

Nationaler Überblick Top 50

MENOLD BEZLER

Bewertung: Ungebrochen dynamisch war die Stuttgarter Kanzlei – und sie konzentrierte sich dabei auf entscheidende Stellschrauben: Konsequenterweise verstärkte sie die für ihre mittelständische Klientel so wichtige Beratung im Gewerblichen Rechtsschutz und Gesellschaftsrecht mit zwei strategisch sinnvollen Zugängen vom lokalen Wettbewerber Gleiss Lutz: Dr. Andreas Schabenberger und Dr. Andreas Wölfle kamen dazu. Zugleich baute sie ihre internationalen Kontakte erheblich aus: In GB und Frankreich arbeitet sie mittlerweile mit exklusiven Partnern zusammen, aus den anderen europäischen Ländern sorgen Kontakte zu verschiedenen Kanzleien für regen Austausch. Und so gelingt es immer häufiger, ihre Klientel auch auf dem Weg ins Ausland zu begleiten – bestes Beispiel ist die Beratung von Manz, als das Unternehmen in Italien zukaufte. Mandanten honorieren die Entwicklung bei Menold mit großem Lob. Dass sich Empfehlungen von Wettbewerbern und Mandanten dabei durch viele Rechtsgebiete ziehen, zeigt, wie es Menold gelingt, auf breiter Basis qualitativ hochwertige Beratung anzubieten. Am bedeutsamsten für die Zukunft waren jedoch zwei strategische Entscheidungen: So leitete die Kanzlei im Management durch die Wahl von Lars Kuchenbecker und Dr. Christoph Winkler den Generationswechsel ein. Gemeinsam mit dem Wechsel im Management war auch über einen 2. Standort spekuliert worden – es schien nur eine Frage der Zeit, bis Menold-Anwälte auch in München präsent sein würden. Doch Menold bleibt ihrer Maxime des vorsichtigen Wachstums treu und konzentriert sich zunächst auf den Ausbau des Stuttgarter Standorts.

Empfohlen für: Arbeitsrecht; Gesellschaftsrecht; M&A; Marken- und Wettbewerbsrecht; Nachfolge/Vermögen/Stiftungen; ÖPP & Projektfinanzierung; Vergaberecht.

Anwälte in Deutschland: 78

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

Entwicklung: Auf den ersten Blick scheint die Entscheidung gegen einen 2. Standort inkonsequent. Genauer betrachtet passt sie aber in die Kanzleikultur – nie stand Menold für Experimente. Nun will sich die Kanzlei auf den Ausbau des wirtschaftlichen Potenzials vor Ort konzentrieren. Doch um dies heben, ist kaum weniger Management gefragt als bei der Eröffnung eines 2. Standorts. So erfordert Wachstum vor Ort ein durchdachtes Ausbildungsprogramm, um im Wettbewerb um die besten Talente mit den örtlichen Platzhirschen CMS und Gleiss mithalten zu können. Zudem wird die Kanzlei, will sie weiter wachsen, künftig ihr Geschäft verbreitern und sich qualitativ wei-

ter steigern müssen. Das könnte ihr an einem 2. Standort noch leichter gelingen, denn der Wettbewerb in der Region Stuttgart ist hart und dominiert von renommierten Kanzleien wie Gleiss Lutz oder CMS. Sehr vielversprechend zeigt sich hier der konsequente Ausbau des internationalen Geschäfts, Menold trifft damit bei ihrer exportorientierten mittelständischen Klientel einen Nerv. Die Aufnahme der renommierten Quereinsteiger auch aus erfolgreichen Großkanzleien wie Gleiss ist ein Fingerzeig, wie es gelingen kann, die Kanzlei auf eine neue Ebene zu heben.