
Zu diesem Buch

Teil 1

Der erste Teil dieses Buches stellt weit mehr als 200 Wirtschaftskanzleien vor.

Die für dieses Handbuch verwerteten Stellungnahmen, mit Hilfe derer sich auf Kanzleien schließen lässt, die in den einzelnen Rechtsgebieten besonders zu empfehlen sind, basieren auf der unabhängigen Recherche unserer Journalisten. Im Laufe dieser Recherche wurden eine Vielzahl von Rechtsanwälten und Unternehmensjuristen angesprochen, damit ein möglichst vollständiges Bild der jeweiligen Rechtsgebiete und Märkte gewonnen werden konnte. Die Ranking-Tabellen reflektieren die Ergebnisse dieser Recherche. Innerhalb der einzelnen Gruppen sind die Kanzleien alphabetisch aufgelistet. Die Tabellen sind nicht als maßgebliche Darstellungen zu verstehen, sondern dienen vielmehr als Ausgangspunkt für Diskussionen.

Teil 2

Im zweiten Teil des Buches sind Kanzleiprofile zu finden. Soweit sich Kanzleien ganz- oder doppelseitig vorstellen, folgt die grafische Gestaltung im Interesse der Leserfreundlichkeit einem dem Stil unseres Verlagshauses entsprechenden Layout. Diese Profile sind kostenpflichtig, für den Inhalt sind die Kanzleien selbst verantwortlich. Es lag insbesondere bei Kanzleien, ihre Vorstellung dem Standesrecht entsprechend zu gestalten. Die Schaltung (oder Nichtschaltung) eines Profils von einer Kanzlei hat keinen Einfluss auf den Inhalt des redaktionellen Teils.

Kanzleien waren traditionsgemäß als Partnerschaften organisiert, wobei jeder Partner ein ausgebildeter Anwalt war. Nichtsdestotrotz hat das vermehrte Aufkommen von Limited Liability Partnerships (LLPs) und die Sorge um die uneingeschränkte Haftung einzelner Partner für die Verbindlichkeiten einer Kanzlei dazu geführt, dass immer mehr Kanzleien sich für alternative Geschäftsstrukturen entscheiden. So firmieren viele Kanzleien nun als LLPs, wobei die "Partner" dieser Kanzleien streng genommen eher "Mitglieder" als "Partner" sind.

Einige Kanzleien sind sogar noch weiter gegangen, so dass jeder "Partner" nun ein Angestellter seines/ihrer eigenen Dienstleistungsunternehmens ist. Die Kanzlei ist demnach ein Amalgam dieser individuellen Dienstleistungsunternehmen, was die Haftung einzelner Partner weiter einschränkt.

Gleichzeitig wurden die Kriterien, wer in einer Kanzlei Partner werden kann, gelockert, und andere anwaltlich Tätige (vor allem Barrister und Legal Executives) können nun auch in den Partnerstatuts aufgenommen oder Mitglieder einer LLP werden.

In dieser Publikation verwenden wir den Begriff "Partner" als allgemeine Bezeichnung, die sich auf alle oben beschriebenen Strukturen und Arrangements bezieht. Jemand, der im redaktionellen Teil als Partner bezeichnet wird, kann demnach beispielsweise rein rechtlich betrachtet Mitglied einer LLP sein oder aber auch der Mehrheitsanteilseigner eines eigenen Dienstleistungsunternehmens, und muss nicht notwendigerweise Anwalt sein.

Daher ist es wichtig sich bewusst zu sein, dass das Wort "Partner" im weiteren Sinne benutzt wird und nicht notwendigerweise bedeutet, dass die besagte Person in der Tat ein Partner ist oder sich als Partner präsentiert. In jedem Falle ist der beste Rat, sich direkt über die im redaktionellen Teil erwähnte Person zu erkundigen.