

RECHT UND KAPITALMARKT – IM GESPRÄCH: ACHIM GLADE, GLADE MICHEL WIRTZ

Die Alternative zur Großkanzlei

Die junge Boutique konzentriert sich auf Gesellschafts- und Kartellrecht

Von Antje Kullrich, Düsseldorf

Börsen-Zeitung, 9.3.2013

Die Firmenfarbe ist ein knalliges Orange, bei Meetings gibt es Bionade statt Cola und die helle große Etage im sechsten Stock des Düsseldorfer Kreissparkassengebäudes ist ausschließlich durch Glaswände unterteilt. Glade Michel Wirtz will sich abheben von der Konkurrenz – und die hat es in sich. Die junge Düsseldorfer Sozietät, die modern und wohl dosiert ein bisschen peppiger auftritt als andere, ist angetreten, den internationalen Großkanzleien im deutschen Geschäft auf die Füße zu treten. Einen wichtigen Erfolg für das Renommee hat das kleine Team gerade für sich verbuchen können: Die Fachzeitschrift „Juve“ kürte Glade Michel Wirtz zur Kartellrechtskanzlei des Jahres 2012.

„Homogene Qualität“

Die Sozietät kann und will längst nicht alles machen. Sie konzentriert sich auf Gesellschaftsrecht/M & A sowie Kartellrecht. „Wenn wir uns auf diese Rechtsgebiete fokussieren, können wir das Niveau jeder Großkanzlei in Deutschland erreichen“, zeigt sich Mitgründer und Partner Achim Glade selbstbewusst. Mit der Gründung einer eigenen Kanzlei habe man einen hochqualitativen Anbieter mit homogener Qualität schaffen wollen.

Was die Zahlen angeht, bleiben die sonst Transparenz proklamierenden Juristen zugeknöpft. Der Umsatz bleibt geheim, bei den Stundensätzen liege die Kanzlei knapp unter den internationalen Großkanzleien, erläutert Achim Glade. Renditevorgaben haben die Gründungspartner

nach eigenen Angaben noch nie gemacht, und die Anlaufinvestitionen waren laut Glade schnell wieder reingeholt. Bereits im ersten halben Jahr ihrer Existenz habe die Kanzlei durch mehrere größere Mandate reichlich Geld verdient, sodass der Start gelang.

Im Profil

- Die 2007 gegründete Kanzlei Glade Michel Wirtz konzentriert sich auf Gesellschaftsrecht/M & A sowie Kartellrecht (ohne Beihilfe- und Vergaberecht)
- Der Standort ist Düsseldorf, wo 16 Anwälte, davon 6 Partner arbeiten
- Zu den Mandanten gehören unter anderem sieben Dax-Konzerne, darunter Deutsche Telekom, Henkel, Lufthansa, ThyssenKrupp

Sieben Dax-Unternehmen zählt Glade Michel Wirtz unter ihren Mandanten. Auch beim größten Deal des Jahres 2012 für deutsche Kanzleien waren die Düsseldorfer dabei. Beim Verkauf des Eon-Erdgasnetzes an Macquarie für rund 3,2 Mrd. Euro beriet Glade Michel Wirtz das Objekt der Begierde, Open Grid Europe. Zu den Klienten zählt auch Haniel, die die Kanzlei zuletzt beim Abschmelzen der Beteiligungen an Celesio und Metro begleitet hat.

Glade Michel Wirtz ist eine expandierende Kanzlei, doch das Wachstum gehen die Gründer, die zuvor bei Hengeler Mueller und Taylor Wessing tätig waren, behutsam an. „Wir wollen kein großer, anonymes Laden sein“, betont Glade. Ein weiterer Standort ist nicht geplant, doch in Düsseldorf stellt die Kanzlei ein.

Mit Marco Sustmann und Andreas Merkner sind im vergangenen Jahr zwei neue Partner hinzugekommen. Sie arbeiteten zuvor bei Shearman & Sterling. Seit 1. Februar ist mit Silke Möller (35) die erste Frau in der Kanzleispitze vertreten. Associates steigen bei Glade Michel Wirtz mit 95 000 Euro jährlich ein, in den Folgejahren steigt das Gehalt auf 150 000 Euro.

Sollte ein Mandat benachbarte Rechtsgebiete streifen, arbeitet Glade Michel Wirtz mit Partnerkanzleien zusammen. Im Arbeitsrecht ist das häufig Kliemt & Vollstädt, bei Intellectual Property vielfach Reimann Osterrieth Köhler Haft. Auch im Ausland gibt es Kooperationen. Ihre Klienten bekommen die Düsseldorfer nach eigenen Angaben vor allem über Empfehlungen. „Wir bekommen viele Mandanten, die eine Alternative zur Großkanzlei suchen“, sagt Achim Glade. So seien zum Teil die Qualitätsunterschiede innerhalb der Sozietäten zu groß. „Wir haben in den fast sechs Jahren unserer Existenz keine Mandanten verloren“, betont Glade.

Interesse geweckt

Der Erfolg der kleinen Rechtsboutique hat die Wettbewerber auf den Plan gerufen. „Wir werden regelmäßig angesprochen, mit anderen zusammenzugehen oder uns einer Großkanzlei anzuschließen“, sagt Glade. Doch daran haben er und seine Mitgründer kein Interesse. Sie schätzen die familiärrere Arbeitsatmosphäre – auch wenn die Arbeitszeiten ähnlich wie bei der Konkurrenz alles andere als familienfreundlich sind.