

Zehn Fragen an Hengeler Mueller

Während die Konkurrenz fusioniert, expandiert und sich restrukturiert, geht Hengeler Mueller als unabhängige deutsche Sozietät seit Jahrzehnten unbeirrt ihren eigenen Weg. Wie keine andere steht die Kanzlei als Synonym für juristische Exzellenz. PLATOW Recht hat die Partner Johannes Adolff, Rainer Krause und Markus Meier nach ihrem Erfolgsrezept gefragt.

1. Was haben Sie in den vergangenen 15 Jahren anders gemacht als Ihre Wettbewerber?

Meier: Hengeler Mueller hat Wert darauf gelegt, seine innere Stärke auszubauen. Wir haben uns stets auf die bestmögliche Betreuung der Mandate konzentriert und die Voraussetzungen dafür geschaffen, indem wir die Aus- und Fortbildung unserer Anwälte fördern. Administrative Strukturen haben hingegen nie eine wichtige Rolle in unserem Haus gespielt.

2. Was machen Sie heute anders?

Krause: Uns unterscheidet, dass wir dieser Linie treu geblieben sind. Und zwar nicht aus Gründen der Nostalgie, sondern weil es für uns der richtige Weg ist, um bestmögliche Leistungen zu erbringen mit Anwälten, die sich bei uns wohlfühlen.

Adolff: Wir setzen radikal auf die Initiative des einzelnen Partners und verzichten auf hierarchische Strukturen. Die wichtigste Einheit ist der individuelle Partner und sein Team.

3. In Rankings stehen Sie weit vorne. Wo liegt Ihr USP?

Krause: Das ist erstens eine von starkem Gemeinsinn geprägte Kultur. Zweitens eine internationale Aufstellung, die ihresgleichen sucht: Anstatt im Ausland eigene Büros zu gründen, arbeiten wir mit den jeweils ersten Adressen zusammen. Drittens: Kontinuierliches Mitarbeiter-Training in einer Intensität wie keine andere Anwaltskanzlei.

Adolff: Die juristische Arbeit muss erstklassig sein. Darüber hinaus sind wir aber besonders gut darin, das in die Welt und die Sprache unserer Mandanten zu übersetzen.

4. Warum sind Sie vergleichsweise klein, was die Zahl Ihrer Mitarbeiter betrifft?

Krause: Unsere Größe ist kein definiertes Ziel, vielmehr ergibt sie sich aus unserem Selbstverständnis. Wir setzen alles daran, aus den graduierenden Jahrgängen stets die Besten – und davon die Nettesten – zu uns zu holen.

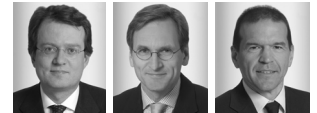
Adolff: Die Auswahl beruht dabei nicht auf Planzahlen. Wir erwarten viel und wollen diejenigen gewinnen, die sich dafür begeistern können.

5. Weshalb haben Sie noch keinen Partner verloren?

Meier: Es stimmt, dass noch kein Partner zu einem Wettbewerber gewechselt ist. Jeder unserer Partner ist klug genug zu erkennen, dass das Gras woanders nicht grüner ist. Ich kenne keine Sozietät, die dem einzelnen Partner so viel Bewegungsspielraum – also unternehmerische Initiative – gewährt wie wir.

Adolff: Wir verschwenden keinerlei Zeit auf die Messung des betriebswirtschaftlichen Erfolgs des Einzelnen, kontrollieren weder Arbeitsstunden noch Umsätze. Das erfordert ein Höchst-

maß an Vertrauen. Gleichzeitig pflegen wir im Fachlichen einen offenen und engagierten Diskurs. Wir arbeiten als echte Partner miteinander, anstelle von Führung leben wir Koordination, für übertriebene Machtkonzentration bei Einzelnen ist kein Platz.



Johannes Adolff, Rainer Krause, Markus Meier
Partner bei Hengeler Mueller

6. Haben Ihre Anwälte noch ein Privatleben?

Meier: Das Prägende für Hengeler Mueller ist die Anwaltpersönlichkeit. Sich als guter Anwalt zu entwickeln bedeutet nicht, tagein, tagaus über den Tisch gebeugt seine Arbeit zu verrichten, sondern die Interessen breit zu streuen.

7. Was bedeutet die deutsche Prägung der Kanzlei für die internationale Mandatsarbeit?

Krause: Von den Biografien unserer Anwälte her sind wir wahrscheinlich die internationalste Sozietät im deutschen Markt. Alle Hengeler-AnwälteliebhaberhabeneinerheblicheZeitimAuslandverbracht.

Meier: Was die Bedeutung des Begriffs „deutsche Prägung“ stark reduziert, ist die Tatsache, dass die Kanzlei seit jeher im internationalen Geschäft gespielt hat. Letztlich ist jeder Hengeler-Anwalt und damit die ganze Sozietät international geprägt.

8. „Eat what you kill“: Was heißt diese Phrase über die Gepflogenheiten des angelsächsischen Vergütungssystems für Sie?

Krause: Wir bauen keine Zäune um unsere Schreibtische, sondern lösen Aufgaben gemeinsam und ohne Rücksicht darauf, ob das nun „mein“ oder „sein“ Mandant ist. Es geht um „unsere“ Mandanten. Eine „Eat what you kill“-Philosophie verträgt sich nicht damit.

9. Welche Folgen hat die Finanz- und Wirtschaftskrise für Sie?

Krause: Die Krise hat unser Geschäft verändert. Wir beobachten, dass Mandanten Qualität in den Mittelpunkt stellen und uns dies in die Karten spielt. Die Fragestellungen werden komplexer, regulatorische Elemente nehmen zu. Die Beratung wird nicht einfacher, sondern anspruchsvoller. Dem stellen wir uns.

Meier: Die Sozietäten mussten sich den geänderten Verhältnissen anpassen. Uns hat auch unser Anspruch, als Juristen eher Generalisten zu sein, in die Lage versetzt, die neuen Fragen in der erforderlichen Geschwindigkeit beantworten zu können.

10. Was sind die Maximen von Hengeler Mueller?

Meier: Partnerschaft, Fairness, Gemeinsinn, Qualität und Leistungsfreude.

Adolff: Der Königsweg, eine gute Institution zu sein, ist, einfache Regeln zu haben und sie zu leben. Hengeler Mueller ist erfolgreich, weil wir diesen Grundsatz verwirklichen. ■