

## Nationaler Überblick

### MENOLD BEZLER

**Bewertung:** Die Stuttgarter Mittelstandskanzlei gibt sich expansiv wie kaum ein anderer regionaler Wettbewerber. In den 4 Jahren seit der Abspaltung von Ernst & Young/Luther holte sie mehrmals Verstärkung durch Quereinsteiger, die interessantes Geschäft mitbringen. Zuletzt baute MB ihre IP-Praxis mit Manfred Hammer aus, der als Salary-Partner von einem Stuttgarter Wettbewerber wechselte. Dass es beim Aufbau der Kanzlei nur wenige Rückschläge gab, belegt, dass es gelingt, die Neuzugänge zu integrieren. Ohnehin zeichnet sich MB durch eine gut etablierte Vernetzung zwischen den Praxisgruppen aus, die auch Wettbewerbern auffällt. Dadurch baut sie immer wieder bestehende Mandatsbeziehungen aus, Synergien ergaben sich beispielsweise bei der Beratung der Stadt Stuttgart zur Neuorganisation städtischer Gesellschaften im Zusammenhang mit dem Ausbau des Gottlieb-Daimler-Stadions zwischen der anerkannten Vergaberechtspraxis und den Gesellschaftsrechtlern. Für die Corporate-Praxis hat sich auch die Zusammenarbeit mit einer Finanzberatung aus dem öffentlichen Bankensektor als wertvoll erwiesen: MB wird dadurch regelmäßig zu M&A-Transaktionen mittlerer Größe hinzugezogen. Dass sie dabei durchaus in der Lage ist, mit Großkanzleien auf Augenhöhe zu arbeiten, zeigt u.a. die Umstrukturierung der Honsel-Gruppe, wo MB und Gleiss Lutz jeweils eine Gesellschaftergruppe berieten. Mandanten heben regelmäßig die "hohe Fachkompetenz und angemessene Kostenstruktur" hervor.

**Empfohlen für:** Arbeitsrecht; Gesellschaftsrecht; M&A; ÖPP und Infrastruktur; Vergaberecht.

**Internationale Einbindung:** Unabhängige deutsche Kanzlei.

**Entwicklung:** Aus der Zeit mit Ernst & Young/Luther hat sich MB das unternehmerische Denken und die starke interne Vernetzung bewahrt. Mit diesen Voraussetzungen gelingt es ihr, die Praxis stetig auszubauen und dem erklärten Ziel, langfristig eine der stärksten Kräfte im süddeutschen Raum zu werden, näher zu kommen. Noch ist der Aufbau zur Fullservice-Kanzlei jedoch nicht abgeschlossen, insbesondere im Bank- und Finanzrecht gibt es Bedarf. Hier aber steht MB vor einem Dilemma: Einerseits will man dezidiert keine weiteren Standorte, auch nicht am Finanzplatz Frankfurt eröffnen. Andererseits gibt es nur wenige Wettbewerber, die bankrechtliche Beratung aus Süddeutschland heraus aufbauen konnten. Möglicherweise wird sich die Kanzlei eines Tages zu einem mutigen Vorgehen durchringen müssen, um das weitere Wachstum und den Schritt in die nächst höheren Marktsegmente zu machen.