

Die richtigen Rechtsberater

Gerade bei Transaktionen – etwa im Zuge von Nachfolgeprozessen – ist juristischer Rat gefragt. Nur: Auch Juristen können irren. Und das kann teuer werden. Doch wie findet man die richtigen Rechtsberater?

VON REINHARD HERMES UND ROLF GIEBELER. Nicht wenige mittelständische Unternehmer stehen vor einer Herausforderung wie dieser: Die Nachfolge ist noch ungesichert, und es wird Kapital für notwendige Investitionen benötigt. Anders als früher halten sich die Banken mit der Kreditvergabe zurück. Ein Investor will sich an dem Unternehmen beteiligen. Der Unternehmer ist interessiert, möchte aber die Kontrolle und die Entscheidung über eine mögliche Nachfolge aus seiner Familie behalten.

Wie bei anderen grundlegenden Unternehmensentscheidungen auch ist hier kompetenter juristischer Rat gefragt. Nur: wie den richtigen Anwalt mit der notwendigen juristischen Expertise und Marktkenntnis finden? Wem sollte der Unternehmer vertrauen, dem bewährten, ihm persönlich nahestehenden Hausanwalt, einer bekannten Großkanzlei oder der Empfehlung eines guten Freundes? Außerdem, wie kann er die Kosten im Griff halten?

Der Unternehmer sollte sich in dieser Konstellation vor allem überlegen, wie und nach welchen Kriterien er seinen Anwalt auswählt – und nicht wie manch andere den Fehler machen, der Auswahl seines Autos mehr Sorgfalt zu widmen als dieser wichtigen Entscheidung. Denn ein mit den Usancen des Transaktions-

geschäfts nicht vertrauter Anwalt wirkt eher hinderlich oder gefährdet sogar den Transaktionserfolg. Ebenso wenig hilft es dem Unternehmer, sich hinter die Großmandanten einer teuren internationalen Kanzlei einzureihen, die dann vielleicht nur ihr B-Team für ihn auf Eis schickt und außerdem auch noch für finanzierende Banken agiert.

Die Auswahl des geeigneten Rechtsberaters ist allerdings selbst für größere Unternehmen nicht einfach. Hier hilft es einige Regeln zu beherzigen:

- ▶ Sich frühzeitig Gedanken machen und sich einen Überblick über den Anwaltsmarkt verschaffen.
- ▶ Ein „Pflichtenheft“ für die Beratung im konkreten Fall erstellen: Welche Leistungen brauche ich voraussichtlich? Welche Märkte und welche Länder sind betroffen, welche Spezialfragen (zum Beispiel Umweltthemen, Patente) stellen sich? Wer berät die Gegenseite?
- ▶ Eine Vorauswahl grundsätzlich geeigneter, aber möglicherweise unterschiedlicher Kanzleien vornehmen. Großkanzleien mögen da ebenso in Betracht kommen wie spezialisierte Boutique-Kanzleien, die vielleicht mit dem Hausanwalt gut zusammenarbeiten können.
- ▶ Die geeignete Kanzlei durch ein strukturiertes

iertes Bietungsverfahren ermitteln, bei dem einheitliche Parameter, einschließlich Kosten abgefragt werden und die Kandidaten Gelegenheit zur persönlichen Vorstellung erhalten.

- ▶ Bereits im Auswahlverfahren die Mandatsbedingungen einschließlich der abrechenbaren Leistungen und der Zahl und Qualifikation der beteiligten Anwälte festlegen.
- ▶ Auf einem Gesamtbudget, gegebenenfalls Festpreisen für definierte Arbeitsschritte, bestehen und die Kostentragung bei unvorhersehbaren Ereignissen regeln.
- ▶ Schließlich die Kanzlei und vor allem die verantwortlichen Anwälte auswählen, mit denen die Chemie stimmt, mit denen man nach Persönlichkeit und Temperament harmoniert (hier hilft der Pizza-Test: Kann man sich vorstellen, nach einem langen Verhandlungstag um Mitternacht mit dem Anwalt noch gerne eine Pizza essen zu gehen?).
- ▶ Das eigene Unternehmen auf die Transaktion vorbereiten: überlegen welche Aufgaben man im eigenen Haus erledigen kann; einen zentralen Ansprechpartner für alle Informationswünsche der Kanzlei bestimmen.
- ▶ Während der Transaktion regelmäßig

Kontakt mit dem verantwortlichen Anwalt halten, insbesondere hinsichtlich strategischer Entscheidungen und Einhaltung des Budgets.

Die entscheidenden Weichenstellungen werden also am Anfang vorgenommen. Ist die Kanzlei erst einmal beauftragt und läuft die Transaktion, ist der Einfluss des Mandanten begrenzt. Die teuersten Anwälte sind dabei nicht immer die am besten geeigneten. Ist ein Landrover ein besseres Auto als ein Ferrari? Für die Fahrt durchs Gelände der eine, für die Rennstrecke der andere. Für Stadt oder Landstraße mag ein VW oder Toyota sinnvoller sein.

Dr. Reinhard Hermes und Dr. Rolf Giebeler von Hermes & Giebeler Legal Solutions beraten Unternehmen unter anderem bei der Auswahl von Kanzleien und Mandatsvereinbarungen.