

» Am Ende ist es eine Persönlichkeitsfrage«

Nachgefragt: Das JURAcon-Interview mit Dr. Jan-Henning Wyen, Gründungspartner von Ego Humrich Wyen, über den Karrierewechsel von einer Top-Kanzlei in eine eigene Einheit

Herr Dr. Wyen, zum 1. Oktober 2015 haben Sie sich in München zu dritt zur Corporate- und M&A-Boutique Ego Humrich Wyen zusammengeschlossen. Zuvor waren zwei von Ihnen Senior Associates bei Hengeler Mueller, der dritte nach mehreren Jahren in der gleichen Kanzlei Counsel bei P+P Pöllath + Partners. Aus welcher Motivation heraus gibt man solche Top-Positionen auf und macht den Schritt zum Spin-off in die Selbstständigkeit?

— Wir drei Gründungspartner kennen uns tatsächlich schon seit vielen Jahren aus unserer gemeinsamen Zeit bei Hengeler Mueller. Mit dem Gedanken, eine eigene Einheit auf die Beine zu stellen, haben wir alle schon etwas länger gespielt. Der Reiz der Selbstständigkeit liegt in der unternehmerischen Herausforderung und der Möglichkeit, die Geschicke selbst in die Hand zu nehmen. Wir haben uns daher entschlossen, unsere Jobs in größeren Einheiten, die ohne Frage sehr interessant waren, gegen die Selbstständigkeit einzutauschen.

In den letzten Jahren gab es schon einige andere Spin-offs. Ist dieser Schritt in Ihren Augen heute die natürliche Fortsetzung der in der Großkanzlei begonnenen Karriere?

— Nein, das würde ich so nicht sagen. Am Ende ist es wohl vor allem eine Persönlichkeitsfrage: Manche fühlen sich in einer Großkanzlei besonders wohl und möchten die Vorteile des größeren organisatorischen Überbaus und die Mandatsstruktur einer großen, international ausgerichteten Sozietät nicht missen. Andere haben das Bedürfnis, noch stärker unternehmerisch und selbstbestimmt zu arbeiten. So war es bei uns, zumal wir der Überzeugung sind, dass ein Team unserer Größe, Ausrichtung und Qualifikation in der Lage ist, anspruchsvolle, spannende und lukrative Mandate zu akquirieren und auf hohem Niveau zu bearbeiten.



Was kann man aus einer Großkanzlei auf dem Weg in die Selbstständigkeit mitnehmen?

___ Jede Menge. Zunächst ist es auch bei einer guten Ausbildung schlechterdings nicht möglich, komplexe wirtschaftsrechtliche Mandate unmittelbar nach dem Referendariat selbstständig auf hohem Niveau zu bearbeiten. Wir haben das dafür erforderliche Anwaltshandwerk in der Großkanzlei gelernt. Das betrifft eine Vielzahl von Bereichen: Die Bedeutung einer hohen Leistungsbereitschaft und einer hervorragenden Dienstleistungsqualität wurden uns in der Großkanzlei stetig vor Augen gehalten. Hinzu kommt das ökonomische Verständnis für die Ziele des Mandanten, das man über die Jahre entwickelt. Schließlich lernt man auch sehr viel über die Steuerung komplexer Prozesse und die Zusammenarbeit mit Kollegen in internationalen Teams, die umfangreiche Mandate fast immer mit sich bringen, unabhängig davon, ob es sich um einen Mergers & Acquisitions-Deal oder ein Litigation-Mandat handelt.

Wie entwickelt man in einer Großkanzlei seinen eigenen Arbeitsstil?

___ Bei Hengeler Mueller bestand aufgrund des sogenannten Rotationssystems ein häufiger Anbindeungswechsel. Das ermöglicht, eine Menge unterschiedlicher Persönlichkeiten und Arbeitsstile kennenzulernen. Man merkt dann relativ schnell, was man für die eigene Arbeit sinnvoll übernehmen will. Außerdem kann man sich so über die Zeit in eine Reihe unterschiedlicher Aufgabenfelder einarbeiten.

Wie sehr ist man in die Interaktion mit den Mandanten eingebunden?

___ In den Kanzleien, in denen wir angefangen haben, sind alle Anwälte vom ersten Tag an in die Zusammenarbeit mit dem Mandanten eingebunden. Ob das bei allen Großkanzleien der Fall ist, können wir nicht beurteilen. Es ist auch innerhalb einer Kanzlei nicht immer gleich, sondern variiert je nach Partner und Projekt. Dass möglichst viel Erfahrung im Umgang mit dem Man-

danten eine wichtige Voraussetzung für einen Schritt in die Selbstständigkeit ist, bedarf wohl keiner weiteren Erläuterung.

Und wie beurteilen Sie das Thema Teamwork?

___ An unseren alten Wirkungsstätten gab es einen ausgeprägten Teamgeist. Man lernt, sich auf die Kollegen zu verlassen und mit anzupacken, wenn es nötig ist. Ein guter Spirit ist eine wichtige Voraussetzung für den Start mit einer kleinen Einheit.

Was haben Sie in der Großkanzlei über Business Development lernen können?

___ Die Akquisition von Mandaten gehörte bislang nicht zu unseren Kernaufgaben. Das ist jetzt natürlich ganz anders. Dennoch können nach unserer Erfahrung auch Associates in einer Großkanzlei einen guten Einblick in die geschäftlichen Zusammenhänge gewinnen. Mit der Zeit werden sie in die Vorbereitung von Pitches, Fee Quotes und Abrechnungen einbezogen.

Nach einigen Wochen in der Selbstständigkeit wissen Sie vermutlich auch, was Sie nicht mit auf den Weg bekommen haben. Verraten Sie es uns?

___ Organisatorische Fragen werden Anwälten in einer Großkanzlei, zumindest den Associates, weitestgehend abgenommen. Da mussten wir eine steile Lernkurve nehmen. Von der Bürosuche und Kanzleiausstattung über die technische Infrastruktur bis hin zur Website, dazu die vielen Verwaltungsaufgaben im laufenden Geschäft – plötzlich muss man sich um alles selbst kümmern.

„Ein guter Spirit ist eine wichtige Voraussetzung für den Start mit einer kleinen Einheit.“

Was die nichtjuristischen Mitarbeiter früher alles erledigt haben, wird einem erst dann bewusst, wenn man es selbst machen muss. Spaß macht die Aufbauphase allerdings auch.

Welche inhaltliche Ausrichtung soll Ihre neue Einheit im Vergleich zur Großkanzlei haben?

___ Wir können und wollen uns natürlich nicht das ganze Beratungsspektrum einer Full-Service-Großkanzlei auf die Fahne schreiben. Wir konzentrieren uns vielmehr ausschließlich auf die Bereiche, zu denen wir bisher beraten haben: Gesellschaftsrecht, komplexe wirtschaftsrechtliche Streitigkeiten und M&A. Das betrifft insbesondere die Beratung bei gesellschaftsrechtlichen Strukturmaßnahmen, in Organhaftungsfällen, in Gesellschafterstreitigkeiten oder zu M&A-Deals im

Small- und Mid-Cap-Bereich oder von einzelnen Beteiligten bei größeren Transaktionen. Zudem können wir bei Organmitgliedern, Unternehmen und Investoren in der laufenden Beratung zu Gesellschaftsrechtsfragen ein sehr weites Spektrum abdecken.

*„Man lernt viel über die
Steuerung komplexer Prozesse und
die Zusammenarbeit mit Kollegen in
internationalen Teams.“*

Und worin sehen Sie das Erfolgsrezept Ihrer kleinen Einheit in diesem Marktsegment?

___ Wir setzen bei unserer Beratung auf eine erstklassige Qualität. Unsere Mandanten werden die volle Aufmerksamkeit des mandatsführenden Partners erhalten und sich von unserem Service überzeugen können.

An welche Mandanten wenden Sie sich?

___ Die Zielgruppe ist durch unseren wirtschaftsrechtlichen Beratungsfokus bestimmt. Wir wenden uns an Unternehmen und ihre Gesellschafter, Organmitglieder und Investoren.

Je nach Kanzleistandort einer Wirtschaftssozietät bestehen regionale Unterschiede. Welche Besonderheiten nehmen Sie in „Ihrem“ Münchener Markt wahr?

___ Die Großkanzleidichte scheint hier – verglichen mit anderen Städten, insbesondere Düsseldorf und Frankfurt – noch etwas geringer. Es gibt zudem zahlreiche etablierte mittelständische Kanzleien und Boutiquen, die oft eine beachtliche Historie aufzeigen. Darüber hinaus ist München ein florierender Wirtschaftsstandort, der weiter wächst. Nicht zuletzt hat München eine hervorragende Lebensqualität. Gerade wenn man als Dienstleister tätig ist und damit in hohem Maße zeitlich eingebunden ist, weiß man es zu schätzen, wenn man schnell für einen Nachmittag zum Skifahren aufbrechen kann.

Nach unserer Wahrnehmung hat sich München in den letzten Jahren nicht nur als Boutiquensitz weiter etabliert. Vielmehr macht sich die Stadt in den letzten Jahren auch einen Namen als Standort für Großkanzlei-Spin-offs. Wie ist Ihr Verhältnis zu diesen Einheiten?

___ Wir kennen einige Kollegen aus diesen Kanzleien persönlich und aus langjähriger Zusammenarbeit und schätzen sie sehr. Ihr großer Erfolg zeigt, dass im Markt durchaus ein hoher Bedarf



Sie sorgen für Recht. Wir für Ordnung.

Space Gesellschaft für visuelle Kommunikation mbH*

Ansprechpartner: Jörg Steinmetz
Frankenallee 74 · 60327 Frankfurt am Main
Telefon 069-90 73 87-71 · j.steinmetz@home-space.de
www.home-space.de

* Gestaltung und Produktion JURAcOn Jahrbuch seit 1999

an persönlicher Beratung durch kleinere, hochspezialisierte Einheiten besteht. Wir sind davon überzeugt, dass die Entwicklung von Ego Humrich Wyen nicht dadurch beschränkt ist, dass es schon Einheiten mit einer ähnlichen Ausrichtung im Münchener Markt gibt.

*„Einige Mandanten bevorzugen
kompakte und spezialisierte Boutiquen,
die flexibel agieren.“*

Noch einmal zugespitzt: Was bekommen Mandanten bei Ihnen, was sie in der Großkanzlei nicht bekommen haben?

— Die Frage stellt sich so nicht. Großkanzleien sind völlig anders strukturiert als eine Boutique, wie wir sie sind. Es gibt Mandate, für die eine Großkanzlei sehr viel eher geeignet ist oder die allein von einer Großkanzlei zu stemmen sind. Nehmen Sie zum Beispiel eine milliardenschwere M&A-Transaktion, die zahlreiche Spezialdisziplinen und Jurisdiktionen berührt und bei der erhebliche Manpower benötigt wird. Oder eine Bankenrettung. Oder ein großes Internal-Investigations-Mandat. Auf der anderen Seite gibt es aber zahlreiche Mandate, bei denen eingespielte Teams wie unseres auf hohem Niveau beraten können. Einige Mandanten bevorzugen kompakte und spezialisierte Boutiquen, die flexibel agieren können.

Das Interview führte:

Rechtsanwältin Dr. Anette Hartung
aHa Strategische Kanzleientwicklung
Frankfurt am Main

DR. JAN-HENNING WYEN

Dr. Jan-Henning Wyen studierte Jura in Heidelberg, Lausanne, Münster und München. Nach dem Referendariat in Düsseldorf und einem Masterstudium an der Columbia Law School war er seit 2009 im Münchener und im Düsseldorfer Büro von Hengeler Mueller tätig. Im

Oktober 2015 gründete er zusammen mit zwei Kollegen eine eigene Kanzlei. Er berät zu den Bereichen Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, M&A und damit zusammenhängenden Rechtsstreitigkeiten.