

„Wir sprechen die Sprache des deutschen Mittelstands“

Kanzlei Lutz Abel wächst kräftig und öffnet Anfang 2020 ein Büro in Berlin

Von Sabine Wadewitz, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 16.11.2019

Nach der Gründung im Jahr 1994 hat sich die Kanzlei Lutz Abel zunächst auf Gesellschaftsrecht und Baurecht fokussiert. Angefangen hat man von null an mit drei Anwälten in einem Büro in München. „Wir haben unsere Ikea-Möbel selbst zusammengebaut“, erinnert sich

17 Salary-Partner. Neben den Anwälten sind 50 weitere Mitarbeiter aktiv. Die Struktur als standortübergreifende Sozietät hilft aus Sicht von Lutz dabei, „sehr gute Leute“ in die Teams holen zu können. Alle Anwälte arbeiten in einen Topf und partizipieren am Kanzleigewinn, der im modifizierten Lockstep verteilt wird. Es herrsche ein kooperatives Arbeitsklima bei hoher Spezialisierung und Qualifizierung der Juristen, betont Lutz.



Reinhard Lutz



Keine Fusionspläne

Der starke personelle Ausbau spiegelt sich in der Erlösentwicklung. Der Umsatz legte 2018 um fast ein Fünftel auf 20 Mill. Euro zu. Lutz Abel will auch künftig organisch weiter wachsen mit Quereinsteigern und mit der Ausbildung junger Anwälte. Es sei keine Fusion geplant und auch keine Anbindung an eine angloamerikanische Kanzlei. Solche Schritte und auch die Stundensätze dieser Sozietäten passten nicht zur Mandantenstruktur von Lutz Abel. „Wir sprechen die Sprache des deutschen

Mittelstands“, unterstreicht er. Klassische Mandanten der Kanzlei seien mittelständische Unternehmen und die öffentliche Hand. In der Venture-Capital-Beratung begleite man primär Family Offices und Venture-Ableger großer Unternehmen. Lutz Abel gehe es um Dienstleistungsmandate mit persönlichem Charakter.

Breites Angebot

Nach dem Ausbau in den vergangenen Jahren deckt die Kanzlei nach eigenem Bekunden heute alle wesentlichen Bereiche des Wirtschaftsrechts ab. Besondere Stärken habe man im Bau- und Vergaberecht, in der Venture-Capital-Finanzierung, im Gesellschaftsrecht und in Litigation. Die Abwehr der Haftung von Vorständen in zivilrechtlichen Verfahren ist ein wichtiges Segment für Lutz Abel genau so wie die Beilegung von Auseinandersetzungen zwischen Gesellschaftern.

Mit Blick auf weitere Expansionschritte nennt Lutz das Ziel, noch stärker in die Transaktionsberatung hineinzuwachsen. Auch die Real-Estate-Beratung einschließlich Immobilientransaktionen möchte er vertiefen. Und das Thema Compliance im Mittelstand betrachtet er ebenfalls als interessantes Beratungsgebiet, das künftig an Bedeutung gewinnen soll.

Gründungspartner Reinhard Lutz. Nach der Jahrtausendwende habe die Kanzlei verstärkt junge Anwälte an Bord genommen, um zu expandieren. Im Jahr 2009 startete Lutz Abel in Hamburg, wieder von der Pike auf mit einem Anwalt. 2012 folgte das Büro in Stuttgart – nach dem gleichen Prinzip. Anfang kommenden Jahres soll es nun in Berlin mit einem vierten Standort losgehen. Dort will die Kanzlei mit fünf bis sechs Kollegen ins Rennen gehen.

Start-up-Szene im Visier

Das neue Büro zielt unter anderem auf die Start-up-Szene in der Hauptstadt und die Beratung von Venture-Capital-Investoren. Zudem will sich die Kanzlei noch stärker in der Immobilienbranche etablieren. Auch in der Bauindustrie habe man zahlreiche Mandate. In der Beratung der öffentlichen Hand im Vergaberecht sehen die Anwälte ebenfalls ihre Stärken.

Die Kanzlei hat in den vergangenen Jahren an allen Standorten einen deutlichen Wachstumsschub verzeichnet. Seit 2015 habe sich die Zahl der Berufsträger verdoppelt auf aktuell 70, darunter 14 Partner und

Die Kanzlei im Profil

- Die Sozietät Lutz Abel wurde vor 25 Jahren in München gegründet. Anfangs spezialisiert auf Gesellschafts- und Baurecht, inzwischen Full-Service-Kanzlei.
- Ende 2019 beschäftigt die Kanzlei mehr als 70 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte in Büros in München, Stuttgart und Hamburg. Anfang 2020 kommt Berlin als neuer Standort dazu.
- Der Umsatz legte 2018 um fast ein Fünftel auf 20 Mill. Euro zu.