

Interview mit einem Wirtschaftsanwalt

Frage: Sie sind als Rechtsanwalt in verschiedenen Rechtsgebieten tätig. Einer Ihrer Schwerpunkte ist das Wirtschaftsrecht. Wie kamen Sie dazu?

Antwort: Das hat sich für mich so ergeben. Nach dem Referendariat habe ich bei einem Anwalt gearbeitet und dort wirtschaftsrechtliche Mandate mitbetreut. Man fängt im Kleinen an, hat Handwerker oder kleine Betriebe mit fünf bis zehn Mitarbeitern, die arbeiten dann vielleicht für einen größeren Betrieb, und dann entwickelt sich das so weiter.

Wie erwirbt man die Qualifikation, als Wirtschaftsanwalt zu arbeiten?

Es gibt keine besondere Qualifikation. Wirtschaftsanwalt ist jeder, der mit Unternehmen zu tun hat und nicht für den Verbraucher tätig ist. Wer für den Verbraucher tätig ist, bearbeitet zum Beispiel Familien- oder Mietrecht. Als Wirtschaftsanwalt hat man bestimmte typische Tätigkeitsfelder.

Was machen Sie konkret als Wirtschaftsanwalt?

Ich habe einen Mandantenstamm von Unternehmen, die ich in allen ihren Belangen berate und vertrete. Ich mache Vertragsverhandlungen, ich entwerfe Verträge, ich gebe ihnen generelle Ratschläge, wie unternehmerische Entscheidungen rechtlich zu strukturieren sind. Zum Beispiel, wie ein Unternehmen gesellschaftsrechtlich aufgebaut wird, sei es als GmbH oder GmbH und Co KG. Ich repräsentiere diese Firmen auch in Vertragsverhandlungen mit anderen Unternehmen und vertrete sie gerichtlich.

Welche Aufgabe hat ein Anwalt bei Fusionen von Unternehmen?

Er muss schon im Vorfeld prüfen, mit welchen rechtlichen Risiken und Haftungen das Unternehmen behaftet ist, mit dem man fusionieren möchte. Dazu stellt einem das jeweils andere Unternehmen Unterlagen zur Verfügung. Manchmal sind die so'n bisschen selektiert, aber normalerweise ist das alles. Jedes Problem, was die haben, kann ich da sehen. Man überlegt sich: Haben die Probleme mit ihren Arbeitnehmern, mit dem Betriebsrat, mit ihrem Tarifvertrag, mit den Gewerkschaften, haben sie Probleme mit ihren Banken, sind da Kredite wackelig, wie sind die Kredite gesichert? Gibt es Risiken, die für das Unternehmen bedeuten, dass man eigentlich schon aus rechtlichen Gründen den Gang zum Insolvenzrichter antreten müsste? Das ist die Vorprüfung. Dann finden Vertragsverhandlungen statt. Da setzt man sich mit den Anwälten des anderen Unternehmens zusammen und äußert seine Bedingungen. Diese und jene Bedingung muss spätestens bei Vertragsabschluss erfüllt sein. Dann entwirft man den Verschmelzungsvertrag oder Übernahmevertrag. Manchmal müssen Unternehmensteile abgespalten und verkauft werden, manchmal müssen Einigungen mit Banken, Gläubigern oder Aktionären gefunden werden.

Braucht ein Anwalt besondere Talente, um als Wirtschaftsanwalt zu arbeiten?

Ich denke schon. Man muss sicher Wirtschaft spannend finden. Sonst ist man dafür ungeeignet, weil man tausende Seiten von Verträgen durchlesen und an Vertragsformulierungen herumfeilen muss. Man muss schon Spaß daran haben, die wirtschaftlichen Zusammenhänge zu erkennen, ansonsten steht man das nicht durch.

Trifft aus Ihrer Erfahrung das Klischee zu, dass es in der Kommunikation unter Unternehmern und Managern sehr nüchtern, ja knallhart und vielleicht sogar gnadenlos zugeht?

Manchmal ja, manchmal nein. Ich habe schon Verhandlungen beigewohnt, in denen es knallhart wurde. In denen auch gedroht wurde, in denen selbst ich als Anwalt bedroht wurde. Wo dann schon ans Eingemachte appelliert wird. Wenn's um viel geht, wird der Ton hart, und die Beteiligten sind wenig konzilient. Bei kleineren Sachen ist das oft schon anders, da hängen nicht die Geschicke von ganzen Firmen dran. Wenn's auf einer kleineren Ebene zugeht, da ist man dann doch verträglicher.

Gibt es bei Gesprächen unter Firmenvertretern manchmal auch unfaire Methoden?

Unter den Anwälten nicht. Dass die Vertragskontrahenten, die nicht die Anwälte sind, auch mal mit Gewaltmitteln drohen, das gibt's.

Gewaltmittel?

Ich erinnere mich an die konkrete Behandlung für einen Hedgefonds, den ich vertreten habe, der ein großes Unternehmen erworben hatte. Um dieses Unternehmen buhlte ein anderer Finanzhai. Es war alles hochstreitig. Man wusste, dass die anderen, die sich um das Unternehmen bewerben, mit gewissen russischen Kreisen verknüpft sind und von dort Geld haben. Wenn aus solchem Mund dann zu hören ist, man solle sich gut überlegen, ob man das hier wirklich durchziehen will, man hätte doch Familie, dann versteht man das schon als Angriff auf die Person. Da geht es nicht mehr darum, dass man nur wirtschaftlich miteinander kommuniziert. Und erpresst wird natürlich auch, das gehört dazu, dass irgendeine Schweinerei, die vielleicht der eine von dem anderen weiß, ausgenutzt wird. Das wird dann oft sehr subtil gemacht. Die Anwälte machen es noch subtiler.

Wird bei den Verhandlungen sehr direkt formuliert oder ist es wichtig, auch den Hintersinn von Aussagen deuten zu können?

Meistens wird direkt formuliert. Je näher es in den unerlaubten Bereich hineingeht, ins Erpresserische, wird verklausuliert. Aber normalerweise direkt. Und wenn die Leute aufgeregt sind, entfährt einem Managing Director der zweitgrößten Bank der Welt ein „Fuck you!“ in der Verhandlung.

Welche Rolle spielen bei den Verhandlungen Vertrauen und Misstrauen?

Bei mir spielt nur eine Rolle, dass mein Mandant mir und ich ihm vertrauen kann. Mit den anderen, da gibt's kein Vertrauen, da würde man als Anwalt einen Fehler begehen, wenn

man auf Vertrauen setzen würde, anstatt irgendetwas, was gesagt wird, schriftlich zu fixieren.

Braucht man als Wirtschaftsanwalt eine besondere Nüchternheit und Härte, um sich durchzusetzen?

Wenn man zu emotional ist, würde man ja Verhandlungen verlassen, weil man sie nicht mehr aushält. Ich habe schon erlebt, dass Anwälte aus Verhandlungen herauslaufen. Härte? Nur sehr eingeschränkt, weil man in der Regel nicht alle Trümpfe in der Hand hält. Die anderen sind auch nicht dumm. Man braucht sich da rechtlich nicht viel vorzumachen. - Es ist wichtig, dass man die wirtschaftlichen Belange des Mandanten durchsetzen muss. Der Anwalt ist der typische Verhandler, und zum Verhandeln gehört manchmal Härte, manchmal auch nachgeben können.

Sind Sie bei Ihrer Arbeit schon mal in einen Gewissenskonflikt gekommen?

Nein, noch nie. Ich hatte Situationen, am Anfang meiner beruflichen Tätigkeit als Strafverteidiger, wo ich mich dann hinterher doch etwas gewundert habe. Man hat einen Mandanten, der wegen Verkehrsgefährdung angezeigt ist. Und irgendwann platzt der damit heraus: „Ich wollte den anderen umbringen.“ Letztlich wurde das Verfahren gegen eine Geldbuße eingestellt. Da hab ich mir schon Gedanken gemacht. Man ist Anwalt und man tut, was man tun muss. Solange das, was man tut, mit dem Gesetz vereinbar ist, habe ich kein Problem damit.

Sie verdienen als Wirtschaftsanwalt Geld. Macht es Ihnen auch Vergnügen, für Firmen zu arbeiten?

Das ist der Hauptgrund, weshalb ich es tue. Mich erfüllt die Tätigkeit. Weil es spannend ist bei größeren Firmenübernahmen, Fusionen oder Restrukturierungen. Wenn Unternehmungen in eine wirtschaftliche Schieflage geraten sind und man ihnen da aushelfen muss. Wenn da sehr viel dran hängt, spürt man das als Anwalt, und das erfüllt mich dann schon.