



Mag. Gernot Wifling

Dr. Bernhard Kall

DDr. Katharina Müller

Dr. Martin Melzer

Dr. Manuela Maurer-Kollenz

Mag. Simone Maier-Hülle

## „Freiraum in einer bewusst gelebten Partnerschaft“

Müller Partner Rechtsanwälte, Wien

**WETTBEWERB:**  
BWB unter Kuratel?

**GRANDSEIGNEUR:**  
Prof. Welser im Gespräch

**BUCHTIPP:**  
„Angst und Macht“

# „Freiraum in einer bewusst gelebten Partnerschaft“

Die Leitwerte der Wiener Wirtschaftskanzlei Müller Partner Rechtsanwälte sind Qualität, Engagement und Partnerschaft. Die sechs Partner halten für den weiteren Ausbau der Kanzlei Ausschau nach den „besten Köpfen“.

Interview: Dietmar Dworschak



DDR. KATHARINA MÜLLER, TEP

**Frau Dr. Müller, ich kann mich noch gut erinnern, mit Ihnen als Partnerin einer sogenannten Boutique-Kanzlei das erste Interview geführt zu haben. War die Entwicklung zu der mittlerweile bestehenden breit aufgestellten Wirtschaftskanzlei Zufall oder purer Wille?**

**DDR. Katharina Müller:** Ich meine, es war eine Mischung aus beidem. Mein Ziel war es, eine Gemeinschaft von engagierten Anwälten zusammen zu bringen. Unser Konzept ist, in unseren verschiedenen Rechtsbereichen als Top-Anwälte dabei zu sein. Wir möchten als führend am Markt mit ganz besonderer Expertise in jenen Fachbereichen wahrgenommen werden, in denen wir arbeiten.

Wir sind sehr aktiv in unserer Kommunikation und bieten regelmäßig zahlreiche Fach-Veranstaltungen an, die besonders gut angenommen werden. Und wir sind stark im Bereich Publikationen, wir tragen vor und arbeiten intensiv mit Organisationen zusammen, die in unseren Fachbereichen eine wesentliche Rolle spielen.

Das eingangs angesprochene Konzept ist voll aufgegangen. Wir sind jetzt sechs Partner (übrigens zu gleichen Teilen männlich und weiblich, sicher einzigartig in unserer Branche), die in ihren jeweiligen Fachbereichen die Grundidee jeden Tag umsetzen.

**Herr Dr. Kall, wie definieren Sie die Schwerpunkte der Kanzlei – über Ambition oder Umsatz?**

**Dr. Bernhard Kall:** Zwischen uns Partnern ist es sicher die Ambition, weil – wie Katharina Müller schon gesagt hat – unser Anspruch ist, dass die besten Köpfe bei uns arbeiten. Die besten Köpfe, die bei uns sind, haben natürlich auch die entsprechenden Umsätze.

**DDR. Katharina Müller:** Wir haben für unsere Kanzlei drei Leitwerte entwickelt: der erste ist Qualität, fachlich, menschlich und organisatorisch. Der zweite ist Engagement. Darauf legen

wir sehr großen Wert. Und der dritte Leitwert ist Partnerschaft. Das betrifft das Verhältnis der Partner untereinander wie auch die Beziehung zu den Mitarbeitern – und zu den Mandanten. Wir wollen vom Klienten nicht nur als Berater, sondern auch als Partner wahrgenommen werden.

**Frau Magister Maier-Hülle, wo liegt Ihr Fachbereich als Partnerin?**

**Mag. Simone Maier-Hülle:** Ich und Manuela Maurer-Kollenz sind die Immobilienexperten der Kanzlei. Wir sind mit unserem Team breit aufgestellt und beraten in allen außerstreitigen wie auch streitigen Immobilienangelegenheiten. Bauträger, Projektentwickler, große Immobilienunternehmen, Hausverwaltungen wie auch sonstige Unternehmen und Private sind unsere Mandanten. Wir sind Vertragserrichter, Treuhänder, Prozessvertreter und Berater in allen Immobilienfragen. Nachdem ich eine eigene Kanzlei geführt habe, bin ich erst vor zwei Jahren Partnerin dieser Kanzlei geworden. Unser Partner Gernot Wilfling hingegen kam aus einer typischen Großkanzlei und konnte bei uns in kurzer Zeit erfolgreich die Praxisgruppe Kapitalmarktrecht aufbauen. Ich kann nur bestätigen, was Katharina Müller und Bernhard Kall gesagt haben: Qualität, Engagement und Partnerschaft sind die Werte, die wir täglich leben.

Dazu kommt die besondere Expertise, die wir in allen Fachbereichen bieten.

**Ein wichtiger Schwerpunkt der Kanzlei ist das Thema Vermögen. Erbrecht und Vermögensweitergabe, Unternehmensnachfolge und Stiftungen sind hier die Stichworte.**

**Welche spezielle Expertise bieten Sie hier?**

**DDR. Katharina Müller:** Im Bereich der Vermögensnachfolge haben mein Partner Martin Melzer und ich – wir leiten gemeinsam die Praxisgruppe Stiftungen und Vermögensweitergabe – den Vor-

teil, dass wir umfassende Konzepte anbieten können – vom Stiftungsrecht über das Gesellschaftsrecht bis hin zum klassischen Erbrecht. Was uns hier besonders zugutekommt, ist, dass wir uns als „Anwälte der nächsten Generation“ etablieren konnten. Wir sitzen oft mit dieser nächsten Generation und der Übergabergeneration an einem Tisch, was ich sehr positiv finde.

**Was ist Ihr persönlicher Beratungsschwerpunkt, Herr Dr. Kall?**

**Dr. Bernhard Kall:** Ich komme familiär aus einem Bauunternehmen und habe die HTL für Hoch- und Tiefbau absolviert. Es ist daher naheliegend, dass mein Schwerpunkt im Baurecht, aber auch im Vergaberecht liegt.

Zum Thema Unternehmensweitergabe möchte ich noch anmerken, dass wir gerade einen besonderen Fokus auf Bauunternehmen setzen. Wir beschäftigen uns eingehend mit den Bedürfnissen der vorwiegend mittelständischen Strukturen in diesem Bereich. Hier können wir Synergien zwischen Gesellschaftsrecht, Stiftungsrecht, Erbrecht und Vermögensweitergabe sowie Baurecht herstellen.

**DDr. Katharina Müller:** Auf diese Weise finden wir immer wieder neue Themen, die zu uns passen. Beispielsweise beschäftigt sich Martin Melzer verstärkt mit aktuellen Entwicklungen im Bereich der Gemeinnützigkeit. Bereits bevor das neue Gesetz in diesem Bereich gekommen ist, hatten wir unter seiner Leitung eine Praxisgruppe eingerichtet und es in kurzer Zeit geschafft, bei diesem Thema der Marktführer zu sein.

**„Wer seine Klienten liebt erspart ihnen den Gang zu Gericht“ habe ich als Empfehlung für Kanzleien im Ohr, die wirklich Geld verdienen wollen. Warum kommen Sie dann gerade von einer Verhandlung?**

**DDr. Katharina Müller:** Wenn es notwendig ist, gehen wir mit vollem Engagement zu Gericht. In den letzten Jahren haben wir gerade in großen Bauprozessen viel Erfahrung gesammelt. Speziell in komplizierten technischen Fragestellungen sehen wir uns immer wieder als Übersetzer zwischen Technikern und Juristen.

**Dr. Bernhard Kall:** Wir haben seit acht Jahren ein eigenes Produkt für den Baubereich entwickelt, das sich Bauprojekt-Support nennt, mit dem wir Mandanten bewusst vor einem Gang zu Gericht schützen wollen. Baubegleitend schulen und unterstützen wir die Klienten, damit es eben nicht zu einem Prozess kommt.

**Was die Kommunikation nach außen betrifft, gehört Ihre Kanzlei zu den aktivsten und agilsten des Landes. Da gibt es ein Baurägerfrühstück, ein Stiftungsfrühstück, einen Tag der offenen Tür usw...Mit welcher Absicht tun Sie das?**

**DDr. Katharina Müller:** Wir wollen in den Bereichen, in denen wir besondere Expertise bieten, spürbar wahrgenommen werden, mit wichtigen Themen, auch mit solchen, die sich erst morgen stellen werden. Konzepte wie Lean-Management oder Betreutes Wohnen sind solche Themen, von denen man viel hört, mit denen sich aber nur wenige ernsthaft auseinandersetzen. All diese Aktivitäten sollen dazu dienen, dass unser Qualitätsniveau hoch bleibt und der Markt von unserem Know-how erfährt. Zusätzlich bieten wir hier auch ein Forum für unsere Mandanten, die uns gerne besuchen und uns bestätigen, dass wir spannende Themen anbieten.

**Mag. Simone Maier-Hülle:** Das ist eine gute Gelegenheit, sowohl Expertise zu zeigen wie auch den Mandanten Zugang zu Netzwerken zu bieten, in denen wir agieren. Wir sehen immer wieder, dass es gut ankommt, mit diesem Service die Klienten mit ihren fachlichen Fragestellungen abzuholen.

**Sie haben Schwerpunkte in den Bereichen Bau und Immobilien, Kapitalmarktrecht und Vermögensweitergabe, wollen Sie die Kanzlei weiter ausbauen?**

**DDr. Katharina Müller:** Wir wollen das Konzept der „besten Köpfe“, wie wir es erfolgreich praktizieren, weiter ausbauen, speziell in Bereichen, die wir heute noch nicht abdecken.

Wir wollen zusätzliche Kompetenzbereiche mit Anwältinnen und Anwälten aufbauen, die die vorhin angesprochenen Werte zu teilen bereit sind. Zu diesem Zweck planen wir derzeit auch die räumliche Erweiterung der Kanzlei.

**Mag. Simone Maier-Hülle:** Wir denken hier an Kolleginnen und Kollegen, die eine Struktur suchen, die mehr Freiraum als eine typische Wirtschaftskanzlei bietet und das Unternehmerische viel mehr in den Vordergrund stellt.

**DDr. Katharina Müller:** Wer neu zu uns kommt, sollte die Verantwortung nicht scheuen, die mit einem unternehmerischen Zugang verbunden ist, der im Gegenzug aber enorm viele Chancen bietet.

**Dr. Bernhard Kall:** Wir glauben, im Gegensatz zu den üblichen Partnermodellen, die wir kennen, andere Wege zu gehen, um jene Werte, die wir hier in der Kanzlei leben, auch gesellschaftsrechtlich abbilden zu können.

**Mag. Simone Maier-Hülle:** Was wir anbieten, ist Freiraum in einer bewusst gelebten Partnerschaft.

**Frau Dr. Müller, Frau Mag. Maier-Hülle, Herr Dr. Kall, danke für das Gespräch.**



DR. BERNHARD KALL



MAG. SIMONE MAIER-HÜLLE

**Müller Partner Rechtsanwältinnen GmbH**

Rockhgasse 6  
A- 1010 Wien  
Tel: + 43 1 535 8008  
Fax: + 43 1 535 8008-50  
E-Mail: office@mplaw.at  
www.mplaw.at

**müller partner**  
rechtsanwälte  
works