

Titelthema

Märkte von morgen

Aufkommende Länder aus der zweiten Reihe

Special

Wirtschafts- kanzleien

Titelthema

Der Horizont bis 2050
Zukunft der Weltwirtschaft

Extra

Audits im Mittelstand
Energie und Energieeffizienz

Special

Juristische Beratung
Optimierung des Einkaufs

Interview | Vischer AG

Vertrauen in die Integrität

UMAG ▶ Herr Haegi, inwiefern unterscheiden sich Unternehmer in ihren Erwartungen an die Qualität und die Effizienz der Beratung von anderen Mandanten? ▶ Zunächst einmal verlangen alle Mandanten, dass die Arbeit professionell und fehlerfrei sowie fallbezogen mit der nötigen Expertise erledigt wird. Gleichwohl gibt es Besonderheiten. Unternehmer sind beispielsweise viel mehr involviert und engagiert, wenn sie etwas persönlich betrifft. Das erleben wir bei profanen Themen im Erbrecht oder im Familienrecht, vor allem aber bei Fragen von erheblicher Tragweite wie der Neustrukturierung der Unternehmensgruppe, der Neubesetzung von Führungspositionen und in der Nachfolgeplanung. Solche Sachen gehen Unternehmern nahe und sind ihnen außerordentlich wichtig.

Zudem sind Unternehmer entscheidungsfreudiger als Manager, sobald sie die Fakten und die juristische Analyse kennen. Sich durch die Auskunft des Anwalts nur absichern und legitimieren zu wollen, ist ihnen völlig fremd. Sie sind jederzeit bereit, die Verantwortung für ihre Entscheidungen zu tragen. Tatsächlich hängt ja von ihrer Haltung und von ihrem Handeln das Wohlergehen des Unternehmens und das Vermögen ihrer Familie ab.

UMAG ▶ Wie kommen Erstkontakte zustande? ▶ Die Arbeit in einer rein technischen Angelegenheit, die wir für ein Unternehmen erbringen, kann dazu führen, dass aus ihr eine engere Beziehung zum Unternehmer erwächst, so dass er seinem Anwalt auch seine sensibleren Sorgen und Befindlichkeiten eröffnet. Ansonsten empfehlen uns zufriedene Mandanten weiter. Zudem sorgen unser Ruf und Rankings dafür, aufgesucht zu werden. Letztlich aber zählt nur das Vertrauen, dass Unternehmer zu ihrem Anwalt haben wollen und können.



Urs Haegi

UMAG ▶ In der Praxis müssen Sie sich rasch über Firmen orientieren, die Sie in Anspruch nehmen wollen. Wie kommen Sie zu einem ersten Eindruck? Was ist in dringenden Fällen? ▶ Wenn wir zum ersten Mal beauftragt werden, spreche ich mit meinen Partnern, die das Unternehmen oder die Eigentümerfamilie vielleicht schon aus anderen Kontexten kennen. Darüber hinaus werden wir auch das Internet konsultieren. Weitere Recherchen wird es nur in seltenen Ausnahmefällen geben.

Juristische Arbeit hat jederzeit sorgfältig zu sein. Ist dies ausnahmsweise wegen Dringlichkeit nicht darstellbar, werden wir eine Prioritätenliste erstellen, die wie alle anderen Aspekte der Bearbeitung präzise mit dem Mandanten besprochen wird. Dabei bleibt er zu jedem Zeitpunkt der Zusammenarbeit der Auftraggeber. Er wird beraten, aber er entscheidet, was wir tun. Zu den Pflichten eines Anwalts gehört, diese Vorgaben von seinen Klienten zu verlangen, wobei er selbstverständlich die relevanten Informationen aufbereitet und die Entscheidungsfindung unterstützt.

UMAG ▶ Unternehmer sind kostenbewusst. Wie wirkt sich das aus? ▶

Unternehmer sind so kostenbewusst wie andere Mandanten. Auch angestellte Manager stehen unter Druck, ihre Ausgaben zu rechtfertigen, da ihnen dies von den Eigentümern ihrer Firmen so auferlegt wird. Da gibt es keine gravierenden Unterschiede. Unternehmer handeln aber aus eigenem Antrieb kostenbewusst, weil sie ja ihre eigenen Ressourcen einsetzen. Das erklärt ihren vernünftigen Hang zur Sparsamkeit. Das bezieht sich leider auch auf die Rechnungen des Anwalts.

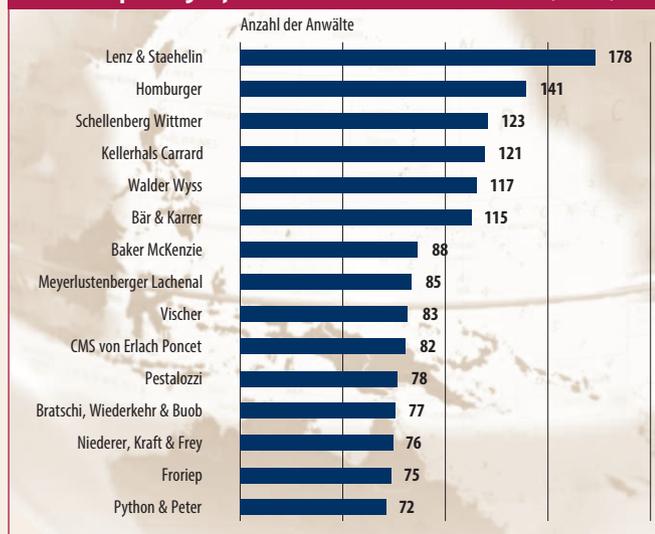
Vor diesem Hintergrund ist die Standardisierung der Produkte einer Kanzlei im Tagesgeschäft, etwa hinsichtlich bestimmter Vertragsformen und Verträge, sinnvoll. Die Preissensibilität lässt nach, wenn Unternehmern etwas wirklich am Herzen liegt. In diesen Fällen sind besondere Expertise und Erfahrung, vor allem aber individuelle, zuverlässige Lösungen gefragt. Als Anwalt wird man da mitunter nicht nur der Ratgeber sein, sondern in die Rolle des Vertrauten rutschen.

UMAG ▶ Unternehmer regeln viele Rechtsgeschäfte mit Bordmitteln oder mit ihrem Hausanwalt. Muss guter Rat teuer sein? ▶ Sagen wir so: Schlechter Rat ist immer teuer, weil er Zeit und Geld kostet, ohne die Chancen zu realisieren, so dass die Ziele in die Ferne rücken. Der Wirtschaftsanwalt sollte mitwirken, wenn die bekannten Bahnen verlassen werden und wenn etwas auf dem Spiel steht. Beides ist in unserer globalen Welt nicht selten. Auch zu bedenken ist, dass zukunftsfähige, haltbare Lösungen bei allem Rückgriff auf Bewährtes stets auch etwas Innovatives haben. Insofern geht es eigentlich nur darum, dass Unternehmer als Mandanten genau das bekommen, was ihnen am Herzen liegt und was sie definitiv brauchen. ■

Urs Haegi, Partner VISCHER AG, Zürich

▶ Die Fragen stellte Dr. Reinhard Nenzel

Schweiz | Die größten Wirtschaftskanzleien (2015)



Quelle: Statista, 2016