

New York droht Pleitewelle bei Star-Kanzleien

Anwälte am Big Apple galten als Gewinner der Finanzkrise. Die Insolvenz von Dewey & Leboeuf beweist: Alles nur schöner Schein.

Rolf Benders
New York

Lange galten Rechtsanwaltskanzleien als die neue Boombranche in der Weltfinanzhauptstadt New York. Schließlich sehen sich die Großbanken der Wall Street seit der Lehman-Pleite einer beispiellosen Klagewelle gegenüber. Zuletzt feierte sich die Branche sogar angesichts von Stundensätzen von über 1000 Dollar pro Anwalt lauthals selbst.

Doch die Pleite der Star-Kanzlei Dewey & Leboeuf in der vergangenen Woche beweist: Hinter der Fassade des schönen Scheins ver-

„Heute reden die Einkaufsabteilungen ein gewichtiges Wort mit und versuchen, die Kosten zu drücken“, sagt Hodges. Dabei gibt es mehrere Trends. Anders als früher versuchen die Banken, die Fälle zunächst in der eigenen Rechtsabteilung zu bearbeiten. „Die Rechnung ist eindeutig. Bevor ich eine Kanzlei beschäftige, die mir für die Arbeitsstunde eines Berufsanfängers mehrere Hundert Dollar in Rechnung stellt, kann ich den auch für einen Bruchteil selbst beschäftigen“, sagt Hodges. Wird ein Fall dennoch nach außen gegeben, wird er aufgeteilt. Viele Kunden gingen dazu über, das aufwendige Zusammentragen der Unterlagen an Billigkanzleien im Mittleren Westen auszulagern und die Angelegenheit dann an eine namhafte Sozietät in New



Fußgänger am Gebäude der Kanzlei Dewey & Leboeuf in New York.

York zu übergeben. Darüber hinaus hat sich die Bezahlstruktur verändert. Während früher gezahlt wurde, was die Kanzlei am Ende in Rechnung stellte, werde heute oft vorher eine Pauschale vereinbart. Dieser Trend hat sich

seit dem Ausbruch der Finanzkrise beschleunigt. „Die Margen sind seit 2008 drastisch gefallen“, sagt Hodges.

Und immer öfter geht daher die Rechnung am Ende für die Kanzleien nicht mehr auf. Die teuer be-

zahlten Stars sind nicht mehr finanzierbar. Dies musste vergangene Woche Dewey & Leboeuf eingestehen. Die Law-Firm, die zeitweise 1300 Anwälte beschäftigte, ging unrühmlich als eine der größten Kanzleipleiten der USA in die Geschichte ein.

Tabubruch: Nun sollen Ökonomen die Kanzleien führen

Einige der großen Law-Firms versuchen nun, das Ruder herumzureißen. Sie heuern Betriebswirte und erfahrene Manager als Kanzleichefs oder Organisationsvorstand an. „Das hat am Anfang in dieser traditionsbewussten Branche zu Entsetzen geführt“, sagt Hodges. Aber mittlerweile merken viele, dass das wohl unumgänglich ist, will man nicht wie Dewey untergehen.

Die größten US-Kanzleien

Bruttoumsatz 2011, in Mio. US-Dollar	Anwälte (Anzahl)
1 Baker & McKenzie 2 265	3 805
2 DLA Piper 2 247	3 746
3 Skadden 2 165	1 832
4 Latham & Watkins 2 152	2 014
5 Kirkland & Ellis 1 750	2 253
...	
28 Dewey & LeBoeuf 782	1 040

Handelsblatt Quelle: The American Lawyer

birgt sich eine kranke Branche, die ihre Stars zu teuer bezahlt. Experten sagen nun eine Sterbewelle unter den großen Star-Sozietäten voraus. „Über eine der ganz großen Kanzleien, deren geschäftsführende Partner heute glauben, so etwas könnte ihnen nie passieren, werden wir im nächsten Jahr sprechen“, sagt Stephen J. Harper, ehemaliger Partner der Kanzlei Kirkland & Ellis und Professor der Northwestern University, voraus.

Paul Lippe, Chef der Beratungsgesellschaft Legal onRamp, geht davon aus, dass bis Ende 2013 noch zehn der größten US-Kanzleien aufgeben müssen.

Strukturkrise überfordert Juristen als Manager

Das Hauptproblem der Kanzleien ist das eigene Management. Es hat zu lange versucht, die Strukturkrise der Branche zu ignorieren. „Viele Kanzleien werden noch nach alter Väter Sitte geführt, ohne dass jemand wirklich auf die Zahlen guckt“, sagt Silvia Hodges, Professorin an der Fordham Law School in New York. Den Stars der Branche werden Millionengehälter gezahlt, damit sie bleiben.

Früher ging diese Rechnung auch auf. Denn die als Regenmacher verehrten Haudegen zogen über ihre Kontakte in den Rechtsabteilungen die großen Aufträge an Land. Dann wurden für die Kanzlei billige Berufsanfänger auf die Fälle angesetzt und horrenden Stundenpauschalen abgerechnet. So hatte es jahrelang der Belletristik-Star John Grisham in seinen vielen Anwaltsromanen eindrucksvoll beschrieben.

Doch diese Zeiten sind vorbei.



Unternehmensberater sollten vor allem eins sein: ausgezeichnet.

Bewährte Idee, neue Form:

Bewerben Sie sich jetzt für den Beraterpreis der WirtschaftsWoche.

Deutschlands entscheidendes Wirtschaftsmagazin verleiht zum dritten Mal den Beraterpreis „Best of Consulting“ – in einem erweiterten Konzept. Damit schafft die WirtschaftsWoche ein Ranking, das für Transparenz im Beratermarkt sorgt. In sechs Kategorien werden herausragende Beratungsprojekte etablierter Consulting-Unternehmen, die in ihrem Markt einen signifikanten Track Record vorweisen können, ausgezeichnet. Den Gewinnern bietet der Erwerb des Gütesiegels „Best of Consulting Project Excellence“ die Chance, sich einer größeren Öffentlichkeit zu präsentieren, neue Kunden zu gewinnen und sich gegenüber der Konkurrenz zu profilieren.

Jetzt informieren und bis zum 15.06. bewerben!

Teilnehmen können große und mittelständische Unternehmensberatungen. Alle Informationen, Neuigkeiten und Teilnahmebedingungen unter: www.wiwo.de/best-of-consulting

WirtschaftsWoche

Nichts ist spannender als Wirtschaft.