

Nationaler Überblick Top 50

Menold Bezler

Bewertung:

Die Stuttgarter Kanzlei ist eine der tonangebenden Mittelstandskanzleien, die zudem immer stärker auch bei Konzernen Fuß fasst. Das gilt sowohl für Spezialgebiete wie das Markenrecht, wo MB etwa Daimler in Prozessen vertritt, als auch für die Gesellschaftsrechtspraxis. So begleitet die Kanzlei neuerdings den Aufbau einer Wagniskapitalgesellschaft für EnBW und unterstützt den Energiekonzern beim Delisting von Zeag Energie. Unterm Strich steht aber nach wie vor die Arbeit für den gehobenen Mittelstand im Zentrum der Kanzleitätigkeit. Daneben verfügt MB traditionell über eine starke Position als Beraterin des Öffentlichen Sektors, sei es im Arbeits- oder im Vergaberecht. Vor zwei Jahren holte die Kanzlei dann einen Insolvenzverwalter in ihre Reihen. Seitdem nahm das Volumen bei Sanierungsaufträgen rasant zu, was sich unweigerlich auf andere Praxisbereiche wie das Arbeitsrecht auswirkte.

Es fällt auf, dass MB auf der internationalen Bühne weniger aktiv ist als einige ähnlich ausgerichtete Wettbewerber. Seit jeher kooperiert die Kanzlei mit befreundeten Kanzleien, wobei die Beziehungen nach GB und Frankreich besonders stark sind. 2013 trat dann Gleiss-Partner Dr. Andreas Wölfle bei MB mit dem erklärten Ziel an, das internationale Geschäft, im Fokus die USA, voranzutreiben. Allerdings verließ er MB nun wieder und schloss sich der kanadisch-britischen Sozietät Gowling WLG an. Dass es MB zudem nicht gelingt, langfristige Beziehungen zu US-Kanzleien zu etablieren, ist dem Aufbau einer soliden grenzüberschreitenden Praxis nicht gerade zuträglich.

Empfohlen für:

Arbeitsrecht; Gesellschaftsrecht; M&A; Marken- und Wettbewerbsrecht; Nachfolge/Vermögen/Stiftungen; Vergabe, siehe auch Stuttgart.

Anwälte in Deutschland: 87

Internationale Einbindung:

Unabhängige deutsche Kanzlei mit regelmäßigen Kontakten zu ausländischen Kanzleien, u.a. in Indien. Enge Kooperation mit Valoris in Frankreich sowie englischen und italienischen Kanzleien, daneben Zusammenarbeit mit diversen Sozietäten in der Schweiz und in Österreich.

Entwicklung:

Alle Kanzleien müssen sich dem Thema Flexibilität und Work-Life-Balance stellen. Bei MB bestimmt diese Debatte aber in besonderem Maße die Kanzleientwicklung. Denn anders als ihre schon länger im Markt aktiven Wettbewerber Kümmerlein oder Esche Schümann Commichau hat MB noch keine Erfahrung mit dem Generationswechsel sammeln können. Dieser bedeutet für die Kanzlei zweierlei: die operative Führung des Geschäfts an die nächste Generation zu übertragen. Das hat sie getan. Die Unternehmerpersönlichkeiten aus der Gründerzeit der Kanzlei werden aber auch stärker damit konfrontiert sein, dass die nachfolgende Generation ihren Einsatz anders gestalten möchte, als die Pioniere. Noch scheint nicht entschieden zu sein, wie die nachwachsende Generation die Marke über die bis dato so erfolgreiche Devise ‚Mittelstand im Mittelpunkt‘ hinaus künftig definieren wird.

Eine wichtige Entwicklung zeigte sich aber schon bei der Nachwuchsrekrutierung: Mit den vergleichbar aufgestellten Kanzleien Esche Schümann Commichau und Kümmerlein startete MB ein gemeinsames Nachwuchsvermarktungskonzept und zeigt damit, dass sie auch außerhalb ihrer Stammregion neue Juristen für sich gewinnen will. Für Anwälte, die einer vom Mittelstand geprägten Beratung nachgehen wollen, hat die Kanzlei jedenfalls nach wie vor viel zu bieten.