

RECHT UND KAPITALMARKT – KANZLEIEN IM GESPRÄCH

Hogan Lovells baut Rentabilität deutlich aus

Sozietät setzt auf Industrieexpertise und wächst schneller als der Markt

Von Sabine Wadewitz, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 21.10.2017
Tradition verpflichtet. Die mehr als hundertjährige Geschichte der in Hogan Lovells zusammengeschlossenen Kanzleien ist für die Anwälte heute noch Ansporn. „Wir sind uns unserer Wurzeln bewusst“, unterstreicht Burkhard Goebel, Managing Partner für Kontinentaleuropa. Grundlegende Werte wie Toleranz und gesellschaftliches Engagement werden groß geschrieben. „Wir sind die einzige Sozietät weltweit, in der jeder Mitarbeiter 25 Stunden im Jahr einer gemeinnützigen Tätigkeit nachgeht“, betont Goebel. Bei über 7 000 Mitarbeitern ergeben sich 175 000 Stunden im Jahr. Der Erfolg bestätigt das Selbstverständnis. In den vergangenen beiden Jahren ist Hogan Lovells in Deutschland zweistellig mit knapp 14% gewachsen. Für den laufenden Turnus rechnet Goebel mit einem hoch einstelligen Plus.

Hogan Lovells versteht sich als einzige vollintegrierte globale Kanzlei mit starkem Fundament auf beiden Seiten des Atlantiks. Das Selbstbewusstsein ist ausgeprägt, Goebel spart nicht an Superlativen. Der IP-Experte hebt das „exzellente“ Know-how für Industriezweige hervor und speziell für regulierte Branchen. Von den großen Kanzleien sei man diejenige, die am intensivsten Industriegruppen ausbildet, in denen die Anwälte über die Rechtsgebiete hinweg tätig sind. „Wir verstehen unsere Mandanten“, erklärt Goebel.

Die Juristen werden angehalten, lösungsorientiert zu arbeiten. Vorbild ist der juristische Unternehmensberater. Der Anwalt müsse ein „erstklassiger Jurist“ sein, aber gleichzeitig in der Lage, seine Expertise in „präziser praktischer Bera-

tung“ zu demonstrieren. Teamgeist wird abverlangt, gefordert ist ein enger Zusammenhalt. „Um aus innerer

Die Kanzlei im Profil

- Hogan Lovells ist im Mai 2010 aus dem Zusammenschluss der US-Kanzlei Hogan & Hartson mit der britischen Lovells entstanden. Hamburg ist das älteste Büro, gegründet 1884.
- Global sind 7 500 Mitarbeiter an Bord, darunter 2 800 Anwälte. Der Umsatz kletterte 2016 um 5,7% auf 1,93 Mrd. Dollar. Europa und USA steuern annähernd gleich hohe Erlöse bei.
- In Deutschland arbeiten in vier Büros 1 060 Mitarbeiter. Es sind 332 Anwälte, davon 86 Partner. Der Umsatz kam 2016 um 13,2% auf 181,4 Mill. Euro voran, 2015 lag das Wachstum bei 13,6%.

Stärke heraus erfolgreich zu sein, müssen die Anwälte gut und gerne zusammenarbeiten“, meint Goebel. „Teamplay statt intellektueller Hybris, darauf werden Anwälte konsequent ausgebildet.“

Das Alleinstellungsmerkmal der Kanzlei sieht der Managing Partner in der Schnittmenge aus lösungsorientierter Industrieexpertise und Teamgeist in Kombination mit „maximaler Kompetenz in komplexer Regulatorik“. Der Europa-Chef billigt keiner anderen Kanzlei zu, „hoch komplexe Regulatorik grenzüberschreitend auf den weltweit 20 wichtigsten Märkten für juristische Dienstleistungen in der gleichen

Güte“ begleiten zu können. „So gut kann es kein anderer.“

Übersetzt in Transaktionen zeige sich der Zuschnitt an einer hohen Zahl an Mandaten mit nennenswertem Technologieanteil. Als Beispiel nennt Goebel die Beratung des Konsortiums von Automobilherstellern beim Erwerb des Kartendienstes Here vom finnischen Nokia-Konzern. Während man sich in Deutschland noch auf Rechtsberatung konzentriert, habe Hogan Lovells in den USA schon Softwareingenieure an Bord, die Cybertech beraten.

Effizienzgewinne

Weitere Treiber des Geschäfts sind Compliance, Produkthaftung und digitale Transformation. „Die Sozietät wächst deutlich schneller als der Markt“, betont Goebel. Erfolgsfaktor sei ein „sehr gutes Produkt“. Das habe die Kanzlei vor zehn Jahren noch nicht bieten können. Heute arbeite man effizienter. Anwälte verstünden sich als Projektmanager und -begleiter. „Wir halten stärker nach, wie budgetiert wurde. Das hilft Anwälten zu fokussieren, was sie leisten.“ Die Rentabilität sei über die Jahre deutlich gestiegen auf einen Umsatz pro Anwalt von zuletzt mehr als 600 000 Euro. „Das sind im wesentlichen Effizienzgewinne“, sagt Goebel.

Das Credo „Erfolgreich aus innerer Stärke“ führe hierzulande zu einer überproportional hohen Zahl an Beförderungen von Anwälten zu Partnern. Das soll sich in diesem Jahr fortsetzen. Die Sozietät profitiere von einer breiten Gruppe führender Anwälte in ihrer „goldenen Dekade“, die im Alter zwischen Mitte 40 und Mitte bis Ende 50 in ihrer „Top-Leistungsphase“ angekommen seien. Goebel spricht von „Stars“.