

Kühle Leidenschaft

Viele deutsche Kanzleien pflegen enge Beziehungen zu ausländischen Kollegen. Hoch im Kurs: Engländer, Amerikaner, Niederländer. Schwer tun sie sich mit italienischen Anwälten – der dortige Markt ist ganz auf Unabhängigkeit gepolt.

Sie hat lange gesucht. GSK Stockmann & Kollegen hat ein Italian Desk, sie hat mit Dr. Eckart Petzold einen Juristen, der in Italien aufgewachsen ist, italienisch auf Muttersprachniveau spricht und dank langjähriger Tätigkeit in deutsch-italienischen Mandaten mit beiden Rechtsordnungen bestens vertraut ist. Aber es hat Jahre gedauert, bis GSK endlich einen Freund gefunden hatte – in ihrem Fall eine passende Anwaltskanzlei, die ihrem europäischen Netzwerk beitreten wollte. Denn die nicht international fusionierten italienischen Kanzleien sind sehr auf ihre Unabhängigkeit bedacht und scheuen häufig davor zurück, sich fest an Kooperationspartner zu binden, berichtet Petzold. Da mag die GSK-Allianz, bestehend aus Nabarro in Großbritannien, August & Debouzy in Frankreich und Rodés & Sala in Spanien, für mitteleuropäische Ohren noch so verlockend klingen.

Vor einem Jahr war es dann endlich so weit: Mit Nunziante Magrone tat sich für GSK eine Full-Service-Kanzlei auf, die nach einer bewegten Vergangenheit wieder auf Wachstumskurs geschwenkt war (JUVE 04/08). 2002 entstand sie aus dem Zusammenschluss von Nunziante und Magrone & Ardito. „Nunziantes Erfolgsgeschichte nimmt den gleichen Verlauf wie der von GSK in den zwölf Jahren seit ihrer Gründung“, ist Petzold überzeugt. Nunziante hatte Interesse an einer internationalen Allianz und konnte zudem einen interessanten Mandantenstamm vorweisen und gute Qualität in der anwaltlichen Arbeit garantieren.

Bindungsangst. Dass GSK Nunziante für eine Allianz gewinnen konnte, ist auf den ersten Blick etwas Außergewöhnliches. Denn es gibt kaum feste, und schon gar keine exklusiven Allianzen zwischen deutschen und italienischen Sozietäten. Aber auch die Verbindung zwischen GSK und Nunziante Magrone ist nicht so fest wie es scheint. Petzold beschreibt sie als „Soll-Exklusivität“, das bedeutet, dass bei Mandaten mit Italienbezug im Normalfall der italienische Allianzpartner eingeschaltet werden soll, es sei denn ein wichtiger Grund, allen voran der Wunsch des Mandanten, spricht dagegen oder es gibt Konfliktfälle.

Eine Herausforderung für die relativ junge Kooperation mit Nunziante Magrone ist immer wieder der Mandantenwunsch: In



Eis aus Italien: Noch vielseitiger ist die Kanzleilandschaft am Stiefel.

vielen Unternehmen haben die italienischen Tochtergesellschaften in der Regel eigene gewachsene Beziehungen zu Kanzleien oder Anwälten, die nicht immer leicht aufzubrechen sind. Denn in der stark mittelständisch geprägten Wirtschaft Italiens ist die Verbindung zwischen dem Unternehmer und seinem Anwalt sehr eng, viel enger als etwa in Deutschland, und geht häufig über den rein juristischen Rat weit hinaus.

Diese Schwierigkeiten erleben auch andere unabhängige deutsche Kanzleien – und nehmen daher schon von sich aus Abstand von zu engen Bindungen. Hengeler Mueller-Partner Dr. Ingo Klöcker, der gemeinsam mit Dr. Albrecht Conrad die Beziehungen in den italienischen Markt koordiniert, erläutert die Vorgehensweise: „Meine erste Reaktion, wenn in einem Mandat Fragestellung zum italienischen Recht auftauchen, ist, dass ich bei Bonelli anrufe. Aber wenn es die Umstände erfordern, sei es ein Interessenskonflikt oder sei es der Wunsch des Mandanten, eine andere italienische Kanzlei einzuschalten, haben wir die freie Wahl.“

Für Hengeler war ihr Best-Friend-Netzwerk und damit auch die Beziehung zu Italien immer schon von Pragmatismus geprägt. „Der Nukleus des Netzwerkes war die Verbindung zu Slaughter and May, Bonelli Erede Pappalardo kam erst später hinzu“, so Klöcker.

Er betont, dass der Prozess, der dazu geführt hat, dass Bonelli heute dem Netzwerk angehört, nicht durch eine Managemententscheidung angestoßen, sondern organisch gewachsen sei. „Das Netzwerk ist sozusagen bottom up entstanden, wir

Südländische Vielfalt

20 deutsche Kanzleien und ihre italienischen Partner. Eine Auswahl.

Vor allem die stark expandierende Mailänder Full-Service-Kanzlei **NCTM** verfügt über eine Vielzahl deutscher Freunde, es folgen **Chiomenti** und **Gianni Origoni**. Die Steuerboutique

Bureau Plattner arbeitet mit mindestens zwei deutschen Spezialkanzleien zusammen. Ansonsten ist das Bild von den unterschiedlichsten Namen geprägt.

Kanzlei	Kooperationspartner aus Italien
Arqis	Chiomenti
Blanke Meier Evers	NCTM
Brehm & v. Moers	Legalis Avvocati & Commercialisti
CMS Hasche Sigle	CMS Adonnino Ascoli
Gleiss Lutz	Gianni Origoni, Legance, Labruna, NCTM, Chiomenti
Graf von Westphalen	Afferni Crispo & C. und Sutti
GSK Stockmann & Kollegen	Nunziante Magrone
Hengeler Mueller	Bonelli Erede Pappalardo
Kasper Knacke	Grande Stevens
Menold Bezler	Marco Pallucchini Studio Legale
Mütze Korsch	Studio Legale Borghi
Nörr Stiefenhofer Lutz	Chiomenti
Oppenhoff & Partner	Gianni Origoni
Patzina	Jacobacci & Partners
Raupach & Wollert-Elmendorff	Studio Legale Associato Deloitte
Röver Brönnner	Bureau Plattner
Sernetz Schäfer	Marzari Maggiora Nicolini Avvocati
Strunk Kolaschnik	Bureau Plattner
SZA Schilling Zutt & Anschütz	NCTM
Waldeck	NCTM

Quelle: JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien-Recherche 2009/2010

kannten uns aus der Zusammenarbeit in konkreten Mandaten“, sagt Klöcker. Sein Partner-Kollege Conrad ergänzt: „Es ist ein ganzes Bündel von Kriterien, das entscheidet, ob eine Kanzlei dem Netzwerk dann auch tatsächlich beitrifft. So fragen wir uns

etwa, ob die Qualität der Arbeit mit unseren Ansprüchen übereinstimmt oder ob die Kanzleistrukturen zusammenpassen.“ Bonelli mit seinen rund 260 Anwälten gilt in Italien neben Chiomenti und Gianni Origoni als eine der drei führenden Kanzleien und ist besonders für ihre Expertise im Gesellschaftsrecht und M&A wie auch im Bereich Konfliktlösung sehr anerkannt.

Mandats-Beziehung. Auch Gleiss Lutz gehört zu den Kanzleien, die den italienischen Markt als wichtig und interessant erachten. Aber die internationale Allianz, die Gleiss mit Herbert Smith in Großbritannien und Stibbe in den Niederlanden hat, ist nicht auf Expansionskurs in Italien. Man suche weder einen festen Kooperationspartner noch habe eine der Allianz-Kanzleien Pläne, in Italien ein Büro zu eröffnen, sagt Dr. Rainer Loges, Managing Partner von Gleiss. Auch er hat die Erfahrung gemacht, dass italienische Kanzleien sehr offen für mandatsbezogene Kooperationen sind, aber vorsichtig, wenn es darum geht, dauerhafte Verbindungen einzugehen.

Diesen Umstand hat sich Gleiss mittlerweile zu Nutzen gemacht: Die Kanzlei pflegt einfach viele Freundschaften paral-



In enger Kooperation mit Nunziante Magrone: Wolfgang Liebau, Eckart Petzold, Karl von Hase, Roberta Correnti (von links) gehören dem Italian Desk von GSK Stockmann & Kollegen an.



FOTOS: HENGELER MUELLER

Den italienischen Markt im Blick: Albrecht Conrad (li.) und Ingo Klöcker koordinieren für Hengeler Mueller die deutsch-italienischen Beziehungen.

„Bei der Suche nach Kooperationspartnern zielen wir auf die führenden unabhängigen Kanzleien“, sagt Loges. „In manchen Ländern, neben Italien auch den USA, gibt es mehr von diesen Einheiten, in anderen sind das weniger.“ Gleiss arbeitet u.a. zusammen mit Gianni Origoni und deren Spin-offs Legance und Labruna Mazziotti Segni, aber auch zunehmend mit Chiomenti, NCTM oder d'Urso Munari Gatti (► Südländische Vielfalt).

Qualitätsprobleme. Neben dem fehlenden Willen der Italiener, sich auf engere Beziehungen einzulassen, stehen einer festen Freundschaft aber auch andere gewichtige Gründe entgegen. Charakteristisch für die großen italienischen Kanzleien ist zum Beispiel eine hohe Leverage von meist mehr als 1:5, ein limitierter Zugang zur Partnerschaft und ein riesiges Einkommensgefälle vom Seniorpartner bis zum Associate.

Während Rainmaker wie Francesco Gianni, Sergio Erede und Chiomenti-Partner Michele Carpinelli sich jährliche Entnahmen bis in den zweistelligen Millionenbereich genehmigen, bezahlen sie ihre Associates deutlich schlechter: Laut dem italienischen Branchenmagazin ‚TopLegal‘ lagen die Gehälter für Berufseinsteiger bei diesen drei Kanzleien 2008 zwischen 40.000 und 43.000 Euro. Proportional zum Einkommen nehme auch die Qualität der Arbeit vom Seniorpartner zum Associate ab, heißt es hinter vorgehaltener Hand immer wieder. „Wir waren schon sehr enttäuscht von der Arbeit, die wir von den Associates namhafter italienischer Kanzleien erhalten haben“, sagt ein deutscher Anwalt.

Insbesondere für Einheiten, die in den letzten Jahren sehr stark personell gewachsen sind, ist es nach Ansicht von Marktkennern die größte Herausforderung, ein einheitliches Qualitätsniveau durchzusetzen. Es sei nicht leicht, den

führenden Corporate-Anwälten des Landes – Erede, Carpinelli und Gianni – das Wasser zu reichen, heißt es.

Doch ein Wandel steht an, denn diese Rainmaker werden sich in den kommenden Jahren altersbedingt aus dem Anwaltsleben zurückziehen. „Zwar sind nach wie vor die Anwaltspersönlichkeiten wichtig und zentral im italienischen Markt, vor allem für die ältere Generation, doch das wandelt sich allmählich. Das Etablieren einer Kanzleimarkte ist deshalb wichtig, es spricht für die Einhaltung gewisser Qualitätsstandards. Bei Bonelli hat der Generationswechsel stattgefunden, hier gibt es auch Topleute in der zweiten Anwalts- generation, wie etwa Umberto Nicodano und Alberto Saravalle“, meint etwa Hengeler-Anwalt Klöcker.

Der anstehende Rückzug der großen Namen aus dem Anwaltsleben ist schon länger das beherrschende Thema im italienischen Markt und stellt die Sozietäten immer wieder vor Zerreißproben, wenn es etwa um Fragen der künftigen Ausrichtung geht. Während Bonelli immer wieder erfahrene Anwälte und kleinere Teams verliert, war Gianni Origoni Grippo zuletzt sehr stark von Abgängen gebeutelt. So verlor die Kanzlei Ende 2007 eine ganze Reihe jüngerer, einflussreicher Partner aufgrund von strategischen Differenzen. Allein bei Chiomenti ist nach Ansicht von Marktkennern der Aufbau einer Marke gelungen, und auch personell gilt die Kanzlei als sehr stabil.

Für deutsche Sozietäten, die auf eine feste Allianz mit einer italienischen Kanzlei setzen, birgt die Wechselhaftigkeit des italienischen Markts das Risiko, dass Leistungsträger wegbrechen und wertvolle Kontakte abhanden kommen. Andere Einheiten, die bewusst mehrgleisig fahren, sind da im Vorteil. Schnell können aus einem guten Freund viele neue Freunde werden. (ah)

Anzeige

DOLCE · LAUDA

RECHTSANWÄLTE UND NOTARE
AVVOCATI

Competenza

FRANKFURT/MAIN

MILANO

MODENA

STUTT GART

ARNDTSTRASSE 34-36
60325 FRANKFURT/MAIN
TEL. +49 - (0)69 - 92 07 15-0
FAX +49 - (0)69 - 28 98 59
E-MAIL: INFO@DOLCE.DE
WWW.DOLCELAUDA.COM