



Cornelius Brandi ist seit mehr als zehn Jahren Managing Partner bei CMS Hasche Sigle.

Foto: PR

Herr Brandi, die Wirtschaft ist in der Krise, die Zahl der Unternehmens- und Immobilientransaktionen, aber auch der Börsengänge ist drastisch zurückgegangen. Folglich werden in diesen Gebieten auch weniger juristische Berater gebraucht. Wie reagiert CMS Hasche Sigle darauf?

Ich glaube, man muss die Dinge differenziert betrachten. Bei M&A-Transaktionen mit einem Volumen bis 500 Mio. Euro rangiert CMS Hasche Sigle immer auf einem der ersten Plätze – dieses Geschäft hat nicht so stark gelitten. Es gibt zudem mittlerweile Anzeichen dafür, dass das Geschäft bei höheren Preisen langsam wieder anzieht. Richtig ist allerdings, dass die Immobilientransaktionen nach dem Hoch im zweiten Halbjahr 2007 stark rückläufig sind, und auch bei den Börsengängen halten sich die Unternehmen sehr zurück. Das bedeutet aber nicht, dass es keine Unternehmen mehr gibt, die Kapitalbedarf haben – ich erwarte deshalb mittelfristig in dem Bereich einen Gegentrend. Wir haben den Rückgang in diesen schwächeren Bereichen aber überkompensiert – durch eine deutlich gestiegene Auslastung in anderen Bereichen wie Arbeitsrecht, Banking, Restrukturierung und Prozessrecht.

Wo sehen Sie Zukunftsperspektiven?

Trotz des erheblichen Umsatzrückgangs besonders im Export, im Maschinen- und Fahrzeugbau sowie in der Logistikbranche ist bemerkenswert, dass alle Unternehmen ihre Mitarbeiter so lange wie möglich halten wollen und deshalb keine ganz große Entlassungswelle in Gang gesetzt haben. Das ist ein Signal dafür, dass für die nahe Zukunft eine Änderung der Entwicklung erwartet wird. Ich rechne damit, dass viele aufgeschobene Aktivitäten in Schwellenländern wie China, Russland und Indien bald wieder aufgenommen werden. Milliarden schwere Staatsfonds geben zudem positive Signale. Dies kann zu Börsengängen aus Ländern wie China führen. Darüber hinaus wird im Energiebereich die Neustrukturierung weiter vorangetrieben. Auch für diese Bereiche bin ich optimistisch.

Viele Sozietäten leiden unter der Krise, aber einige **wissen sie zu nutzen**. Cornelius Brandi, Managing Partner von CMS Hasche Sigle, spricht über **Wege zum Erfolg**.

Kein voller Tanker

Wo erwarten Sie Innovationen im Rechtsmarkt?

Besonders innovativ bleibt der Rechtsmarkt bei Finanzierungstransaktionen. Kapitalbeschaffung ist der Schlüssel zu Wachstum und zum Erfolg einer Volkswirtschaft. Dies gilt für alle Bereiche, vom produzierenden Gewerbe bis hin zum Sport. Auf diesem Gebiet werden wir noch einiges an neuen und hoffentlich soliden Instrumenten sehen.

Sie haben CMS Hasche Sigle in nur zehn Jahren unter die Top 5 in Deutschland geführt. Was war der Grund für den Erfolg?

Es ist richtig, dass CMS Hasche Sigle seit der Gründung 1999 eine Erfolgsgeschichte geschrieben hat. Die Zahl der Anwälte ist von 225 auf mehr als 550 gestiegen, von einer Ausnahme abgesehen, haben wir keinen Partner an die Konkurrenz verloren. Den Umsatz haben wir fast verdreifacht. Basis für den Erfolg sind die hohe Eigenverantwortung des einzelnen Partners, ein unternehmerischer Arbeitsansatz und die große Unabhängigkeit der Sozietät. Das

schafft ein Klima der Stärke und der unternehmerischen Initiative. Zudem verzichten wir weitgehend auf die Übernahme ganzer Teams aus anderen Anwaltsbüros und erhalten uns so eine eigene Unternehmenskultur.

Ist ein voller Tanker mit 550 Anwälten in der Krise wendig genug?

CMS Hasche Sigle ist kein Tanker und auch nicht voll. Wir suchen permanent hochqualifizierten Nachwuchs; auf unserer Website sind derzeit 20 Stellen ausgeschrieben. Der CMS-Verbund ist – um im maritimen Bild zu bleiben – eher eine Flotille aus Schnellbooten, jedes agiert im Verbund und ist doch individuell reaktionsfähig. Wir sind nicht abhängig von einer amerikanischen oder englischen Gruppe und deren Strategie, sondern können uns auf Änderungen der Nachfragestruktur im eigenen Markt einstellen. Diese Wendigkeit hilft uns nicht nur in schwierigen Zeiten.

Der Honorarumsatz ist 2008 auf über 180 Mio. Euro gestiegen. Können Sie dieses Wachstum halten?

Wir werden in diesem Jahr den Umsatz deutlich steigern, ohne die Stundensätze zu erhöhen. Auch in schwierigen Zeiten ist rechtlicher Rat gefragt, und wir sind sehr gut ausgelastet.

Tendenziell dürfte das Verhältnis von angestellten Anwälten pro Partner in der Branche sinken – auch bei CMS?

Es ist richtig, dass der sogenannte Leverage bei den großen Kanzleien eher rückläufig ist. Wir haben aber immer schon sehr stark partnerorientiert gearbeitet und sehen bei einem Verhältnis von etwa eins zu zwei keinen Grund, die Strategie zu ändern.

Im grenzüberschreitenden Rechtsgebiet haben Sie einen Kooperationsverbund mit unabhängigen europäischen Sozietäten aufgebaut. Warum scheuen Sie davor zurück, auch gesellschaftsrechtlich eine internationale Sozietät zu werden?

An grenzüberschreitenden Beratungen sind bei uns durchschnittlich fünf CMS-Kanzleien beteiligt. Wir arbeiten auf der operativen Ebene weitgehend integriert und treiben gemeinsame Standards voran. Ein Zusammenschluss auf der Organisationsebene würde aber Flexibilität und Schnelligkeit einschränken. Wir glauben nicht, dass die anwaltliche Dienstleistung dadurch verbessert wird, dass gewaltige Managementstrukturen aufgebaut werden. Entscheidend ist, dass wir in der Lage sind, unsere Expertise an 54 Standorten weltweit mit Top-Besetzung anbieten zu können. Nicht die Organisationsform, Qualität der Dienstleistungen und Preis sind die Erfolgsfaktoren.

In welche Länder außerhalb Europas wird CMS noch expandieren?

Wir decken mit 54 Büros in 28 Ländern alle wichtigen Wirtschaftsmetropolen ab. Ich erwarte, dass Länder wie die Türkei oder Indien und einige südamerikanische Länder relativ kurzfristig auf der Tagesordnung des CMS-Verbundes stehen. Ob dies gleich zu Bürogründungen führen wird, kann ich nicht sagen.

Interview: Marcus Creutz