



Erste Klasse am Zug

Die neuen JUVE 40 unter 40

DIE 40 JUNGEN ANWÄLTINNEN UND ANWÄLTE, die JUVE für diese zweite Staffel von ‚40 unter 40‘ ausgesucht hat, kommen aus ganz unterschiedlichen Kanzleien, Städten und Fachgebieten. Was sie verbindet: jene persönlichen Charaktermerkmale, die Hinweise darauf geben, wie und warum sie sich den Anwaltsmarkt erobern werden.

von Aled Griffiths

Vor fünf Jahren war es einfacher. Die 40 jungen Anwälte, die JUVE im Jahr 2001 vorstellte (und für die letzte Ausgabe erneut besuchte: RM 08/06), waren alle schon auf ihrem Weg. Fast alle waren Partner. Ihr Geschäft war solide – oder war jedenfalls nie von einem skeptischen Management in Frage gestellt worden. Diesmal waren 40 unter 40 sehr viel schwerer zu finden. Und sie haben vielleicht für die kommenden Jahre die weitaus größere Herausforderung vor sich, denn sie sind mit einem viel aggressiveren Markt konfrontiert: Sowohl außerhalb ihrer Kanzlei im Kampf um lukrative und loyale Mandanten als auch innerhalb der Kanzlei, um Partner zu werden oder zu bleiben. Diese 40 werden hier vorgestellt, weil ihre

Wettbewerber oder ihre Mandanten zu glauben scheinen, dass sie das Zeug haben, es weit zu bringen. Immer wieder hörten wir während der Recherche lobende Worte wie „Er will was bewegen“, „Sie weiß, was sie will“ oder „Er wird etwas aufbauen“. Ehrgeiz, Beharrungsvermögen, kurz Unternehmertum prägt die heutige Generation vielleicht stärker als vor fünf Jahren, einfach, weil der Markt viel härter geworden ist. Und das gilt für Inhouse-Juristen ebenso wie für Anwälte in Kanzleien.

Wie sie letztlich erfolgreich sein werden, das wird von Kanzlei zu Kanzlei, von Unternehmen zu Unternehmen, von Fachgebiet zu Fachgebiet variieren. Ein erster Überblick ist erhellend: Die Gesellschaftsrechtler sind zu 75 Prozent in Großkanzlei-

en, einschließlich all der üblichen Verdächtigen. Nur einer hat seine eigene Kanzlei. Im Gegensatz dazu ist nur einer der IP-Anwälte in einer der großen Sozietäten. Hier dominieren die Boutiquen, ähnlich wie bei Medienrecht und Litigation.

Vor fünf Jahren war das Bild bei weitem nicht so klar. Es ist sicher nicht überraschend, dass erfolgreiche junge M&A-Partner die Marke und das Renommee ihrer (Groß-)Kanzlei ausnutzen wollen, aber es zeigt zugleich eindrucksvoll, wie schwer es geworden ist, hochklassige M&A-Arbeit außerhalb dieser großen Kanzleien zu praktizieren. Aber genau diese Kanzleien haben wohlbekannte Schwierigkeiten. Eines der erstaunlichsten Ergebnisse unserer Auswahl – und eines, das auch wir im

Hartnäckige Streiterin



Katja Fohrer

Jahrgang: 1971

Kanzlei: Mattil & Kollegen, München

Mit wem würden Sie gerne für einen Tag den Job tauschen? „Mit einem der BGH-Richter, die über meine Fälle zu entscheiden haben.“

Sie ist eine leidenschaftliche Streiterin vor Gericht. Mit ihrer Beharrlichkeit und Spaß an der Sache hat sich Katja Fohrer, Junior-Partnerin der Kapitalanleger-Kanzlei Mattil & Kollegen, bei Münchner Gerichten bereits einen Namen gemacht. Allein in einem Verfahren um betrügerische Warentermingeschäfte stellte sie für 45 geprellte Anleger nach acht Jahren 2,5 Millionen Euro in Großbritannien sicher. In ihrem Spezialgebiet Filmfonds genießt die junge Anwältin sogar bundesweite Anerkennung. „Da ist sie die Expertin schlechthin“, lobt ein Anlegeranwalt. Fohrer vertritt Hunderte von Anlegern gescheiterter Fonds wie VIP, Cinerenta und VIF. „Wenn ein Mandant Verluste erlitten hat, prüfe ich, ob ihm Schadenersatzansprüche zustehen, ob er zum Beispiel schon beim Fondsbeitritt falsch über die Risiken der Anlage informiert wurde oder ob der Prospekt fehlerhaft ist“, sagt Fohrer. Ihr Ziel für die nächsten Jahre: ihre Prozesse für geschädigte Filmfonds-anleger vor dem BGH zu gewinnen. Für ihr Engagement erntete Fohrer jüngst bereits Lorbeeren: Der Anlegerschützer-Verband FPSB wählte sie zur Vorsitzenden seines Ehrengerichts. (No)