

UNTERNEHMENSPRAXIS

MO FAMILIENUNTERNEHMEN

DI STRATEGIE

MI RECHT & STEUERN

DO MARKETING

URTEILE

Diskriminierung

Schwangere ohne Anspruch

Das Landesarbeitsgericht Berlin hat die Klage einer leitenden Mitarbeiterin auf Schadensersatz wegen geschlechtsspezifischer Diskriminierung im Zusammenhang mit einer Beförderung abgewiesen. Anders als das Arbeitsgericht hat es den Umstand, dass die Klägerin zum Zeitpunkt der Beförderungsschwanger war und ein männlicher Mitbewerber vorgezogen worden ist, nicht als ein genügendes Indiz dafür gehalten, dass das Geschlecht wenigstens mitbestimmend war bei der für die Frau ungünstigen Beförderungsscheidung (Az.: 2 Sa 1776/06).

Steuerrecht

Spende nicht absetzbar

Geldspenden an den eigenen Golfclub hat der Bundesfinanzhof in einer neuen Entscheidung die steuerliche Anerkennung versagt. In dem Urteilsfall hatte der spätere Kläger neben seinem Aufnahmebeitrag und dem Jahresbeitrag eine „Spende“ von rund 7 500 Euro geleistet, die er später von der Einkommensteuer absetzen wollte. Das lehnten die obersten Finanzrichter ab. Im Streitfall habe die Gesamtheit der Clubmitglieder „gruppenneigennützige Zwecke privater Lebensgestaltung“ verfolgt. Die zu beurteilende Zuwendung beruhe darauf, dass vergleichbare Zahlungen von allen Neueintretenden anlässlich ihrer Clubaufnahme erwartet und zumeist auch gezahlt wurden. „Spenden“, die letztlich nur den Zweck verfolgen, die zwangsläufig anfallende Finanzierung eines auch der eigenen privaten Lebensgestaltung dienenden Vereins sicherzustellen, fehle die Spendenmotivation im Sinne einer selbstlosen Förderung der maßgeblichen steuerbegünstigten Zwecke (Az.: XI R 44/05).

Schwerbehinderte

Zusatzurlaub bestätigt

Nach Paragraph 125 des neunten Sozialgesetzbuchs (SGB IX) haben schwerbehinderte Men-

Angst vor dem Mandantenklau

Immer mehr Anwälte kehren den Großkanzleien den Rücken und setzen auf die über Jahre hinweg gewonnenen Kontakte



MARCUS CREUTZ | GARMISCH

Sie heißen Greenfort, Nordhues & Cie. oder auch Heymann & Partner. Insider nennen sie nur kurz Spin-offs: junge Associates oder auch gestandene Partner, die sich in den Mühlen der Großkanzleien nicht mehr wohl fühlen und deshalb den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Die Zahl der meist von drei, vier Anwälten initiierten Neugründungen steigt seit der Jahrtausendwende kontinuierlich an. Waren es in der ersten Phase vor allem gestandene Partner, die der Fusionitis deutscher mit amerikanischen und vor allem englischen Anwaltsfabriken den Rücken kehrten, sind es heute meist junge ambitionierte Associates, die ihre eigenen Wege gehen. Denn trotz exzellenter Leistungen bleibt ihnen in den Großkanzleien eine Karriere als Equity-Partner ganz überwiegend versperrt.

Neben einer erstklassigen Ausbildung setzen die Gründer als wichtigstes Startkapital auf ihre in den Großkanzleien gewachsenen persönlichen Kontakte zu den Mandanten, von denen sie wissen oder annehmen, dass diese ihnen in die Selbstständigkeit folgen. Und die Chancen dafür stehen gut, sagt Michael Kliemt, Namenspartner der Düsseldorfer Arbeitsrechtsboutique Kliemt & Vollstaedt,

geglücktes Paradebeispiel eines 2002 aus der Arbeitsrechtspraxis der Sozietät Clifford Chance hervorgegangenen Spin-offs. „Die Großkanzleien konzentrieren meist all ihre Energie auf 30 bis 40 Top-Mandanten, mit denen sie 80 Prozent ihres Umsatzes generieren. Ein Nummer-125-Mandant in einer Großkanzlei wird es vorziehen, lieber die Nummer zwei in einer Spin-off-Kanzlei zu sein“, beschreibt Kliemt die Gründe, warum Mandanten aus Großkanzleien zu Neugründern abwandern. Dort könnten sie sicher sein, immer persönlich von einem der Partner beraten zu werden und sich nicht wechselnden Ansprechpartnern ausgesetzt zu sehen.

„Ja, es gibt durchaus auch einen Markt unterhalb der Großkanzleien“, bestätigt auch Rechtsanwalt Jürgen Breitenstein aus der Kanzlei Schmalz in Frankfurt. „Wir beraten Führungskräfte von der Zehn-Mann-GmbH bis zum börsennotierten Unternehmen im Tagesgeschäft.“ Denn längst nicht alle Rechtsfragen, die sich im Wirtschaftsleben ergeben, bedürfen der Bearbeitung durch ganze Anwalts-teams. „Bei einem Unternehmenskauf kann man im Rahmen der Due Diligence zehn Associates ohne direkten Mandantenkontakt in den Datenraum schicken. Bei uns zählt dagegen allein die persönliche Beratung und

das daraus resultierende Vertrauen“, betont Breitenstein, der im Jahre 2002 zusammen mit 16 Anwälten die Kanzlei Wessing verließ, als diese mit der britischen Sozietät Taylor Joynson Garrett fusionierte. „Wir haben die daraus resultierende Fremdbestimmtheit abgelehnt und wollten außerdem die Kosten für unsere Mandanten akzeptabel halten“, begründet Breitenstein die damalige Abspaltung in die Selbstständigkeit.

Dieser Trend wird sich nach Meinung von Branchenbeobachtern künftig sogar verstärken, weil selbst gestandene Partner in einigen Großkanzleien auf Dauer gesehen dem enormen Akquisedruck nicht mehr standhalten können oder wollen. Denn die hohen Personal- und Administrativkosten an zahlreichen nationalen und internationalen Standorten, die die Kostenquote auf bis zu 90 Prozent ansteigen lässt, zwingen die Großkanzleien zu mehr Profitabilität und Wachstum. Perspektivisch dürften deshalb auch immer mehr Partner nach einer Alternative Ausschau halten – ohne dabei allerdings aus der ersten Liga der Top-Berater absteigen zu wollen. Gelungen ist dieser fliegende Wechsel etwa Thomas Heymann, früherer Managing Partner Deutschland bei Clifford Chance und Willkie Farr & Gallagher. Seine guten

Kontakte zu einigen führenden Private-Equity-Häusern haben ihm dabei geholfen, im Transaktionsgeschäft Fuß zu fassen. „Unsere Herausforderung besteht darin, mit einer kleinen Einheit große Deals zu drehen“, beschreibt Heymann den Spagat, den es in der neu gewonnenen Freiheit zu meistern gilt. Zu den weiteren Spezialisierungen der 2005 gegründeten Sozietät mit derzeit 13 Anwälten zählen das IT-Outsourcing sowie Restrukturierungsfragen.

Viel Beachtung hat auch die letztes Jahr in Frankfurt gegründete Kanzlei Greenfort in der Branche erfahren. Drei ehrgeizige Senior Associates von Freshfields und Hengeler Mueller, die sich mit dem Partneraufnahmestopp ihrer ehemaligen Arbeitgeber nicht abfinden wollten, rudern seit letztem Jahr mit einer Crew von mittlerweile neun Anwälten auf hoher See. Das Besondere an dem Spin-off: Trotz kleiner Einheit verfolgt die Kanzlei einen internationalen Full-Service-Ansatz, um sich perspektivisch nicht zu sehr vom Transaktionsgeschäft abhängig zu machen. Delistings, IPOs, Schiedsverfahren oder auch Schadensersatzklagen nach geschichteten oder missratenen M&A-Transaktionen – die Autobahn, auf der die Spin-offs fahren, ist breiter als manch einem Berufsträger in

den Top-20-Kanzleien lieb sein dürfte. Der frische und ambitionierte Unternehmerteil der Start-up-Kanzleien lockt neben Mandanten natürlich auch andere Anwälte mit gleicher Berufs- und Lebensplanung an. So hat sich Greenfort seit Anfang September 2006 mit dem früheren Baker & McKenzie Associate Jens-Wilhelm Oberwinter im Bereich Arbeitsrecht verstärkt.

Dass die Spin-off-Bewegung allerdings kein Selbstläufer ist, zeigt das Negativbeispiel Salger aus Frankfurt. Um die von zwei ehemaligen Lovells-Partnern gegründete Kanzlei versammelten sich in kürzester Zeit weitere Rechtsanwälte namhafter Kanzleien. Doch schon wenig später sprangen gleich fünf Partner wieder ab. Jürgen Breitenstein von Schmalz Rechtsanwälte sagt deshalb: „Wir sind nicht stolz auf unser Wachstum. Wir gehen das langsam an.“ Small is beautiful, lautet die Maxime in diesem Marktsegment. Das können sich deren Vertreter auch leisten, liegt ihre Kostenquote im Vergleich zu den Großkanzleien doch deutlich unter 50 Prozent.



Text weiterleiten: Mail an forward@handelsblatt.com
Betreff: **Stiftung** (Leerzeichen)
18 (Leerzeichen) **Mailadresse des Empfängers**