



Menold Bezler

Nationaler Überblick

Bewertung: Im oft so behäbig wirkenden Stuttgarter Markt sticht diese Mittelstandskanzlei mit Dynamik und Flexibilität aus dem Kreis ähnlich aufgestellter Wettbewerber hervor. Konsequenter, aber maßvoll arbeitet sie an dem Ziel, die drittstärkste Kraft nach den dominierenden CMS und Gleiss Lutz zu werden. Mandate wie die regelmäßige Beratung von Honsel, zuletzt etwa neben Freshfields bei der Restrukturierung belegen, dass sie auf Augenhöhe mit internationalen Sozietäten spielen kann. Ständig arbeitet sie an der Abrundung ihres Full-Service-Ansatzes und rekrutiert dazu geschickt erfahrene Associates meist von lokalen Wettbewerbern, zuletzt etwa einen Gesellschaftsrechtler von CMS mit mehrjähriger Erfahrung in der Wachstumsbranche Energie.

Angesichts der Wirtschaftskrise, die ihre Klientel – gehobener Mittelstand, oft aus den Branchen Maschinenbau und Automotive – trifft, gelang es Menold Bezler gut, den Rückgang im M&A-Geschäft auszugleichen. Akzente setzt die Kanzlei in der Nachfolgeberatung und im internationalen Geschäft, weiter voran kam sie mit der Erschließung des Gesundheitssektors. Stabilität verleiht ihr auch die Beratung im öffentlichen Sektor, so sind die dort aktiven Anwälte in Baden-Württemberg fast schon gesetzte Berater wenn es um Umstrukturierung öffentlicher Beteiligungen geht.

JUVE Kanzlei des Jahres in: Mittelständische Kanzlei des Jahres.

Empfohlen für: Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, M&A, Öffentlicher Sektor (ÖPP und Infrastruktur, Vergabe).

Siehe auch Region Südwesten

Anwälte in Deutschland: 45

Internationale Einbindung: Unabhängige Kanzlei mit regelmäßigen Kontakten zu ausländischen Kanzleien, u.a. in Indien und Europa

Entwicklung: Mit dem personellen Wachstum steht die Kanzlei allmählich vor der Aufgabe, bislang flexibel gehandhabte Strukturen wie Partnertrack oder Counsel-Status zu institutionalisieren. Die Partnerschaft ist derartigen Veränderungen gegenüber nicht abgeneigt, ohnehin geht sie die Weiterentwicklung ihrer Kanzleistrukturen strategisch an. Dies zeigt sich auch daran, dass der im Vorjahr zur Verstärkung des IP-Sektors geholte Quereinsteiger gut integriert und aus dessen Mandantenstamm schnell beachtliches Verweisgeschäft generiert wird