



HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK
WIRTSCHAFTSKANZLEI

MICHAEL SCHMITTMANN
IM GESPRÄCH MIT
PROF. DR. JO GROEBEL

„Ein Anwalt muss auch verkaufen können“

Bereits bei der Liberalisierung des Rundfunkmarktes, als private Sender noch umstritten waren, mischte die Wirtschaftskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek kräftig mit. Heute ist sie eine der großen deutschen Kanzleien, unter anderem auf dem Gebiet für Technologie, Medien und Kommunikation. Michael Schmittmann ist seit zwölf Jahren Partner und berät vor allem mittelständische Unternehmen, an denen er besonders ihre Beständigkeit schätzt.

Michael Schmittmann im Gespräch mit dem Medienexperten Prof. Dr. Jo Groebel.

Prof. Dr. Jo Groebel: Ihre Kanzlei wurde 1971 gegründet. Seitdem gab es einen stetigen Aufstieg, heute ist die Kanzlei in den JUVE-Top-100 auf Platz 11. Was macht Ihre Kanzlei so besonders?

Michael Schmittmann: Unsere Kanzlei ist eine „deutsche“, das unterscheidet sie von rund 50 Prozent der großen Kanzleien in Deutschland, die mittlerweile englisch oder amerikanisch geprägt sind. Das macht uns attraktiv für den deutschen Mittelstand. Wir nehmen keine New Yorker Stundensätze und sind auch nicht fremd registert. Dadurch wird es für uns natürlich international nicht einfacher, da muss man sehr auf sich aufmerksam machen. Unsere Kanzlei ist thematisch breit aufgestellt. Sie ist deshalb so gewachsen, weil Anfang der 1990er Jahre Fusionen zwischen Anwaltskanzleien an verschiedenen Standorten erlaubt wurden. Vorher war das verboten. Sie waren als Anwalt nur an einem Gericht zugelassen, und das Büro durfte auch nur in einer Stadt sein. Mit der Änderung haben wir in Hamburg und Köln große Fusionspartner hinzugewonnen und konnten das Geschäft auf andere Standorte ausdehnen. Heute sind wir eine der großen vier Kanzleien in Deutschland, die nicht international in globale Firmen integriert sind.

Gibt es einen Bereich, auf den Sie sich spezialisiert haben?

Wir haben uns sehr stark auf Technologie, Medien und Kommunikation konzentriert – das ist vor allem mein Tätigkeitsbereich. Wir sehen das als eine Industrie und nicht als Rechtsgebiet. Dazu ist es wichtig, Spezialist dieser Industrie zu sein, um die Technik zu verstehen, die Mentalität der Menschen zu kennen, und neue Entwicklungen mitzubekommen. Wir haben mit regulatorischem Medienrecht angefangen – Sie waren ja selbst daran beteiligt. Damals ging es um die Liberalisierung

der Märkte und darum, unter welchen Bedingungen private Rundfunkanstalten mitmischen dürfen.

Eine Diskussion, die heute gar keine Rolle mehr spielt ...

Richtig, das ist heute kein Thema mehr, denn der Markt ist verteilt. Von unabhängigen Anbietern, vor allem aus dem Ausland, die auf den deutschen Markt möchten, werden noch Nischenangebote produziert, der Rest ist ARD/ZDF, P7S1 und RTL. Dasselbe gilt für die Telekommunikation, wo nur wenige, dafür starke Telefongesellschaften präsent sind. Wir sind mit von der Partie, weil wir über das technische und wirtschaftliche Know-how verfügen. Unsere Kanzlei hat eine Praxisgruppe aufgebaut, die sich IP, Media & Technology nennt, mit ungefähr 40 Anwälten. Damit sind wir in Deutschland einer der ganz Großen, der dieses Gebiet abdeckt. Dabei ist ganz wichtig, dass wir Marktbeherrschern wie Deutsche Telekom oder RTL nicht zugerechnet werden und so attraktiv für die vielen kleinen Unabhängigen sind.

Sie sagen, das nationale Geschäft ist Ihre Stärke. Kann man denn heute, gerade in Ihrem Sektor, überhaupt noch unter Ausschluss internationaler Ansätze arbeiten?

Überraschenderweise kann man das recht gut. Es gibt zum Beispiel in den USA sehr viele Unternehmen, die in Deutschland einen nationalen Partner haben wollen und nicht ihr amerikanisches Büro von zuhause. Auf dieser Ebene läuft das recht gut, aber es ist schwer, bekannt zu werden und bleiben. Man muss reisen, man muss Klinken putzen.

Wie wirken sich die verschiedenen Rechtsphilosophien in den USA und in Deutschland auf Ihre Arbeit aus?

Wenn wir Verträge für amerikanische Mandanten in Deutsch-



„Wir nehmen keine New Yorker Stundensätze und sind auch nicht fremd regiert.“

Michael Schmittmann im Gespräch mit Prof. Dr. Jo Groebel

land machen und sagen, wir gehen zum Notar, um einen Gesellschaftsanteil oder ein Grundstück zu kaufen, dann schütteln die erst einmal den Kopf. Aber am Ende lieben sie dieses System, weil wir in Deutschland ein Handelsregister und ein Grundbuch haben, worauf sie vertrauen können. Das gibt es in Amerika nicht. Wenn Sie in den USA ein Haus kaufen, schließen Sie eine Versicherung darüber ab, dass Sie wirklich vom Eigentümer gekauft haben. Sie haben aber keinen Beweis, dass er wirklich der Eigentümer ist.

Der große Unterschied ist, dass bei uns vieles per Gesetz geregelt ist. Wenn wir einen Vertrag schreiben, bittet uns der amerikanische Mandant z.B. bei einer Kündigungsfrist von drei Monaten, Monat zu definieren. Doch das müssen wir nicht, weil es bei uns im Gesetz steht. Das kennt der nicht. Amerikaner wollen alles in Verträgen regeln, und diese Rechtskultur ist zu uns herüber geschwappt.

Hat sich unsere Rechtskultur amerikanisiert?

Ja, wir haben heute Begriffe in den Verträgen, die es im deutschen Recht zum Teil nicht gibt. Das ist ein Riesenproblem, wenn Sie einen solchen Vertrag vor einen deutschen Richter tragen. Entweder er versteht es nicht, oder er sagt, das lehne ich ab, ihr habt einen Begriff verwendet, der anders definiert ist als im deutschen Recht, und dieser Vertrag gilt nach deutschem Recht. Wir haben den Vorteil, dass wir rechtlich ein relativ strenges Korsett haben, an das wir uns halten können, und die Amerikaner nicht. Aber wie in den Staaten gibt es heute für fast jedes Lebensgebiet einen Anwalt. Das war vor 25 Jahren bei uns noch nicht so.

Wie ist in diesem Zusammenhang das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP einzuordnen – was bedeutet ein solches Abkommen für die Medienbranche?

Es gibt schon seit geraumer Zeit das GATS (General Agreement on Trade in Services, die Red.), ein Abkommen zum grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen. Dadurch konnte sich die amerikanische Filmindustrie schon sehr gut positionieren. Was in TTIP allerdings zum gewerblichen Rechtsschutz steht, ist weitgehend unbekannt. Soweit sind wir noch gar nicht. Die eigentliche Angst bei TTIP ist ja auch nicht der Abschluss an sich, sondern, dass amerikanische Unternehmen in Europa Freiheiten erhalten, die unsere nationalen europäischen Unternehmen nicht immer haben.

Haben Sie ein Beispiel dafür?

Sie kennen noch aus den 1980er und 1990er Jahren die europäische Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen“. In Dänemark hat der Gesetzgeber jedoch festgelegt, dass es – anders als in anderen europäischen Staaten – bei ihm keine Werbung für Kinder geben soll. Ein Däne darf in Dänemark also auch keine Werbung für Kinder ausstrahlen, ein deutscher Sender sehr wohl, auch wenn sein Programm in Dänemark gesehen wird. Das Thema nennt man „Inländerdiskriminierung“. Ein Amerikaner wird das mit TTIP jedoch auch in großem Stil dürfen. Die Angst vor TTIP ist also vielmehr eine Angst vor der Wettbewerbsverzerrung, weil sich die Amerikaner nicht an die teils strengen europäischen Spielregeln halten müssen.

Und die Rolle der Schiedsgerichte bei TTIP?

Die Urteile von einem Schiedsgericht sind weder billiger noch schneller als von einem staatlichen Gericht. Ich bin deshalb sehr froh, dass im Moment die Tendenz auf europäischer Seite in Richtung staatlich verfasster Gerichte geht. Das ist allerdings meine persönliche Meinung.

Welche Rolle spielen weiche Faktoren wie Gespräche mit Politikern bei Ihrer Arbeit?

Das ist enorm wichtig. Ich streite z.B. für mehrere Mandan-



*„Wir bewegen uns deshalb immer
in die Richtung, wo der Mandant
uns haben will.“*

Michael Schmittmann im Gespräch
mit Prof. Dr. Jo Groebel

ten, die im Internet Fernsehen verbreiten, man nennt das OTT (Over-the-top) oder IPTV. In diesem Bereich kämpfe ich für eine Neuregelung des Urheberrechtsgesetzes, die sicherstellt, dass ein solcher Anbieter dieselben Rechte hat wie ein Kabelnetzbetreiber. Der kann nämlich die Urheberrechte ganz einfach bei der GEMA zentral erwerben. Deshalb schreiben wir auch Gutachten und Positionspapiere und wir vermitteln Gespräche zu Ministerien. Unsere Hoffnung ruht auf Brüssel, weil dort gerade die Satelliten- und Kabelrichtlinie reformiert wird und alle wichtigen Fragen geprüft werden.

Sie haben sich persönlich vor einigen Jahren gegen mehr Engagement auf EU-Ebene und für die Selbstständigkeit entschieden. Wie kam es dazu?

Während meines Studiums verpflichtete mich ein Professor, ein Referat über Satellitenfernsehen zu halten. Und dieses Thema hat mich nie mehr losgelassen. Das war damals so neu und interessant. Während meiner Referendarzeit bin ich zu Ivo Schwartz, dem Leiter der Rechtsangleichung in der Brüsseler Kommission, gegangen. Das war ein wahres Schlüsselerlebnis diesen Mann zu erleben, der schon unter Ludwig Erhard Rechtsangleichung auf europäischer Ebene gemacht hat. Das hat mich sehr motiviert, Europarecht zu praktizieren und mich mit der Binnenmarktentwicklung zu beschäftigen. Ich musste mich dann entscheiden, ob ich meinen Weg in der Kommission bestreiten oder in die Privatwirtschaft wechseln möchte. Ich wollte letzteres ausprobieren.

Und Sie sind in der Privatwirtschaft „hängen“ geblieben ...

So ist es. Die Freiheiten sind größer, weil man in diesem Beruf so gut wie gar nicht fremdbestimmt ist. Wenn ich an meine Studienfreunde denke, die in der Verwaltung stecken, da sind manche mit Ende 50 völlig frustriert, weil nichts mehr kommt.

Gibt es bestimmte Prinzipien, die Ihre Kanzlei in besonderem Maße prägen?

Ganz wichtig ist die persönliche Unabhängigkeit, die wir sehr pflegen. Das fängt schon damit an, dass der Mandant Sie oft bedrängt. Der Mandant von heute kann der Feind von morgen sein, wenn der Anwalt nicht das macht, was ihm gefällt. Da muss man Rückgrat haben. Andererseits ist Recht ein Instrument zum wirtschaftlichen Erfolg, dem muss man sich oft unterordnen. Die Unabhängigkeit führt dazu, dass Sie auch einmal dem Mandanten sagen, nicht mit mir, lass uns auseinandergehen. Umgekehrt gibt es auch Situationen, in denen man von dem Business-Case nicht überzeugt ist. Auch das sage ich dann dem Mandanten. Ich hatte einen Amerikaner, der unbedingt einen Wetterkanal in Deutschland machen wollte. Er war unverbesserlich! Das Projekt ist leider nichts geworden. (lacht)

Wie wichtig sind Führungsprinzipien in einer Kanzlei im Vergleich zu einem klassischen Unternehmen?

Sie haben unter Anwälten sehr starke Individualisten, und das ist auch gut so und kein Nachteil. Die halten sich allerdings alle für die Größten, zumindest müssen sie das zeigen, sonst gibt es vom Kunden kein Mandat. Sie müssen also einen großen Kreis an Individuen so orchestrieren, dass der Rahmen vorgegeben ist, aber mehr nicht. Wir versuchen, so wenig wie möglich zu führen. Aber je größer unsere Kanzlei wird, umso schwieriger wird das.

Zugleich wird Management auch für Anwälte immer wichtiger.

Absolut! Die Kanzleien unterscheiden sich da sehr voneinander. Die einen lenken ihr Geschäft heute nur noch in Richtung Transaktion, Compliance und anspruchsvolle Klageverfahren. Andere wie wir sagen, das kann man wollen, aber wissen wir, was in zwei Jahren wirklich gebraucht wird?

Rechtsform:

PartGmbH

Gründung:

1971

Sitz:

Düsseldorf

Geschäftsführer:

Dr. A. Urban, Dr. H. Gummert,
Dr. P. Johansson

Mitarbeiter:

circa 750

Umsatz:

131,6 Millionen (2015)

Branche:

Rechtsanwälte, Steuerberater und Notare

Produkte:

Beratung, Vertretung

Webseite:

www.heuking.de



Meine wichtigste Entscheidung:

Freiberufler zu werden.

Meine schlechteste Entscheidung:

Die eine oder andere verpasste Chance, weil ich zu vorsichtig war, ist schon dabei.

Meine beste Entscheidung:

Auf dem deutschen Markt tätig zu bleiben – You ain't seen nothing yet!

Wir bewegen uns deshalb immer in die Richtung, wo der Mandant uns haben will.

Woran erinnern Sie sich besonders gerne zurück?

Ich erinnere mich daran, dass CNN durch einen Mitarbeiter, der gute Beziehungen zum ZDF hatte, plante, mit dem ZDF zusammen ein CNN-Deutschland Programm zu machen. Über einen Anwalt in London wurden wir gebeten, den amerikanischen Kollegen zu helfen. Als das CNN Legal Team nach Deutschland kam, war es schon ein besonderes Erlebnis. Einer von denen war noch nie in seinem Leben in Europa gewesen. Ein anderer durfte nicht mitreisen, weil er dachte, er käme mit seinem US-amerikanischen Führerschein bis Deutschland.

Unglaublich. Mit wem haben sie damals auf deutscher Seite verhandelt?

Das waren Peter Weber und Prof. Dr. Carl-Eugen Eberle, aber die kamen mit 20 Mann in die Verhandlung. Das sind natürlich Erlebnisse, die sich heute nur noch anekdotisch verwerten lassen.

Was würden Sie heute rückblickend auf Ihre Laufbahn anders machen?

Ich würde mich stärker politisch engagieren, um mehr mitbestimmen zu können, wer in der Wirtschaft und Politik entscheiden darf. Das kann ich heute nicht mehr nachholen und das will ich auch nicht. Aber das hätte ich wirklich anders machen sollen.

Wie organisieren Sie das Thema Weiterbildung bei sich in der Kanzlei – ist jeder für sich selbst zuständig, oder gibt es seitens der Kanzlei Angebote?

Wir haben bei uns die Heuking-Akademie gegründet, die den Anwälten Fortbildung anbietet. Da sind auch Themen wie PR dabei, nach dem Motto: Wie mache ich potenzielle Mandanten aufmerksam, dass ich ein kompetenter Anwalt bin? Nur gute Leistungen zu erbringen, reicht letztlich nicht aus. Ein Anwalt muss auch verkaufen können.

Und wie steht es grundsätzlich um den Nachwuchs im juristischen Bereich?

In Deutschland wird in den nächsten Jahren die zunehmende Verrechtlichung der rückläufigen Zahl an Studienabgängern gegenüberstehen. Denn jetzt kommen die geburtenschwachen Jahrgänge an die Uni. Es gibt zwar prozentual mehr Studenten pro Jahr als früher, aber wenn Sie die nominalen Zahlen sehen, ist das wenig. Ausländer, die nach Deutschland kommen und den Markt hier befruchten, die kann man sich in der Medizin oder in der Technik vorstellen, aber nicht bei Jura, weil die deutsche Sprache vom ersten Tag an perfekt beherrscht werden muss.

Die deutsche Politik streitet momentan über die Erbschaftsteuer. Sie scheint es gerade dem Unternehmensnachwuchs nicht einfach zu machen ...

Es gibt zwei zentrale Modelle. Das amerikanische Modell

„Für den Mittelstand generell gilt: Die persönliche Verantwortung führt zu besseren Entscheidungen.“

Michael Schmittmann



ist steuerrechtsgetrieben. Der Amerikaner hat beim Unternehmensübergang eine so hohe Steuer zu bezahlen, dass er bei der Unternehmensgründung nie damit rechnet, dass die eigenen Kinder das Geschäft übernehmen werden. Das geht gar nicht. In Deutschland ist es gegenteilig, wir loten alle Möglichkeiten aus, wie das Geschäft fortgeführt werden kann. Die Erbschaftsteuer gehört bei uns insgesamt abgeschafft. Die Leute kommen auf die dümmsten Ideen, um diese Steuer zu vermeiden. Wie wir zukünftig Nachfolge sichern können, ist schwer zu sagen. Das geht eigentlich nur durch Mitarbeitermodelle. Ich habe einen Mandanten, der seine Mitarbeiter in die Gesellschaft reinholt, in Form eines Stiftungsmodells.

Was zeichnet aus Ihrer Sicht den deutschen Mittelstand aus?

Die Erfahrung mit Großunternehmen bringt die Sympathie zum Mittelstand mit sich, vor allem, weil es im Mittelstand weniger Fluktuation gibt. Ich bin in den Bundesverband mittelständische Wirtschaft gegangen, um zu lernen wie der Mittelstand tickt. Wir waren letzte Woche mit dem Senat in Karlsruhe im Institut für Verfahrenstechnik und haben gesehen, wie Industrie 4.0 funktioniert. Das sind Erlebnisse, die mir in der Arbeit unheimlich helfen. Für den Mittelstand generell gilt: Die persönliche Verantwortung führt zu besseren Entscheidungen.

Gibt es auch kritische Faktoren?

Ein Mittelständler bewegt sich im Allgemeinen erst, wenn es an irgendeiner Stelle wehtut, z. B. in Sachen Cybercrime. Viele mittelständische Unternehmer stellen solange niemanden ein, der die Systeme überwacht und für Sicherheit sorgt, bis etwas passiert ist. Bestes Beispiel ist eine Krankenhauskette hier in Neuss, die von Erpressern gezwungen wurde, die Daten runterzufahren und Lösegeld zu zahlen.

Die haben für ein paar Tage nicht operieren können. Das muss man sich mal vorstellen. Ein Großunternehmen hat unter Compliance-Gesichtspunkten einen solchen Druck, dass ein präventives Investment gar nicht erst in Frage gestellt wird.

Wie kann der Mittelstand sich in puncto Datensicherheit besser wappnen?

Es ist zu überlegen, ob man entsprechende Vorkehrungen unabhängig vom Einzelunternehmen für eine Gruppe von Mittelständlern trifft. Ein Verband kann da nur Beratungen anbieten oder Experten vorhalten. Der zweite Punkt ist ganz einfach. Solche Risiken werden meistens im Mittelstand nicht budgetiert. Am Jahresanfang wissen Sie ja auch nicht, dass Sie im Oktober gehackt werden. Dann müssen Sie aus dem Stand heraus etwas aufbauen. Das fällt einem Mittelständler deutlich schwerer als einem Großunternehmen, da muss er aber ran!

Könnte der Mittelstand auch einfach etwas innovativer sein?

Das sehe ich genauso kritisch wie Sie. Doch es kommt noch etwas anderes hinzu: Start-ups wären ja für die mittelständische Industrie interessant, aber dieses Gebiet hat die Politik den Finanzinvestoren überlassen. Wir haben zwar eine ganz lebendige Start-up-Szene, für die bräuchten wir allerdings jetzt Fachleute, die zusammen mit den Finanzchefs und dem Mittelstand Einstiegsangebote machen. Innovationen können häufig von kleinen Betrieben nicht alleine gestemmt werden. Es wäre viel einfacher, in andere zu investieren. Auf dem Gebiet ist noch einiges zu tun. Berlin macht immerhin langsam Fortschritte.

Welche Bedeutung hat für die Kanzlei die Vernetzung mit regionaler Politik und Entscheidungsträgern vor Ort?

Das spielt eine ganz große Rolle, insbesondere, wenn man den öffentlichen Sektor nimmt. Wir haben hier zum Beispiel eine relativ starke Vergaberechtspraxis, die auch in Infrastrukturprojekten für Kommunen tätig ist. Da müssen Sie lokal verbunden sein. Das Anwaltsschicksal des Solisten ist dadurch bestimmt, dass er eigentlich immer am falschen Ort sitzt. Deshalb sollte man als Kanzlei auch in allen führenden Wirtschaftsregionen präsent sein.

Was wünschen Sie sich von der Politik für den Mittelstand?

Zum einen soll kein Schutzzaun um den Mittelstand gebaut werden, denn dann würde er erlahmen. Dennoch muss bei jeder Entscheidung überlegt werden, ob der Mittelstand mitgenommen wird, oder ob etwas nur der Großindustrie nutzt. Diese Kontrollfrage muss man sich stellen. Nehmen wir mal an, ein Mittelständler wäre in der Rolle von VW. Er würde selber ins Gefängnis gehen, und er wäre pleite. Ein Konzern wie VW kann es sich leisten, auf einen Vergleich in Amerika zu setzen.

Was werden zukünftig die größten Herausforderungen für Ihre Branche sein?

Wir wissen noch nicht ganz, wie es weiter geht. Ob der Status des Anwalts auf Niveau erhalten bleibt, oder ob die Rechtsberatung banalisiert wird, das kann alles kommen. Aber, jetzt kommt der entscheidende Punkt, der unseren Berufsstand im Herzen treffen kann: Es gibt Mandanten aus der Großindustrie, die haben 120 eigene Juristen in der Rechtsabteilung. Es gibt keine Kanzlei in Deutschland, die mehr in ihrem Thema weiß. Wenn die ein Mandat rausgeben, fragt man sich schon warum?

Sagen Sie es mir!

Weil sie das gute Gefühl brauchen, dass der Anwalt für seine Antworten haftet! Sie sagen sich, wir sind uns unsicher, soll doch der Anwalt mit seiner Haftpflicht das Risiko der Lösung tragen. Wenn wir uns falsch entscheiden, dann greift dessen Haftpflichtversicherung. Wenn sich Beratung in einen Formalismus verschiebt, der deshalb gepflegt wird, damit ich jemanden habe, der seinen Kopf dafür hinhalten kann, dann wird es schwierig.

Wie gehen Sie damit um?

Ich pflege Mandanten, die mich nach einer guten Haftpflichtversicherung fragen, zu sagen, wir haben eine bestimmte Deckung. Wenn Sie mehr versichert haben wollen, dann müssen wir eine Zusatzversicherung abschließen und die kostet Geld. Was meinen Sie, wie schnell die weg sind und nichts mehr von sich hören lassen. (lacht)

Was schätzen Sie am BVMW und am Bundeswirtschaftssenat?

Der BVMW hat sich ganz hervorragend positioniert. Die Arbeit, die gemacht wird, ist sehr gut. Ich kann nicht er-



Vita

Michael Schmittmann, geboren am 21.08.1958 in Recklinghausen, ist Rechtsanwalt und Partner der Rechtsanwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf, zugelassen am Landgericht und Oberlandesgericht Düsseldorf. Er war von 1989 an Rechtsanwalt in der Rechtsanwalts- und Steuerberatersozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf und Brüssel, wurde zum 01.04.2000 Partner der PricewaterhouseCoopers Veltins Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und ist seit 01.01.2004 erneut Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf. Er studierte an den Universitäten Köln und Genf, dem British Institute of International and Comparative Law, London, dem International Law Institute Georgetown University, Washington, DC und war Consultant der Europäischen Kommission (GD III – Binnenmarkt). Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Informationstechnologie (IT), Medienrecht einschließlich Sport und Entertainment, Telekommunikationsrecht, IT-Vertragsrecht und IT-Litigation, Urheber- und Verlagsrecht, europäisches und deutsches Kartellrecht, Kunstrecht und Glücksspielrecht. Er leitet die Praxisgruppe IP, Media & Technology mit ca. 40 Berufsträgern. Heuking Kühn Lüer Wojtek wurde 2014 als Kanzlei des Jahres für Informationstechnologie mit dem renommierten Preis des JUVE-Verlags ausgezeichnet. 2016 wurde Michael Schmittmann vom Handelsblatt als „Anwalt des Jahres“ für „Regulatory“ (regulierte Industrien) ausgezeichnet.

kennen, dass der BDI, der sicherlich über viel mehr Geld und Manpower verfügt, sehr viel weiter kommt als wir. Das ist schon eine sehr gute Leistung.

Ich danke Ihnen sehr herzlich.



Außenansicht der Wirtschaftskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek

Herausgeber

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft,
Unternehmerverband Deutschlands e.V.
Präsident Mario Ohoven
Potsdamer Straße 7 / Potsdamer Platz
10785 Berlin
www.bvmw.de

August 2016

Copyright Fotos: Stephan Wieland und Wirtschaftskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek
Gestaltung: TEAM WANDRES GmbH