

NACHGEFRAGT

Anwälte, Anwälte, Anwälte

Wie viele Rechtsberater braucht man für eine Transaktion?

Bei Unternehmenstransaktionen berät nur in seltenen Fällen ein einzelner Anwalt, sondern es werden regelmäßig Teams von 20 Juristen oder mehr tätig. Die Kanzleien publizieren die Zahl ihrer beteiligten Anwälte auch stolz in ihren „Deal-Meldungen“. Wie viele Anwälte zum Einsatz kommen, hängt in der Praxis nicht nur von der Transaktion ab, sondern auch von der beauftragten Kanzlei und der Anwaltsvergütung, die sich überwiegend am Zeitaufwand orientiert.

Der Transaktionswert ist daher kein verlässlicher Indikator: Volumenmäßig kleinere Geschäfte können zuweilen komplizierter sein als ein Milliardendeal. Relevant sind dagegen Faktoren wie die Zahl der Tochterunternehmen in verschiedenen Ländern, spezialrechtliche Probleme, nötige Um-

strukturierungen oder die Notwendigkeit einer umfassenden Buchprüfung (Due Diligence).

Die Kanzlei entscheidet über Umfang und Intensität ihrer Tätigkeit meist weitgehend selbst – und damit auch darüber, welche und wie viele Anwälte sie einsetzt. Ihr Arbeitsstil und Effizienzbewusstsein beeinflussen daher maßgeblich die Größe des Teams. So setzen manche Sozietäten ausschließlich in engen Spezialgebieten sehr erfahrene Anwälte ein; andere tendieren dazu, auch weniger komplizierte Einzelfragen nur Experten anzuvertrauen. Das führt dann eher zu großen Teams. Anwälte, die sich eher als Generalisten begreifen, decken mehr Sachfragen selbst ab und arbeiten daher eher mit schlankeren Gruppen.

Ein anderer wesentlicher Faktor ist die Berufserfahrung: Vielfach gelangen auch Anwälte im ersten oder zweiten Berufsjahr zum Einsatz, deren Sachkunde ihren – im Vergleich zu erfahreneren Kollegen geringfügig niedrigeren – Stundensatz nicht unbedingt rechtfertigt. Intern ist dann oft vom „Learning by earning“ die Rede.



Rolf Giebeler ist Partner von Hermes & Giebeler in Bonn.

Auch der Auslastungsgrad der Kanzlei kann eine Rolle spielen: In Boomzeiten wird das Team eher klein sein, weil viele Mandate gleichzeitig zu betreuen sind; in Zeiten niedriger Auslastung wird personell eher großzügiger geplant. Dabei gilt: Je mehr Anwälte beteiligt sind, desto höher ist der interne Abstimmungsbedarf, dessen Zeitaufwand dem Kunden wiederum in Rechnung gestellt wird.

Im Ergebnis gibt es also keine einfache Formel dafür, wie viele Anwälte für die Beratung bei einem Unternehmenskauf eingesetzt werden sollten. Doch geben Faktoren wie die Komplexität der Transaktion und die mit ihr verbundenen Risiken für den Mandanten Anhaltspunkte. Qualitäts- und kostenbewusste Auftraggeber tun jedenfalls gut daran, die Entscheidung über das „Staffing“ nicht allein der Kanzlei zu überlassen. Vielmehr sollte mit ihr vorab ein „Lastenheft“ vereinbart werden – und damit auch Zahl und Qualifikation der voraussichtlich benötigten Anwälte und deren Vergütung.