

„Law Firm Evolved“

Im Blickpunkt: Ein neues strategisches Konzept

Interview mit den deutschen Gründungspartnern von Rimôn Falkenfort



Prof. Dr. Bernd Geier, LL.M. (Cambridge)

Rimôn Falkenfort, Frankfurt am Main
Partner, Rechtsanwalt, Solicitor (England & Wales)

bernd.geier@rimonlaw.de
www.rimonlaw.de



Stephan Krampe, LL.M. (NYU)

Rimôn Falkenfort, Frankfurt am Main
Partner, Rechtsanwalt, Steuerberater

stephan.krampe@rimonlaw.de
www.rimonlaw.de



Michael Magotsch, LL.M. (Georgetown)

Rimôn Falkenfort, Frankfurt am Main
Partner, Rechtsanwalt

michael.magotsch@rimonlaw.de
www.rimonlaw.de



Oliver Otto

Partner, Rechtsanwalt
Rimôn Falkenfort, Frankfurt am Main

oliver.otto@rimonlaw.de
www.rimonlaw.de

Über hybride, virtuelle, alternative – disruptive – Sozietäten ist in den vergangenen Jahren viel geschrieben worden. Im September 2021 hat die US-Kanzlei Rimôn unter der Brand „Rimôn Falkenfort“ (RF) in Frankfurt am Main ein Büro mit einem für Deutschland neuartigen Konzept eröffnet. Prof. Dr. Thomas Wegerich sprach mit den Gründungspartnern.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Wer steckt hinter Rimôn Falkenfort? Woher kommen die Gründungspartner?*

Prof. Dr. Bernd Geier: Mit Stephan Krampe, Michael Magotsch, Oliver Otto und mir sitzen Ihnen heute im Taunusturm die vier Gründungspartner von Rimôn Falkenfort gegenüber. Wir möchten Impulsgeber für die Kanzlei von morgen sein – durch kurze Wege, schlanke Strukturen und innovative Technologien, die unseren Mandanten und uns unmittelbar zugutekommen. Stephan Krampe zum Beispiel verantwortete bislang das Steuerrecht bei Bryan Cave Leighton Paisner. Michael Magotsch war früherer Office-Managing-Partner von DLA Piper in Frankfurt am Main, Oliver Otto stieß als Restrukturierungsspezialist von DLA Piper zu uns. Im Mai 2022 kam mit Stephan Kleemann noch ein erfahrener Prozessrechtler mit langjähriger Expertise im Banking- und Capital-Markets-Bereich hinzu, und Anfang nächsten Jahres wird sich die Kanzlei partnerseitig im Immobilienbereich verstärken.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Was macht Rimôn Falkenfort innovativer, was anders als ihre Wettbewerber? Woher kommt Rimôn?*

Michael Magotsch: Wir leben den Slogan „Law Firm Evolved“. Unser Ziel ist es, RF immer wieder zu verbessern, weiterzuentwickeln und zu erweitern. Für seinen innovativen Ansatz wurde Rimôn in den USA vergangenes Jahr bereits zum elften Mal in Folge als „Best Law Firm“ ausgezeichnet. Das zeigt den Erfolg des Modells. Bereits 2020 war in Berlin Dirk Hamann, zuvor Co-Head Energy & Natural Resources bei Freshfields, zu Rimôn gestoßen und hatte so in Deutschland den Anfang gemacht. Mit RF adaptieren wir das kreative Modell von Rimôn für Deutschland.

Rimôn bedeutet Granatapfel auf Hebräisch und steht unter anderem für das sphärische „Kugel“-Modell von Rimôn – es ist gewissermaßen wie ein Apfel, im Gegensatz zum Pyramidenmodell der klassischen Großkanzleien. Das sphärische Modell spiegelt, bildlich gesprochen, eine maximale Berührungsfläche zwischen gleichberechtigten Partnern und Mandanten, im Inneren unterstützt durch das Management und die Plattformstruktur.

Wir setzen auf schlanke Strukturen und größtmögliche unternehmerische Freiheit für die einzelnen Partner ohne starre interne Vorgaben. Das bedeutet auch, dass wir uns von zeitbasierten Honorarstrukturen zu lösen versuchen, hin zu Festpreisen. Das erschließt neue Tätigkeitsfelder. Wir laufen so nicht Gefahr, aufgrund unserer Stundensätze interessante Fälle und zukunftssträchtige Themenfelder zu verpassen, können Start-ups und Fintechs auch in Bereichen beraten, die anderen Kanzleien gegebenenfalls aufgrund ihrer Kostenstrukturen nicht offenstehen.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Woher kommt der Name Rimón Falkenfort, und welche Besonderheiten gibt es in Bezug auf die Gründung der Kanzlei in Deutschland?*

Oliver Otto: Es ist eine Neuschöpfung. Wir sind integraler Teil der internationalen Law Firm Rimón, aber wir wollten auch von Anfang an hier in Deutschland ein eigenes Selbstverständnis entwickeln. Diese Verschmelzung zeigt sich unter anderem im Namen der Kanzlei: Es ist ein Kunstname, der bildhaft verdeutlicht, welche Eigenschaften für Anwälte eine wichtige Rolle spielen: Falken stehen für Weitsicht, Ausdauer, Geduld und Schnelligkeit. Dies in Kombination mit einem Fort, das für Sicherheit und Stärke steht, hat uns am Ende zu dem Namen Falkenfort geführt. Wir möchten unseren Mandanten langfristige und nachhaltige Sicherheit in Rechtsfragen ermöglichen. Gleichzeitig zeigen wir im Namen auch unsere Vernetzung mit der großen „Namensgeberin“.

Unser Team besteht aus erfahrenen Partnern, die langjährigen Großkanzleihintergrund haben, in den meisten Fällen Magic Circle. Wir sehen, dass es Zeit ist, sich von vielen traditionellen Strukturen der Kanzleibranche zu lösen. Wir sind Enthusiasten und wollen intern und in der Kommunikation mit den Mandanten auf Hightech setzen und nicht zuletzt auch Alternativen für das Leverage- und zeitbasierte Geschäftsmodell der traditionellen Großkanzleien anbieten. Deswegen haben wir uns für die Neugründung als RF in Frankfurt am Main entschieden.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Wie haben Sie sich als Gründungsteam in Frankfurt am Main kennengelernt?*

Stephan Krampe: Prof. Dr. Bernd Geier und ich kennen uns aus der Zeit bei Linklaters und sind bei Bryan Cave Leighton Paisner wieder zusammengekommen. Dort haben wir Michael Magotsch kennengelernt. Oliver Otto verbindet mit Prof. Dr. Bernd Geier und mir eine gemeinsame Zeit bei Linklaters und mit Michael Magotsch bei DLA Piper.

Mit unserer Gruppe von mehreren sehr erfahrenen Partnern können wir nun fast das gesamte Servicespektrum von M&A und Corporate über Arbeitsrecht, Compliance, Financial Services, Restructuring, Start-up & Fintech sowie Steuerrecht und Private Clients abbilden. Mit Stephan Kleemann haben wir einen sehr erfahrenen Litigator, vor allem im Banken- und Capital-Markets-Bereich, hinzugewinnen können und werden in Kürze auch die Lücke hinsichtlich Immobilien- und Baurecht sowie der Projektentwicklung schließen. Die Vernetzung untereinander und die Zusammenarbeit helfen uns, die vielschichtigen Fälle unserer Mandanten von allen Seiten betrachten zu können und umfassend aus einer Hand zu beraten. Zusammen bilden wir mit den Kollegen weltweit dabei ein großes Team.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Was sind Ihre Ziele? Das erste Jahr liegt hinter Ihnen. Geht Ihr Konzept auf, und sind Sie zufrieden mit dem Start?*

Prof. Dr. Bernd Geier: Wir haben uns einem ambitionierten, nachhaltigen Wachstumskurs mit höchster Qualität verpflichtet. Unser Ziel ist es, zu den innovativsten Kanzleien im Land und zu den ersten Adressen zu gehören, die für komplexe und anspruchsvolle Mandate angespro-

chen werden. Wir gehen davon aus, dass wir die Anzahl unserer Partner bald noch erweitern können und sind im Gespräch mit zahlreichen Kolleginnen und Kollegen. Wir streben ein deutliches Wachstum schon bis Ende 2023 an. Rimón gehört in Amerika zu den am kontinuierlichsten wachsenden Kanzleien. Wir nehmen uns daran ein Beispiel.

Seit Beginn der Coronapandemie ist wohl jedem klar, dass sogar sehr große komplexe Einheiten auch ausschließlich virtuell zusammenarbeiten können und dass das Ganze funktioniert. Wir werden das für uns und unsere Mandanten gewinnbringend nutzen, wo immer es sinnvoll ist. Gleichzeitig ziehen wir auch eine persönliche Arbeitsebene ein – das ist Ausdruck unseres „hybriden“ und flexiblen Modells. Kein „One size fits all“ mit zentralem Management und starren Vorgaben. Dafür variable Unterstützung durch das Management für den jeweiligen Partner sowie große Flexibilität im Verhältnis Partner/Mandant. Bei uns gibt es keine starren internen Vorgaben.

Deutscher AnwaltSpiegel: *Hilft Ihnen dabei der Erfolg von Rimón in den USA?*

Stephan Krampe: Rimón Falkenfort ist integraler Bestandteil von Rimón in Deutschland und verbindet so die Expertise und Flexibilität eines lokalen Partners mit der Schlagkraft und Reichweite einer internationalen Großkanzlei: Es war uns wichtig, Entscheidungen nach lokalen Marktbedürfnissen treffen zu können, gleichzeitig aber unseren Mandanten das gewohnte internationale Umfeld zu bieten. Wir geben unseren Partnern größtmögliche

Freiheit, um Mandanten aus unterschiedlichsten Marktsegmenten und mit unterschiedlicher Marktpositionierung bestmöglich, nachhaltig und kosteneffizient beraten zu können. Diese Eigenständigkeit spiegelt sich auch in unserer selbständigen Brand Rimôn Falkenfort wider.

Michael Magotsch: Rimôn Falkenfort hat so vollen Zugriff auf ein hochkarätiges internationales Netzwerk. Die Großkanzlei Rimôn ist aktuell an über 40 Standorten vertreten. Sie gehört zudem mit einem Umsatzplus von mehr als 50% zu den am dynamischsten wachsenden Großkanzleien weltweit. Michael Moradzadeh, Ex-CEO und Mitbegründer von Rimôn, unterstrich unlängst, dass wir als „Law Firm Evolved“ den Takt vorgeben. Mit Rimôn Falkenfort wollen wir in Deutschland nun dazu beitragen, das Netzwerk weiter auszubauen. Auf Sicht von ein bis zwei Jahren wollen wir an mehreren strategisch wichtigen Standorten vertreten sein und unsere Teamstärke signifikant erhöhen.

Deutscher AnwaltSpiegel: Meine Herren, vielen Dank, dass Sie unseren Lesern diese Einsichten geben. Wir werden die weitere Entwicklung von Rimôn Falkenfort im deutschen Rechtsmarkt mit Interesse weiter verfolgen. ←

ANZEIGE

RECHTSPOLITISCHER DIALOG



Jetzt informieren und kostenfrei anmelden!

Arbeitszeit und Arbeitszeiterfassung in der Kanzlei

Novellierung des Arbeitszeitgesetzes
vor dem Hintergrund der Rs. CCOO und der
Vereinbarungen im Koalitionsvertrag

18. Januar 2023, 15.30 Uhr

Humboldt-Universität
Jacob-und-Wilhelm-Grimm-Zentrum
Geschwister-Scholl-Straße 1-3
10117 Berlin (hybrid)

Veranstalter





