

Nationaler Überblick Top 50

Menold Bezler

Die Kanzlei gehört zu den wichtigsten Marktakteuren im Südwesten Deutschlands. Unbeirrt hält sie an ihrer Ein-Standort-Politik fest und engagiert sich so von Stuttgart aus v.a. für den gehobenen Mittelstand. Auch wenn dies nicht ihrem Image entspricht, steht sie doch immer wieder auch an der Seite von Konzernen. Schon seit Längerem unterstützt sie etwa Daimler in markenrechtlichen Prozessen und berät die EnBW. Zudem begleitet sie Stammmandanten wie Trumpf dabei, ihre Venture-Töchter auszubauen und so die Transformation ins digitale Zeitalter zu beschleunigen. Gerade der Mittelstand setzt nicht nur hier immer wieder auf die gute interne Zusammenarbeit etwa der Gesellschafts- und Arbeitsrechtler. Oft ist auch das Restrukturierungsteam gefragt. Dessen Ausbau vor 2 Jahren hat sich als kluger Schritt erwiesen. Aber auch als Beraterin des Öffentlichen Sektors hat sich MB dank interner Kooperation ausgezeichnet positioniert. Ausschlaggebend dafür ist unter anderem die enge Verzahnung zwischen der Vergabepaxis und anderen Fachbereichen wie dem Bau- oder IT-Recht. So mandatierte der Klinikverbund Südwest die Kanzlei für die Vergabe rund um das erste deutsche Großklinikum, das nach der BIM-Methode geplant wird – ein bemerkenswerter Erfolg und ein weiterer Beleg dafür, dass MB auf der Höhe aktueller Entwicklungen ist.

Auffällig ist, dass es zunehmend jüngere Partner sind, die für die Akquise verantwortlich zeichnen und die Federführung im Mandat übernehmen. Hier zahlt sich die nachhaltige Nachwuchspolitik der Kanzlei aus, die sich um junge Anwälte bemüht und ihnen frühzeitig Karrieremöglichkeiten aufzeigt. Anfang 2017 ernannte sie gleich 6 Partner aus den eigenen Reihen. Ab 2018 will sie nun auch eine Alternative zum Partnertrack anbieten und beweist damit, dass sie sich an den Bedürfnissen ihrer jungen Anwälte orientiert.

Empfohlen für: Arbeit; Gesellschaftsrecht; Insolvenz/Restrukturierung; M&A; Marken u. Wettbewerb; Nachfolge/Vermögen/Stiftungen; Vergabe.

Siehe auch: Stuttgart.

Anwälte in Deutschland: 84

Internat. Einbindung: Unabhängige deutsche Kanzlei mit exklusiver Kooperationsbeziehung zu Valoris in Frankreich. Regelmäßige Zusammenarbeit mit ausgewählten Sozietäten im europäischen Ausland und zunehmend auch mit US-Mittelstandsberatern.

Entwicklung: MB hat mit inzwischen einer ganzen Reihe junger Partner jede Menge Potenzial. Heben ließe sich dieses durch den Ausbau des internationalen Geschäfts. Da MB sich dabei aber nicht auf ein etabliertes Kanzleinetzwerk stützt, sondern dieses selbst aufbaut, benötigt diese Entwicklung Zeit. Zwar geht es in kleinen Schritten voran, wie die Beratung einiger ausländischer Mandanten im Inland ebenso zeigt wie die Beratung der Ritter-Gruppe beim Verkauf ihrer italienischen Tochter, doch der Ausbau müsste schneller gehen, um mit Wettbewerbern vor Ort wie Heuking oder CMS mithalten zu können. Und nicht nur das. MB wird die Rechtsberatungsarme der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften im Blick behalten müssen, die in Stuttgart stark sind und in ihr Mittelstandsterrain vordrängen. Sich von ihnen abzusetzen, sei es durch eine konsequentere internationale Vernetzung, sei es über die Stärkung weiterer Spezialisierungen, die unmittelbare Schnittstellen zur etablierten Geschäftsführerberatung bilden, könnte ein lohnenswertes Ziel sein. Der erfolgreiche Ausbau der Restrukturierungspraxis, der genau an Letzterem ansetzte, zeigt den Weg auf.