

## „Milbank ist weit mehr als eine Private-Equity-Boutique“

Mit relativ kleiner Mannschaft schon kurz nach dem Neustart in der ersten Liga

Von Walther Becker, Frankfurt

.....  
Börsen-Zeitung, 25.10.2006

Als Private-Equity-Boutique ist sie schon recht bekannt. Dass Milbank auch als Berater börsennotierter Unternehmen hierzulande eine gewichtige Rolle spielt, will Norbert Rieger, Partner bei Milbank, Tweed, Hadley & McCloy in München, stärker deutlich machen. Die auf Gesellschaftsrecht, Steuerrecht und Finanzierung fokussierte Kanzlei mit Schwerpunkt auf komplexen Transaktionen zählt gerade einmal zwei Jahre nach dem Neustart hierzulande durch eine Gruppe von früheren Partnern von Freshfields Bruckhaus Deringer und Baker McKenzie zu den führenden Adressen der Republik. Das kommt den Mandanten zugute und Milbank selbst, die einen auch in der Profitabilität außergewöhnlichen Start absolviert hat.

### Qualität, nicht Größe

Rieger kennt keine Scheu, Milbank in der ersten Liga – also mit Hengeler Mueller und Freshfields – anzusiedeln. Das gelte in Bezug auf die Qualität, nicht die Größe, verstehe sich. Denn mit 25 Anwälten (6 sind Partner) ist Milbank vergleichsweise klein. München ist derzeit noch der größere der beiden Standorte, in der Stadt mit den meisten Dax-Emittenten sind 17 Anwälte tätig. In dem 2001 eröffneten Frankfurter Büro ist seit dem Zugang eines Teams um Rainer Magold Anfang 2005 der Bereich Finanzierung angesiedelt. Die noch junge Erfolgsgeschichte zeige, dass Größe und „One-Stop-Shopping“ keine alleinige Gewähr für hervorragendes Image bei den Mandanten biete.

Milbank liefert insoweit das Kontrastprogramm zu großen britischen Häusern wie Freshfields, Clifford

Chance oder Linklaters. Wie das mit der vergleichsweise kleinen Mannschaft funktioniert? „Unser Konzept lautet ganz schlicht: Entscheidend ist die Qualität“, sagt Rieger im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Auf ein Blatt Papier zeichnet er Kreise um das Kerngeschäft: Alles, was nicht die bei Milbank integrierte Beratung in Finanzierung, Steuern und Gesellschaftsrecht/M&A anbelange, nehme Milbank von den Besten ihres Fachs extern hinzu. „Die Mandanten kaufen Kernkompetenzen“, lautet seine Erfahrung. So könne man auch mit dem bestehenden Team eine vergleichsweise große Anzahl von Transaktionen beraten.

### Von Freshfields

Große Pläne für eine personelle Expansion habe Milbank nicht, obwohl 2004/05 regelmäßig Mandate abgelehnt werden mussten, da man bis zur Halskrause beschäftigt gewesen sei. Es soll kompromisslos an den hohen Anforderungen festgehalten werden, lautet das Credo von Milbank. Den Top-Aspiranten unter den Associates hat die Kanzlei auch finanziell einiges zu bieten: Hochschulabgängern werden neuerdings 100 000 Euro im Jahr plus Bonus gezahlt. Auch das niedrige Verhältnis Associates zu Partnern von maximal 1 zu 3, das Voraussetzung für eine intensive Ausbildung der Anwälte sei und den einzelnen Juristen Raum gebe, ihre Fähigkeiten zu entwickeln, zähle für den Nachwuchs. Dabei sei man in den Stundensätzen „marktüblich“, hält sich aber effizienteres Arbeiten zugute.

Fast die gesamten Mandantenbeziehungen, die Milbank hierzulande habe, seien selbst generiert, wobei man natürlich ins internationale Netzwerk der Kanzlei integriert sei. „Bei uns geht es immer um ein star-

kes lokales Geschäft, die Büros sind keine Satelliten“, betont Rieger.

Milbank in Deutschland – das ist ein Team um die ehemaligen Freshfields-Partner Rieger, Rolf Füger und Peter Nussbaum, die schon das Bruckhaus-Büro in München aufgebaut hatten, und Magold, der von Baker & McKenzie dazustieß. Ende 2005 wurde die Riege um Ulrike Friese-Dormann als Partnerin erweitert, die 2004 als Associate von Freshfields zu Milbank kam.

Ist Milbank in Deutschland noch jung, so handelt es sich um eine der ältesten US-Sozietäten, die heute 500 Anwälte zählt, zuletzt 400 Mill. Euro umsetzte und in der Profitabilität in den einschlägigen Übersichten global vorn rangiert. 1866 in New York gegründet, ist Milbank nun auch in Los Angeles und Washington, London, München und Frankfurt sowie Tokio, Hongkong, Singapur und jüngst Peking präsent. International fußt Milbank auf drei Säulen: Finance, Litigation (also Prozessführung für Unternehmen, Restrukturierungen), sowie Corporate (M&A, Private Equity). Das Steuerrecht habe dabei für den integrierten Beratungsansatz in allen Bereichen eine besondere Bedeutung.

Milbank will auch hierzulande nicht als allein transaktionsgetriebene Sozietät betrachtet werden. Die Deals machten etwa 60% der gesellschaftsrechtlichen Beratung aus, schätzt der Partner. Man setze daneben stark auf Dauerberatung von Mandanten. Zu ihnen zählen ProSiebenSat.1, Sixt, HypoVereinsbank, Dresdner Kleinwort und Royal Bank of Scotland sowie im Private Equity unter anderem Apax, Goldman Sachs, Cerberus oder Carlyle. Lokalkolorit darf nicht fehlen – daher ist die Beratung der FC Bayern München AG eine Herzensangelegenheit der Münchener.