

Nationaler Überblick Top 50

MENOLD BEZLER

Bewertung: Die Stuttgarter Kanzlei setzt ihre dynamische Entwicklung der vergangenen Jahre fort. Auch wenn sie längst über ihre lokalen Grenzen hinausgewachsen ist, bleibt sie doch fest in der Region um Stuttgart verankert. Auf die Fahnen geschrieben hat sie sich die Beratung des Mittelstands, den sie regelmäßig mit ihrer fachlichen Qualität überzeugen kann. Während MB in den vergangenen Jahren v.a. im Arbeits- und Gesellschaftsrecht einen guten Ruf genoss, streicht die Kanzlei inzwischen in beinahe allen Praxisbereichen Lob ein. „Fachlich herausragend“ nennt ein Mandant etwa die IP-/IT-Anwälte, während das Notariat als „eines der besten im Raum Stuttgart“ betitelt wird. Immer wieder wird MB auch für ihre „absolute Zuverlässigkeit und perfekte Erreichbarkeit sowie Kundenservice“ gelobt. Gerade diese Qualitäten und Spezialbereiche sind es, die der Kanzlei immer wieder auch Türen bei großen Konzernen und viel beachteten Mandaten öffnen. So war die Kanzlei aufseiten der BWK in der Übernahme von Behr durch Mahle gesetzt, neben Branchengrößen wie Gleiss Lutz, Freshfields und Baker. Zudem erschließt sich MB kontinuierlich neue Bereiche, zuletzt zum Thema Windkraft und Compliance. Dass das Gesellschaftsrecht aber weiterhin das Flaggschiff der Kanzlei bleibt, unterstreichen zwei Partnerernennungen in diesem Bereich. Zudem wurde im Banken- und Kapitalmarktrecht, im Handels- und Vertriebsrecht sowie im Arbeitsrecht jeweils ein Partner ernannt.

Empfohlen für: Arbeitsrecht; Gesellschaftsrecht; M&A; Öffentlich-Private Partnerschaften & Projektfinanzierung; Vergaberecht.

Anwälte in Deutschland: 68

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

Entwicklung: MB entfernt sie sich Schritt für Schritt von dem Status einer Regionalkanzlei und nähert sich immer mehr dem Punkt, an dem sie nur noch über einen zweiten deutschen Standort wachsen kann. Zunächst hat sich die Kanzlei aber für einen anderen Wachstumsweg entschieden: Sie will gezielt ihr internationales Geschäft ausbauen. Das ist vielversprechend, ist doch ihre mittelständische Kernklientel meist selbst international sehr aktiv und hat entsprechenden Beratungsbedarf. Beim Aufbau eines Netzwerks könnte sich jedoch die Lage abseits der Anwaltszentren Frankfurt am Main, Düsseldorf oder München als nachteilig erweisen, insbesondere für das Inbound-Geschäft. Präsenzbüros könnten dieses Problem minimieren. Bislang stand v.a. die Riege der Gründungspartner von MB einem weiteren Standort allerdings skeptisch

gegenüber. Aus ihrer Zeit bei den Vorgängerkanzleien (u.a. Andersen Luther) scheuten sie lange Zeit den erhöhten Managementaufwand, den die Integration eines weiteren Standorts erfordert. Inzwischen hat MB jedoch eine Größe erreicht – sie ist nach Gleiss und CMS die drittgrößte in Stuttgart –, die ohnehin einen höheren Organisationsgrad erfordert.