

REINHARD HERMES

„Viele Anwälte scheuen klare Aussagen“

Rechtsanwalt Reinhard Hermes ist Partner der Frankfurter Beratungsfirma Hermes & Giebeler Legal Solutions, die für Unternehmen passende Anwälte sucht. Im Interview spricht er darüber, welche persönlichen Fähigkeiten ein Spitzenjurist mitbringen muss, warum die Advokaten ihren Mandanten mitunter Steine statt Brot liefern und wie es gelingt, dass die Chemie zwischen Mandant und Anwalt stimmt.

Was zeichnet einen guten Anwalt aus?

Erfahrung und Urteilskraft spielen eine große Rolle. Und der Anwalt muss sicher ein brillanter Jurist sein – das ist eine Grundvoraussetzung. Ebenso wichtig sind aber persönliche Eigenschaften wie Empathie, die Fähigkeit, sich selbst zurücknehmen, zuhören und Fragen stellen zu können. Außerdem muss der international ausgerichtete Wirtschaftsanwalt zumindest die englische Sprache beherrschen und in unterschiedlichen Kulturen zu Hause sein.

Worauf kommt es sonst noch an?

Sehr wichtig ist die Chemie. Nicht alle Menschen passen vom Typ her zusammen und können gleichermaßen Vertrauen zueinander aufbauen. So ist etwa ein sich über mehrere Monate hinziehender Unternehmensverkauf eine fortdauernde Abfolge von Stresssituationen. Wenn da das Vertrauen nicht

stimmt, wird es schwierig. Auch das Alter des Anwalts muss passen. Ein 30-jähriger Junganwalt hat in der Regel noch nicht die Erfahrung und das Standing, einen gestandenen Mittelständler in existenziellen Fragen zu beraten.

Aber kneifen nicht viele Anwälte genau an der Stelle?

Viele Anwälte sind risikoavers. Einige geben ihren Mandanten Steine statt Brot, indem sie ihren Rat unter mehrfach qualifizierte Voraussetzungen und Bedingungen stellen und klare Aussagen scheuen.

Was sind weitere typische Fehler, die Anwälte machen?

Manche Anwälte haben vor allem den Abschluss der Transaktion und ihre eigene Rolle dabei im Blick. Sie fragen zu wenig danach, was der Mandant wirklich will und nehmen zu wenig Rücksicht auf dessen Ziele und Bedürfnisse. Am Ende zählt aber allein der Erfolg des Mandanten und nicht der des Anwalts.

Schauen Mandanten zu sehr auf das Geld?

Die Kosten spielen zunehmend eine Rolle. Das birgt eine Gefahr: Der günstigere ist nicht immer der bessere Anwalt. Nimmt er einen höhe-

ren Stundensatz als die Konkurrenz, kann er trotzdem unter dem Strich günstiger sein. Ein guter Anwalt braucht meist weniger Stunden bis zur Lösung eines Problems oder für einen Vertragsentwurf.

Qualität in der Rechtsberatung senkt auch die Kosten.

Sind extrovertierte Anwälte besser?

Es kommt darauf an. Eher extrovertierte bis aggressive Anwälte sind vor allem als Prozessanwälte gefragt. Der M&A-Bereich zählt dagegen weniger zu den Nullsummenspielen.

Hier kommt es nicht selten auch auf den Fortbestand der Beziehungen an. Dann ist es besser, einen Experten auszuwählen, der keine verbrannte Erde hinterlässt.

Bringt es Vorteile, eine Anwältin zu beauftragen?

Unter den Spitzenanwälten sind zunehmend Frauen vertreten, wenn auch noch zu wenige. Ich bin Anhänger gemischter Teams. Männer und Frauen bringen unterschiedliche Fähigkeiten mit. Anwältinnen haben oft mehr Empathie und sind eher in der Lage, „Out of the box“ zu denken und kreative Vorschläge zu machen.

Die Fragen stellte Marcus Creutz.