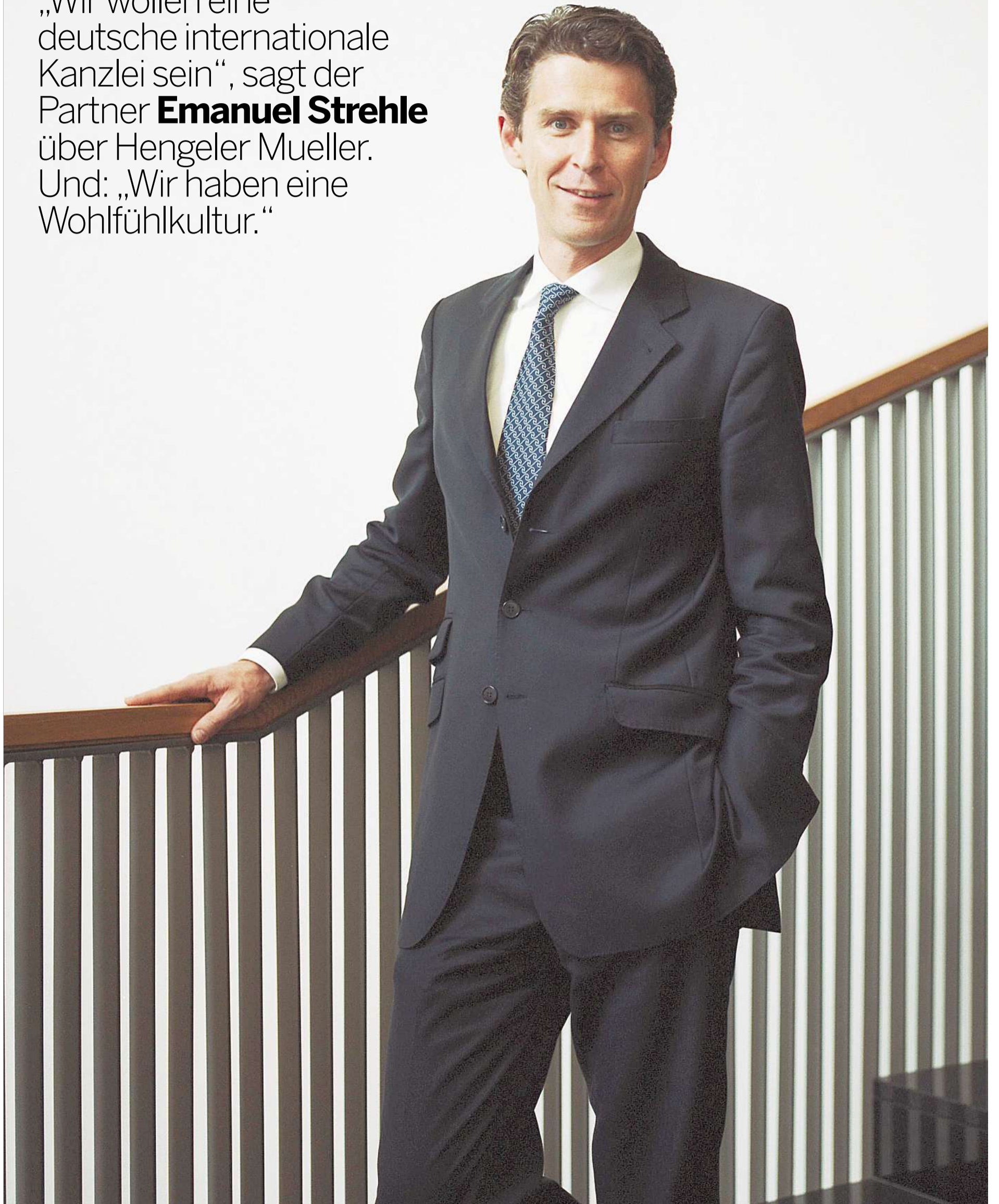


„Wir wollen eine deutsche internationale Kanzlei sein“, sagt der Partner **Emanuel Strehle** über Hengeler Mueller. Und: „Wir haben eine Wohlfühlkultur.“



Der M&A-Spezialist **Emanuel Strehle** ist einer der **jüngsten Partner** bei Hengeler Mueller.

# Eine Schwabinger Karriere

Wenn der Mann mit den leichtsinnig blauen Augen von seiner Arbeit erzählt, klingt das, als habe man das Reich der Notwendigkeit bereits verlassen. Hier bekommt jeder, was er verdient – die Jungen etwas weniger, die Alten etwas mehr. Gier, Neid und Misgunst, man kennt sie nicht. Kein geschriebenes Gesetz legt die Regeln des Zusammenwirkens und Handels fest, der Erfahrene hilft dem Neuling über alle Hürden, einen Chef gibt es nicht. Über jede Aufnahme in die Partnerschaft wird mit gleicher Stimme, also streng basisdemokratisch, offen und ehrlich abgestimmt.

Hengeler Mueller heißt diese wundersame Partnerschaft ohne Ellbogen. Der noch junge Mann nennt sie gar das „Kollektiv von Unternehmern“, welches eine „egalitäre Vergütungsstruktur“ praktiziere. Diese Terminologie könnte einen nun vollends auf die falsche Fährte locken, schließlich hat der Informationsdienst Juve Hengeler Mueller gerade zur Wirtschaftskanzlei des Jahres gekürt. Der Mann mit den blauen Augen ist einer ihrer jüngsten Partner, er heißt Emanuel Strehle, ist 37 Jahre alt und Spezialist für Fusionen und Übernahmen. Strehle und Hengeler Mueller, das ist viel Geld und Big Business – und ganz viel Tradition.

„Wir wollen eine deutsche internationale Kanzlei sein“, sagt Strehle mit dem völlig entspannten Selbstbewusstsein der Nach-Nach-68er. Es wurzelt, was auch immer deutsch daran sein mag, natürlich auch darin, dass der Erfolg ihm und seiner Kanzlei Recht gegeben hat. In der durchglobalisierten Welt der Wirtschaftsjuristen, die beherrscht wird von Anwaltsfabriken angelsächsischer Couleur, ist Hengeler Mueller die große deutsche Ausnahme und Avantgarde, betont demokratisch, dennoch gediegen und vornehm. Dabei ist die konservative Egalität, die die Kanzlei lebt, die Gleichheit der Erfolgreichen. Eine „Bruderschaft im Erfolg“ nennt das der Deutschland-Chef einer renommierten amerikanischen Großkanzlei. Fast andächtig nimmt er den Namen des Konkurrenten in den Mund.

Dass Strehle es geschafft hat, sieht man am gewinnenden Lächeln des Erfolgreichen. Die Figur schlank und schlicht im dunklen Anzug, nichts Auffälliges ist an ihm – auch das ist Stil des Hauses, alles irgendwie zeitgemäß, aber keineswegs schrill, bis hin zum Mobiliar und der großvolumigen Postmoderne an den Wänden. „Wir haben eine Wohlfühlkultur“, sagt Strehle und schenkt Pfefferminztee nach. Das klingt gut, klar ist aber auch: Wer bei Hengeler nicht nach den ungeschriebenen Regeln des Hauses mitzieht, dem wird das frühzeitig angezeigt.

Strehle hat vieles richtig gemacht. Seit einem guten halben Jahr ist der Hengeler-Partner Teil des neuen Münchener Büros, mit dem die Kanzlei mit

den Standorten Frankfurt, Düsseldorf und Berlin (sowie Brüssel und London) darauf reagiert hat, dass es immer mehr Geld und Unternehmen in den Süden der Republik zieht. Strehle kam das entgegen; der Mann ist nicht nur in München groß geworden, er hat hier auch studiert und promoviert, fast wäre eine bayerische Provinzkarriere daraus geworden. Seine Doktorarbeit über Probleme der EU-Fusionskontrolle finanzierte er Ende der 90er Jahre als selbstständiger Anwalt. Von Schwabing aus beriet er bevorzugt Münchener Start-ups.

Man ahnt, was daraus wurde: Die Blase platzte, die Start-ups mit; kaum hatte Strehle den Dokortitel auf, trieb es ihn zu Verlässlicherem, Größerm. Schließlich hatte der Sohn eines Architekten das Schwabinger Maximilian-Gymnasium hinter sich gebracht, immer schon eine besondere höhere Schule, Franz-Josef Strauß hat hier sein Abitur gemacht, Max Planck gehörte zu den Absolventen, man lernte Latein, Griechisch mit dem Anspruch, möglichst viel aus sich zu machen. Elite, wenn man so will.

Auch deshalb kam Strehle zu Hengeler Mueller; wer sich dort bewirbt, der sollte nicht nur ein Prädikatsexamen mitbringen. Es zog ihn zunächst nach Frankfurt – und ins M&A-Geschäft. Denn: „Das ist Juristisches und Außerjuristisches auf sehr hohem Niveau.“ Man brauche Menschenkenntnis, Verhandlungsgeschick, großes Fachwissen und jede Menge Optimismus.

Nach 18 Monaten in Frankfurt war die erste Stufe auf der Erfolgsleiter erklommen: Strehles Name erschien auf dem Briefkopf der Kanzlei, nun war er „Briefkopfanwalt“, der erste Ritter Schlag. Viel mehr kann man bei Hengeler nicht mehr werden, nur noch Partner. Für den im Hause Hengeler Mueller üblichen Auslandsaufenthalt wählte er die weltweite Nummer eins im M&A-Geschäft, der Wall-Street-Kanzlei mit dem schönen Namen Wachtell, Lipton, Rosen & Katz.

In Frankfurt folgten Assignments für Goldman Sachs und Allianz Capital Partners beim Verkauf von Messer Griesheim, für die Gründerfamilie des Grafen von Brandenstein-Zeppelin beim Ausstieg von Daimler-Chrysler aus MTU Friedrichshafen, die Beratung von SAP SI im Rahmen der Reintegration in den SAP-Konzern und die Betreuung von Karstadt beim Kauf des Fernsehsenders HSE 24. So mehrte er seinen Ruf und den seines Hauses, 2006 war er Partner.

Von Schwabing aus wirkt er nun zusammen mit Hans-Jörg Ziegenhain, einem der ganz Großen im M&A-Geschäft, in die weite Welt. Der Blick aus Strehles Büro geht hinüber zum Siegestor. Eine Schwabinger Karriere. Eben wurde Emanuel Strehle unter den M&A-Anwälten zum Aufsteiger des Jahres gekürt – man wird sicher noch von ihm hören.

**Christoph Hardt, München**