

„Groß, aber keine Großkanzlei!“

MENOLD BEZLER IST EINE TOP-50-WIRTSCHAFTSKANZLEI MIT SITZ IN STUTTGART, DEREN FOKUS AUF DEM MITTELSTAND LIEGT. SIE VERFÜGT ÜBER EIN SEIT VIELEN JAHREN GEWACHSENES, WELTWEITES NETZWERK VON BEFREUNDETEN AUSLÄNDISCHEN KANZLEIEN, SO DASS AUCH GRENZÜBERSCHREITENDE AKTIVITÄTEN PROBLEMLOS GEMEISTERT WERDEN KÖNNEN. SEIT IHRER GRÜNDUNG VOR 10 JAHREN IST MENOLD BEZLER STETIG GEWACHSEN UND BESCHÄFTIGT INZWISCHEN KNAPP 90 BERUFSTRÄGER. FLEXIBLE ARBEITSZEITMODELLE, AUCH AUF PARTNEREBENE, UND INNOVATIVE ANGEBOTE ZUR VEREINBARKEIT VON BERUF UND FAMILIE SIND BEI MENOLD BEZLER EINE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT. FÜR UNSER GESPRÄCH STANDEN UNS MIT **DR. CRISTINA BAIER**, **STEFANIE MÜLLER**, **DR. JÖRG SCHNEIDER-BRODTMAN** UND **DR. JOCHEN BERNHARD** VERTRETER MIT DEN UNTERSCHIEDLICHSTEN PERSÖNLICHEN HINTERGRÜNDE UND FUNKTIONEN IN DER KANZLEI ZUR VERFÜGUNG.

Wenn man von Kanzleien redet, fallen immer wieder Begriffe wie „International Law Firm“, „Großkanzlei“ oder „Boutique“. Gibt es einen solchen Begriff, der nach Ihrer Auffassung auf Menold Bezler passt?

Dr. Schneider-Brodtmann: Wir haben zwei Markenzeichen, wenn man so will. Unsere Kernmarke ist „Mittelstand im Mittelpunkt“, was sich primär auf unsere Mandantschaft bezieht, die im Schwerpunkt mittelständisch ist. Der Claim passt aber auch auf unser Selbstverständnis. Wir sehen uns auch als Mittelständler und sind auf Augenhöhe mit unseren Mandanten. Über die letzten 10 Jahre sind wir stark gewachsen, von 20 auf über 80 Berufsträger. Jetzt kann man sich fragen: Ist eine Kanzlei mit 80 Anwälten noch eine typische mittelständische Kanzlei oder schon eine Großkanzlei? Eine Boutique sind wir mit Sicherheit nicht mehr. Wir finden, dass die Aussage „Groß, aber keine Großkanzlei!“ gut auf uns passt.

Frau Dr. Baier, als Sie vor drei Jahren hier angefangen haben, hat diese Einordnung die Kanzlei Menold Bezler für Sie attraktiv gemacht, also „groß“ aber keine Großkanzlei? Was war die Attraktivität, die Sie hierher geführt hat?

Dr. Baier: Attraktiv macht Menold Bezler für mich, dass man die Kollegen einfach sprechen kann, indem man eine Etage höher oder tiefer geht und an die Tür klopft, keine TelKo vereinbaren muss, keine weltweiten Calls machen muss, sondern sie einfach vor Ort findet. Ähnlich ist es auch mit unseren Mandanten - oft kenne ich sie persönlich, da es die räumliche Nähe möglich macht, direkt mit ihnen zu sprechen. Auch wenn unsere

Mandanten teilweise weltweite Niederlassungen haben, liegt der ganz große Fokus in Deutschland und auf der Beratung zum deutschen Recht.



DR. JÖRG SCHNEIDER-BRODTMANN ist Partner bei Menold Bezler. Zu seinen Kompetenzfeldern gehören das IT- und Internet-Recht, Datenschutzrecht, Kartellrecht sowie das Vertragsrecht. Daneben verantwortet er das Recruiting in der Kanzlei.

„Ich kann nur sagen, dass wir uns bemühen, für alle ein gutes Arbeitsumfeld zu schaffen und nicht nur für die Partner Ertragsoptimierung zu betreiben. Ein guter Arbeitgeber zu sein, ist uns ein echtes Anliegen.“

Sie haben das Wachstum angesprochen. Wie sieht hier die Zukunft aus?

Dr. Schneider-Brodtmann: Das Wachstum war bei uns tatsächlich immer stärker als geplant. Das hat sich einfach aus dem Geschäft heraus so ergeben. Letztlich ist es der Markt, der uns Möglichkeiten eröffnet. Wenn dieser Markt weiter so für uns offen steht, dann würden wir wohl auch weiter so wachsen. Wir haben keine festen Vorgaben, sagen also nicht, bei 100 ist Schluss oder wir wollen auf 150 kommen. Ich halte das auch nicht für den richtigen Ansatz. Wir wollen unserem Full-Service-Gedanken gerecht werden und uns im Hinblick auf die Fachbereiche in der Breite gut aufstellen. Lediglich zwei Themengebiete gibt es, die wir nicht bearbeiten. Wirtschaftsstrafrecht ist eines, über das wir uns Gedanken machen, während wir Steuerrecht bewusst nicht abdecken.

Fordert das Wachstum nicht auch Tribut an die Kanzleistruktur, insbesondere nach weiteren Standorten?

Dr. Schneider-Brodtmann: Die Frage haben wir uns natürlich gestellt: Müssen wir weitere Standorte eröffnen, um weiteres Wachstum zu generieren? Unsere Antwort darauf war „nein“. Wir sehen zum einen große Marktchancen hier im Südwesten. Wir sagen auch, dass wir als südwestdeutsche Kanzlei Mandate in ganz Deutschland bearbeiten können. In unseren Vorgängerkanzleien mit vielen Standorten haben wir die Erfahrung gemacht, dass der Management-Aufwand

überproportional ansteigt und der persönliche Kontakt verloren geht. Bei Menold Bezler kenne ich wirklich jeden Azubi im Haus. Wenn eine Partnerentscheidung ansteht, müssen wir niemanden einfliegen und erläutern, und keinen Proporz zwischen den Standorten auswiegen.

Frau Dr. Baier, Sie sind als erfahrene Anwältin und Mutter einer kleinen Tochter zu Menold Bezler gewechselt. Was hat für Sie die Attraktivität von Menold Bezler ausgemacht?

Dr. Baier: Bei meinem Wechsel hatte ich die ersten Jah-

„Deshalb suchen wir Menschen, die Teil des Geschehens hier werden wollen, ohne Allüren und ohne sich in den Vordergrund zu spielen.“

re in Sachen „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ bereits hinter mir. Allerdings habe ich festgestellt, dass es hier vieles gibt, was bei der damit verbundenen Herausforderung sehr hilfreich ist. Vereinbarkeitsfragen werden hier großgeschrieben und vor allem auch gelebt und tatkräftig unterstützt.

Im Übrigen sind für mich hier viele Aspekte attraktiv, die sich daraus ergeben, dass bei Menold Bezler die Vorteile von Großkanzleien vorhanden sind, viele Nachteile aber einfach nicht. Ich kenne aufgrund meiner früheren Tätigkeit eine klassische Großkanzlei mit internationaler Ausrichtung und vielen Standorten,



DR. CRISTINA BAIER ist Fachanwältin für Arbeitsrecht, seit 10 Jahren als Anwältin tätig und vor gut einem Jahr von einer größeren Wirtschaftskanzlei zu Menold Bezler gewechselt. „Im Übrigen sind für mich hier viele Aspekte attraktiv, die sich daraus ergeben, dass bei Menold Bezler die Vorteile von Großkanzleien vorhanden sind, viele Nachteile aber einfach nicht.“

in der ich mich auch sehr wohl gefühlt habe. Allerdings fehlten

dort die Aspekte, die schon angesprochen wurden: alle Kollegen arbeiten unter einem Dach, man kennt einander

persönlich und weiß, an wen man sich auf kurzem Weg bei welchen Fragen wenden kann. Es herrscht hier eine sehr offene und wenig hierarchisch geprägte Gesprächs- und Kommunikationskultur.

Frau Müller, sehen die Bewerber, mit denen Sie täglich zu tun haben, diese Vorteile?

Müller: Es gibt nach meiner Erfahrung gegenüber Menold Bezler weniger Vorbehalte als gegenüber klassischen „Großkanzleien“. Manche Bewerber unterschätzen aber die hohe Qualität unserer Mandate oder die starke internationale Einbindung. Studenten und Referendare sind da regelmäßig überrascht.





DR. JOCHEN BERNHARD ist Rechtsanwalt und im Bereich Kartellrecht seit drei Jahren für Menold Bezler tätig.

„Man wagt auch über Kritik zu sprechen, weil es eine sehr enge Verbundenheit untereinander gibt. Und das schätze ich persönlich sehr.“

Was zeichnet die Kultur hier aus?

Dr. Baier: Was mich in Bezug auf die Kultur immer wieder überrascht, ist der hohe Grad der Identifikation mit der Kanzlei im besten Sinne und zwar auf allen Ebenen.

Dr. Bernhard: Das stimmt. Ich sehe da einen weiteren ganz wichtigen Punkt: die Ehrlichkeit. Wir sind absolut ehrlich im Umgang miteinander - mit dem Zweck, den bestmöglichen Erfolg zu haben. Ich rede sehr offen mit meinem Chef und er redet sehr offen mit mir, ohne dass es in irgendeiner Weise verletzend ist. Man spricht stets über Verbesserungsmöglichkeiten, aber das wird niemals persönlich. Das ist für mich ein Aspekt, den hatte ich so in keiner anderen Kanzlei kennengelernt. Man wagt auch über Kritik zu sprechen, weil es eine sehr enge Verbundenheit untereinander gibt. Und das schätze ich persönlich sehr.

Dr. Baier: Richtig. Es stehen die Menschen im Vordergrund und nicht ihre Funktion oder Position in der Hierarchie. Diese spielt dann eine Rolle, wenn sie muss, das ist ganz klar und bleibt nicht aus, aber Position und Hierarchie stehen eben nicht im Vordergrund.

Welche Menschen passen folglich zu Ihnen?

Müller: Sie müssen bodenständig sein und Spaß daran haben, sich einzubringen. Wir beziehen unsere Mitarbeiter bei fast allen neuen Themen und Projekten ein.

Zum Beispiel ist unsere Karriere-Homepage oder auch unser Leitbild von und mit unseren Mitarbeitern entwickelt worden. Deshalb suchen wir insbesondere Menschen, die Teil des Geschehens hier werden wollen, ohne Allüren und ohne sich in den Vordergrund zu spielen.

Dr. Schneider-Brodthmann: Das Stichwort heißt hier „Starkult“. Wir haben immer wieder Bewerber, die mit breiter Brust antreten und so ein bisschen den „Star“ in sich tragen. Da sind wir durchaus kritisch, selbst wenn die fachliche Qualifikation stimmen mag. Wir suchen eher Menschen, die gut ins Team passen. Neben der fachlichen Qualifikation sind für mich Kommunikationsgeschick und soziale Kompetenz entscheidende Kriterien. Als Anwalt wird man stark als Person wahrgenommen. Wir sehen hinter dem Juristen auch die Person und versuchen abzuschätzen, ob es sich da um jemanden handelt, von dem wir glauben, dass er diese

Persönlichkeit entwickeln kann. Herr Menold, der Kanzleigründer und Namensgeber, hatte es früher immer so formuliert: „Wir stellen nur Leute ein, von denen wir glauben, dass sie künftige Partner werden.“ So würde ich das heute nicht mehr formulieren, so ist die Welt einfach nicht mehr. Die jungen Kollegen fragen nicht mehr nach der Partnerschaft, sondern nach Arbeitsbedingungen, Arbeitszeiten und Angeboten für Familien. Dennoch müssen wir bei der Einstellung das Gefühl haben, dass die Bewerber längerfristig zu uns passen, denn wir investieren besonders in den ersten drei Jahren sehr viel in unsere Mitarbeiter.

Wirtschaftsanwalt bei Menold Bezler: Traum oder Trauma für Sie?

Dr. Schneider-Brodthmann: Ich bin da ganz ehrlich, es gibt keine ideale Welt und auch keine ideale Kanzleiwelt. In einer Umfrage wurde über uns mal gesagt „... nah dran an der idealen Kanzlei“. Kann es die geben? Ich kann nur sagen, dass wir uns bemühen, für alle ein gutes Arbeitsumfeld zu schaffen und nicht nur für die Partner Ertragsoptimierung zu betreiben. Ein guter Arbeitgeber zu sein, ist uns ein echtes Anliegen. Wir sind sehr zufrieden mit dem, wo wir zurzeit stehen, überprüfen aber die Ergebnisse unserer Bemühungen immer wieder.

Dr. Bernhard: Traum oder Trauma, diese Frage stellt sich für mich nicht. Das Gesamtpaket muss stimmen. Es geht sowohl um das berufliche Umfeld als auch den Inhalt der Berufstätigkeit und beides gefällt mir hier. Die Entscheidung für eine Kanz-

lei in Abgrenzung zum Staatsdienst ist für mich aus dem Grund gefallen, dass ich mich hier von vornherein auf das Rechtsgebiet fokussieren kann, das mich interessiert und mir Spaß macht: Das ist das Kartellrecht.

Das wäre hier in der Region beim Staat so nicht möglich gewesen. Gegen eine Rechtsabteilung spricht für mich, dass es mir Spaß macht, verschiedene Mandanten zu beraten und nicht nur einen Arbeitgeber zu haben, der ein ganz bestimmtes Unternehmensinteresse verfolgt. Und die überschaubare Größe der Kanzlei - das war auch ein Grund, mich für Menold Bezler als mittelständisch orientierten Arbeitgeber zu entscheiden.

Dr. Baier: Traum oder Trauma? Ich würde es etwas anders ausdrücken, auch wenn nicht alles traumhaft ist, ist es ganz klar „nahe dran“. Schließlich hat jeder von uns diese Tätigkeit bewusst gewählt und später, nach 3-5 Jahren wieder bewusst entschieden, sich beruflich nicht zu verändern. Wir hätten alle auch andere Möglichkeiten. Wirtschaftskanzlei deswegen, weil sie anspruchsvolles Arbeiten mit sehr großer Abwechslung bietet.

In meinem Fachgebiet, dem Arbeitsrecht, genieße ich die große Bandbreite an Themen und Konstellationen, in denen ich tätig bin. Zum einen hat man in einer größeren Wirtschaftskanzlei die



STEFANIE MÜLLER ist Betriebswirtin und Personalleiterin bei Menold Bezler.

„Manche Bewerber unterschätzen aber die hohe Qualität unserer Mandate oder die starke internationale Einbindung. Studenten und Referendare sind da regelmäßig überrascht.“

interessante Zusammenarbeit mit Kollegen anderer Fachbereiche, und es gibt immer wieder internationale Bezüge der Aufgabenstellungen und die Möglichkeit, sich entsprechend auszutauschen und zu vernetzen.

Vor allem aber sagen mir zu: das Miteinander der Kollegen, die ähnliche Ansprüche und Spaß an der Arbeit haben, sowie eine gewisse Freiheit zur Gestaltung der eigenen Tätigkeit, eine Freiheit, die es im Staatsdienst oder Unternehmen aus meiner Sicht so nicht gibt. Viel gearbeitet wird überall. Die genannten Vorteile und Möglichkeiten bietet aber nur eine Wirtschaftskanzlei.

MENOLD BEZLER
RECHTSANWÄLTE

Standorte in Deutschland:

Stuttgart

Standorte weltweit:

Stuttgart

Anwälte in Deutschland:

88

(29 Partner, 10 Non-Equity-Partner, 48 Associates, 1 Counsel)

Anwälte weltweit:

88

Rechtsgebiete:

Gesellschaftsrecht

M&A

Arbeitsrecht

Marken- und

Wettbewerbsrecht

Nachfolge/

Vermögen/Stiftungen

ÖPP &

Projektfinanzierung

Vergaberecht

Homepage:

www.menoldbezler.de