

Marcus Creutz
Frankfurt

Als Neil Weiland eines Abends in diesem Frühjahr nach Hause kommt, überrascht er seine beiden Söhne: „Jungs, als ich in den 80er-Jahren studiert habe, wurde ich belächelt, weil ich das Fach Internationales Privatrecht belegt hatte. Jetzt habe ich einen Kredit unter dem Recht der Volksrepublik China begleitet – großartig, wie klein die Welt geworden ist.“ Der Fall betraf einen Konsortialkredit über rund 270 Millionen Euro, den der deutsche Maschinenbauer Voith mit chinesischen Banken in Yuan vereinbart hatte, um im Land der Mitte expandieren zu können. Neil Weiland beriet den Heidenheimer Mittelständler und koordinierte die Transaktion von Frankfurt aus mit dem Büro von Allen & Overy in Schanghai.

Milliardendeals gehören zu Weilands Spezialitäten. Seit er 1998 aus der Rechtsabteilung der Deutschen Bank zu Allen & Overy wechselte, berät er bei Kreditfinanzierungen. Zwei große Transaktionen begleitete er 2012: Er beriet SAP zu einem Kredit der Deutschen Bank und JP

den Worten: „Die anderen sind hier, weil sie alles über das Recht wissen. Ich bin nur hier, weil ich gut aussehe“, erzählt Weiland. „Das würden deutsche Anwälte eher nicht machen.“

Auszeichnung aus England

Wenn Engländer sich schätzen, scherzen sie gern übereinander. Entsprechend skeptisch reagiert Weiland auch auf Lob der britischen Fachpresse. Der englische Verlag Chambers & Partners, der jährlich die begehrten Anwalts-Oscars vergibt, führt ihn seit Jahren im Bereich Banking als herausragenden Juristen. Ein Mandant beschreibt ihn sogar als einen „geborenen Anwalt“. Er habe zunächst darüber nachgedacht, ob dieses Lob vergiftet sei, weil nicht jeder Anwalt mag, sagt Weiland. „Nach kurzer Überlegung habe ich aber beschlossen, dass es als Kompliment gemeint ist.“

Bei aller Lockerheit - Weiland mag den Wettbewerb. Auch das hat er vom Zehnkampf mitgenommen. „Das prägt. Sie lernen, sich anzustrengen“, sagt er. Manchmal müssen Top-Anwälte eine Extrameile

für den Mandanten gehen - in nächtelangen Verhandlungen oder kurzen Zeitfenstern, in denen die Finanzierung von Unternehmen gelingen muss. „Der Mandant muss den Eindruck bekommen: Mein Anwalt identifiziert sich mit der Aufgabe, mit meinem Unternehmen. Er denkt wie ich und hängt sich rein.“

Bei den Honoraren, die Top-Kanzleien verlangen, können die Mandanten das aber auch erwarten. Für den Aufstieg in die erste Liga hat Weiland viel riskiert. Mit fast 37 Jahren wechselte er vom sicheren Job in der Rechts-

abteilung der Deutschen Bank zu Allen & Overy - und das ohne schriftlichen Arbeitsvertrag, für einen Anwalt eigentlich undenkbar. „Manchmal muss man ins Risiko gehen“, sagt er. „Beim ersten Gespräch wurde ich gefragt: Herr Weiland, sind Sie sicher, dass Sie die Transformation vom Inhouse-Juristen zum Anwalt in einer Kanzlei schaffen? Ich dachte: Wenn das nicht funktioniert, wird sich etwas anderes finden.“

Immerhin: In der Rechtsabteilung der Deutschen Bank hat Weiland in sieben Jahren richtig Karriere gemacht. Zunächst lernt er in Frankfurt alle Rechtsfragen rund um das Bankgeschäft kennen. Als die Internationalisierung einsetzt, arbeitet Weiland zuerst in New York und anschließend drei Jahre in Luxemburg, wo traditionell die großen Finanzierungen angesiedelt sind. Dort fasst er den Entschluss, sich als Anwalt selbstständig zu machen. Sein Wunsch: eigenständiger zu arbeiten.



Neil George Weiland vor seinem Büro in Frankfurt (oben): Der 50-Jährige gilt als ausgewiesener Finanzrechtsexperte. Am Arbeitsplatz zeugen „Tombstones“ genannte Trophäen von seinen Mandaten (rechts).



NEIL GEORGE WEILAND

Der Zehnkämpfer unter den Spitzenanwälten

Mit sportlichen Tugenden hat der 50-Jährige in der Spitzenriege der deutschen Wirtschaftsanwälte geschafft. Nun fordert der Frankfurter Bank- und Finanzrechtler als Senior Partner der Kanzlei Allen & Overy die arrivierten Platzhirsche der Branche heraus.

verteilt wird - zulasten einzelner Anwälte freilich, die überproportional viel Geschäft akquirieren. Ab einem gewissen Zeitpunkt sei die Vergütung nicht mehr so ausschlaggebend - gestalterische Freiheit dagegen schon, sagt Weiland. „Allen & Overy ist so strukturiert, dass die Partner in der Entwicklung ihres Geschäfts große Freiräume haben. Mir hat nie jemand reingeredet.“

Vielleicht hat diese Philosophie auch mit zum Wachstum der Kanzlei beigetragen. 1998 zählte Allen & Overy in Deutschland nur 14 Mitarbeiter. Reinhard Hermes, einer von drei Partnern aus der Gründerzeit, erinnert sich an die Anfänge von Weiland: „Er hat damals unglaublich reüssiert. Er fuhr nicht nur das schnellste Auto im Büro, sondern übernahm auch nach innen viel Verantwortung.“

Unternehmerisches Talent

Weiland reichte es nicht, ein exzellenter Anwalt in seinem Fachgebiet zu sein. Er wollte auch die Kanzlei nach vorn bringen. Die Partner sahen das gern. Sie wählten ihn von 2004 bis 2007 zum Senior Partner. Auch im Londoner Hauptquartier wurden die Kollegen auf seine unternehmerischen Talente aufmerksam. Dort saß er parallel drei Jahre im International Board - ein schwieriger Spagat. Denn neben dem Management der Kanzlei widmete sich Weiland der eigenen Mandatsarbeit. „Ein Anwalt, der nur noch Kanzlei-Management macht, verliert schnell die Akzeptanz innerhalb der Partnerschaft“, sagt er. „Sie müssen zeigen, dass Sie weiter im Tagesgeschäft erfolgreich sind.“

Eine Kanzlei zu führen, ist oft ein mühsames Geschäft. Am besten lässt es sich mit einer Aktiengesellschaft vergleichen, in der plötzlich nicht mehr zwei oder drei Vorstände das Sagen haben, sondern gleich 40. Und weil der Senior Partner nur ein einfaches Stimmrecht hat, muss er die Mehrheit von seiner Strategie in langwierigen Gesprächen überzeugen.

Nicht jedem gefällt das. Ein ehemaliger Mitarbeiter bezeichnet Weilands Führungsstil als „straff bis autoritär“. Damit müsse man schon zurechtkommen. Doch zumindest der Mehrheit der Partner scheint sein Vorgehen zu gefallen: 2010 wurde Weiland zum zweiten Mal Senior Partner, das Wahlergebnis fiel beinahe einstimmig aus. Sein Ziel ist die Expansion der 200 Anwälte zählenden deutschen Einheit auf bis zu 300 Berufsträger - und das auch durch den Einkauf hochkarätiger Quereinsteiger.

Keine andere Kanzlei in Deutschland hat der Konkurrenz in den vergangenen beiden Jahren so viele Partner abgejagt wie Allen & Overy. Ob im Arbeitsrecht, im Vergaberecht, Versicherungsaufsichtsrecht oder im öffentlichen Recht - Weiland schließt konsequent Lücken im Beratungsangebot. Die Anstrengung lohnt sich: Allen & Overy Deutschland setzte im Ende April abgelaufenen Geschäftsjahr mit 113 Millionen Euro 12,7 Prozent mehr um als im Vorjahr.

Die Frage, ob die Ausweitung des deutschen Geschäftsmodells auf alle wesentlichen Teilbereiche des Wirtschaftsrechts gar zur Blaupause für den gesamten Anwaltskonzern Allen & Overy wird, möchte



Fußmatte mit Stern und Namen: Ein Geschenk der Mitarbeiter.

Weiland nicht klar beantworten. „Der englische Oberrichter Lord Denning hat gesagt, dass jedes Rechtssystem seinen eigenen Geruch hätte.“ Anders ausgedrückt: In jedem Markt muss eine Kanzlei anders vorgehen. Als Beispiel nennt Weiland den Standort New York. Dort sei fraglich, ob man wegen der üppigen Einkommen der lokalen Advokaten so viele geeignete Leute finden würde. Bei Quereinsteigern

komme hinzu, dass sie sich teils hohe Pensionsansprüche erarbeitet hätten, die bei einem Wechsel ausgeglichen werden müssten.

Über Ressourcen verfügt Allen & Overy allerdings ausreichend: Die Marktkapitalisierung der globalen Kanzlei liegt Schätzungen zufolge bei über zwei Milliarden Pfund. Das ist mehr als jede andere Sozietät in London. „Wenn Sie so viel Lob bekommen, fragen Sie sich doch, wo der Fehler ist“, gibt sich Weiland skeptisch. Die Leistungsfähigkeit der Top-Five-Kanzleien sei bekannt. Dahinter gebe es zahlreiche Wettbewerber, die mittlere M&A-Deals zu günstigen Konditionen abwickelten. Mittelfristig würden diese auch die großen Deals erhalten, erwartet Weiland.

Rolle des Herausforderers

Auch deshalb baut Allen & Overy im Arbeitsrecht, Kartellrecht oder Fondsrecht Kompetenzen auf. Für Weiland ist das eine Absicherung gegen zyklische Risiken. Ihm gefällt die Rolle des Herausforderers: „Häuser wie Freshfields, Hengeler Mueller oder Linklaters verfügen über jahrzehntelange Mandanten-

beziehungen. Es macht Spaß, anzugreifen und die Aufträge zu holen.“

Dabei gibt es auch Rückschläge. Im gewerblichen Rechtsschutz verlor Weiland vor drei Jahren Teamleiter Marcus Grosch, der Deutschland-Chef von Quinn Emanuel wurde. Dessen Nachfolgerin bei Allen & Overy, Nadine Herrmann, wanderte Anfang Mai mit einer zehnköpfigen Mannschaft ebenfalls zur Konkurrenz ab. Weiland reagierte: Er warb von Linklaters mit Jens Matthes einen namhaften Partner im gewerblichen Rechtsschutz ab.

Gegenüber deutschen Wirtschaftskanzleien sieht Weiland globale Sozietäten im Vorteil. Stockt die Konjunktur in Europa, können die Geschäfte in Asien oder Amerika besser laufen - und den Umsatzverlust ausgleichen. Eine weltweit aufgestellte Kanzlei könne Wirtschaftszyklen für sich nutzen, sagt er. Der deutsche Teil von Allen & Overy trägt heute gut zehn Prozent zum Konzernergebnis von 1,2 Milliarden Euro bei und ist damit nach England der zweitstärkste Standort. Der ehemalige Zehnkämpfer Weiland hat daran entscheidenden Anteil.

absatzwirtschaft biznet.de

Einmal publiziert, vielfach profitiert

Publizieren Sie auf biznet.de - dem Dienstleister-Portal der absatzwirtschaft und erreichen Sie die Entscheider im Marketing!

absatzwirtschaft biznet.de

- Marktplatz für Angebotspräsentationen
- Termine im Veranstaltungskalender
- Firmen im Branchenbuch
- Veröffentlichung von Gastbeiträgen

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Werden Sie Autor und veröffentlichen Sie auf Knopfdruck Ihre Fachbeiträge.
- ✓ Präsentieren Sie aktuelle Angebote auf dem Online-Marktplatz.
- ✓ Laden Sie ein zu Veranstaltungen und Terminen und überzeugen Sie Ihre Kunden vor Ort.
- ✓ Einmal veröffentlicht werden Ihre Einträge zusätzlich auf weiteren hochkarätigen Online-Portalen wie absatzwirtschaft.de, marketing-site.de, mittelstandsmanager.de veröffentlicht und erscheinen im täglichen Newsletter der absatzwirtschaft.
- ✓ Präsentieren Sie Ihr Unternehmen im Online-B Branchenbuch und hinterlegen Sie Ihre Kontaktdaten im Expertenprofil.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen auf biznet.de und erreichen Sie Top-Entscheider im Marketing!

Bestellung und Infos unter: www.absatzwirtschaft-shop.de/biznet