehe es oft nicht nur um eine einzelne Klage, „sondern um Strategisches, etwa eine neue Werbelinie“, so Salomonowitz. „So etwas macht dann wirklich Spaß.“ In einem Markt wie Österreich so spezialisiert zu bleiben, sei dennoch „nicht unmutig“, räumt er ein. Man habe in einer kleinen Kanzlei auch nicht weniger Stress als in einer großen. „Aber es ist Eustress auf hohem Niveau.“

Ebenfalls in der Kategorie „Boutiquen“ ausgezeichnet wurde die Kanzlei Barnert Egermann Illigasch. Als Freshfields-Spin-off

ist sie seit 2004 auf dem Markt. Ihre Anwälte sind ebenfalls hoch spezialisiert – aber auf verschiedenen Fachgebieten. Das ist untypisch für eine Boutique.

Klein, aber mit vielen Spezialisierungen

Man definiere sich auch nicht als solche im engeren Sinn, sondern als Full-Service-Kanzlei, sagt Partner Michael Barnert, und habe – weil man, obwohl klein, mit den Großen um die Riesenkaufen rittert – eine Stand-alone-Stellung auf dem Markt. Bei den Unternehmen kommt das sichtlich auch so an: Beim Clients' Award wählten sie diese Kanzlei in sechs der acht Fachbereiche auf einen Platz in den Top Ten.