



KRISE ALS CHANCE. Im Zuge der weltweiten Finanzkrise müssen Anwälte und Berater andere Schwerpunkte setzen als in Aufschwungsphasen.

Gut behütet durch die Krise

Auf die mehr als 5.000 österreichischen Anwälte kommt durch die Wirtschaftskrise jede Menge Arbeit zu: von „A“ wie Arbeitsrecht bis „V“ wie Vertragsrecht. Der große FORMAT-Branchenüberblick.

Rückblende: Es ist sechs Uhr früh. Rechtsanwalt Alexander Patsch steht mit einem russischen Kollegen auf einer Baustelle in Moskau. Der Partner der Wiener Anwaltskanzlei Graf Patsch Taucher verhandelt für ein österreichisches Bauunternehmen ein Hochhausprojekt. Der Jurist war in der Vergangenheit beinahe wöchentlich für seine österreichischen Klienten in ganz Osteuropa unterwegs. „Wie es aber künftig weitergeht, bleibt spannend“, meint der Anwalt, auf die globale Wirtschaftskrise angesprochen.

Für das, was Patsch als „spannend“ bezeichnet, findet sein Standeskollege Dieter Heine von Prochaska Heine Havranek Rechtsanwälte andere Worte: „Es weiß keiner, wie die Wirtschaftswelt von morgen aussehen wird.“ Nachsatz: „Es gibt keine Gesetzmäßigkeiten mehr.“ Die

Finanzkrise hält derzeit die Unternehmen in Atem (siehe Grafik Seite 63) und stellt die Anwalts- und Beraterbranche vor besondere Aufgaben. „Es geht jetzt darum, Vermögen und Unternehmen zu sichern. Vom Arbeits- bis zum Gesellschaftsrecht sind jetzt alle Bereiche des Wirtschaftsrechts gefragt“, weiß Gerhard Benn-Ibler, Präsident des Österreichischen Rechtsanwaltskammertages (ÖRAK).

Arbeitsrecht gefragt. Aus Krisen ergeben sich auch immer wieder Chancen, meint Benn-Ibler. Und die Praxis gibt ihm Recht, denn Krisenzeiten bieten etwa für Arbeitsrechtsexperten interessante Möglichkeiten: Ihr Wissen ist bei Managern gefragt, die Stellenstreichungen planen, und bei Arbeitnehmern, die sich gegen ungerechtfertigte Kündigungen wehren wollen. Die Arbeits- und Sozialgerichte „wer-



„Keiner weiß, wie die Welt künftig aussieht. Die Gesetzmäßigkeiten sind verschwunden.“

Dieter Heine
Prochaska, Heine, Havranek

den gut beschäftigt sein, weil es beim Abbau von Mitarbeitern immer wieder zu Konflikten kommt“, meint Anwalt Bernd Taucher. Im österreichischen Recht muss der Chef kein Motiv für eine Kündigung nennen – es ist also egal, ob durch den Stellenabbau Profit maximiert oder eine Insolvenz verhindert werden soll.

Arbeitsrechtsexperten seien zudem verstärkt gefragt, da viele in der Vergangenheit erfolgreich wirtschaftende Unternehmen gar nicht auf den Abbau von Mitarbeitern vorbereitet sind, konstatiert Wolf-Theiss-Anwalt Ralf Peschek. Oftmals gibt es Alternativen, wie die Einführung flexibler Arbeitszeitmodelle, Lohnverzichte oder das Adaptieren von bestehenden Bonusmodellen, die innerhalb der >>

FOTOS: CORBIS, AP PHOTO, BEGETTELLT

tipps

Krisenfest: Wie Sie sicher durch die Krise kommen

- **Sorgfaltspflicht:** Geschäftsführer sollten über ihre jeweiligen Sorgfaltspflichten genau Bescheid wissen. Seien Sie insbesondere vorsichtig, dass Sie einen Konkurs nicht verschleppen und damit Haftungsgründe liefern.
- **Warnsignale beachten:** Achten Sie bei Ihren Geschäftspartnern auf Warnsignale wie: Vereinbarungen werden zunehmend nicht oder nur nach mehrmaligem Urgieren eingehalten, schwere Erreichbarkeit, unklare Zuständigkeiten.
- **Verzögerte Kostensenkung:** Unternehmen sollte bewusst sein, dass durch Kündigungsfristen, Sozialplan, Urlaub und Abfertigungen oft erst zwölf Monate nach einer Kündigung eine Kostensenkung eintritt.
- **Lieferkonditionen und Mahnwesen:** Überprüfen Sie sämtliche Lieferverhältnisse auf mögliche Ausfälle. Schauen Sie insbesondere, ob die Nachforderung von Sicherheiten für Lieferungen auf Kredit möglich ist. Durchleuchten Sie das Mahnwesen, und stellen Sie es gegebenenfalls um.
- **Gerichtskosten sparen:** Anhängige Rechtsstreitigkeiten nach ihren Erfolgsaussichten bewerten. Überlegen Sie Alternativen wie den Umstieg auf ein viel günstigeres und rascheres Schiedsverfahren oder eine Lösung „am grünen Tisch“.

interview

„Theoretisch kann auch der Markt für Anwälte schrumpfen“

Gerhard Benn-Ibler, Präsident des ÖRAK, über die Auswirkungen der globalen Wirtschaftskrise.

FORMAT: Herr Präsident, Stichwort globale Wirtschaftskrise. Wie schätzen Sie die derzeitige Situation ein?

Benn-Ibler: Es ist, als ob der Hase gebannt auf die Schlange starrte. Die wahren Auswirkungen werden aber erst im nächsten Jahr zu sehen sein.

FORMAT: Welche Aufgaben kommen damit auf die Anwälte zu?

Benn-Ibler: Es geht jetzt darum, Vermögen und Unternehmen zu sichern. Letztere durch Restrukturierung und Refinanzierung. Das beinhaltet auch jede Menge juristischer Aufgaben. Und wenn das alles nichts nützt, sind wir im Insolvenzrecht angekommen.

FORMAT: Welche Rechtsbereiche sind jetzt speziell gefragt?

Benn-Ibler: Es ist ein breites Aufgabenspektrum, das den gesamten Bereich des Wirtschaftsrechts umfasst. Ausgehend vom Gesellschaftsrecht bis hin zum Arbeitsrecht.

FORMAT: Werden die Anwälte unter der Finanzkrise leiden oder gar profitieren können?

Benn-Ibler: Wahrscheinlich wird es wie überall Gewinner und Verlierer geben. Theoretisch ist es möglich, dass der Anwaltsmarkt ähnlich wie andere Branchen reagiert und schrumpft. Spezialisten müssen sich dann rasch den neuen Anforderungen anpassen. Als Kanzlei breit aufgestellt zu sein ist sicher kein Nachteil.

FORMAT: Hierzulande werden aber im Schnitt 85 Prozent des gesamten Geschäfts von kleinen Kanzleien betreut.

Benn-Ibler: Es kommt weniger auf die Größe denn auf die Ausrichtung an. Wenn es beispielsweise notwendig wird, ein Unternehmen zu restrukturieren, werden Arbeitsrechtler gut beschäftigt sein.



DELLE BEI M&A. Die Anwälte von Graf Patsch Taucher erwarten Umsatzrückgänge bei Firmenkäufen und Übernahmen.

„Momentan geht es den Firmen um das nackte Überleben. Es gibt für Berater viel zu tun.“



Gottwald Kranebitter
KPMG



Michel Barnert
Barnert, Egermann, Illigasch

„Ich bin für die Anwaltsbranche vorsichtig optimistisch, was die Zukunft anlangt.“

>> Unternehmen bisweilen zu wenig bekannt sind. So sind etwa in der Wirtschaftskammer in den vergangenen Monaten die Anfragen zum Thema „Kurzarbeit“ merklich angestiegen. „Die Unternehmen benötigen in arbeitsrechtlichen Fragen begleitende Hilfe“, so Peschek, der künftig wohl nicht unter Arbeitsmangel leiden wird.

Vertragsrecht wird gefragt.

Wer sich in den letzten Jahren hingegen auf die Begleitung von Börsengängen verlassen hat, kann zurzeit weniger Aufträge lukrieren. Der Wiener Anwalt Wolfram Themmer von der Sozietät Themmer, Toth & Partner ortet weiters im M&A-Bereich „massive Auswirkungen“, und auch Michael Barnert, Partner bei Bar-

nert Egermann Illigasch Rechtsanwälte, weiß, dass durch die mangelnde Liquidität am Markt viele Projekte auf „hold“ gesetzt oder „sogar nach monatelangen, intensiven Verhandlungen doch nicht zustande kommen“.

Gleichzeitig bietet die derzeitige Situation aber auch Gelegenheit, Unternehmen oder Teile davon zu relativ günstigen Konditionen zu erwerben, was wiederum das Transaktionsgeschäft belebt. „Im M&A-Bereich geben zweifelsohne jetzt die Käufer den Takt vor“, bemerkt Themmer. Im Klartext: Die Käufer haben bei Übernahmen eine sehr viel stärkere Verhandlungsposition. Die Verkäufer müssen angesichts der Krise Zugeständnisse bei Haftungshöchstgrenzen, Garantiezusagen oder Finanzierungssicherungen übernehmen. Die Konsequenz: Trotz sinkender Volumina der Käufe und Verkäufe steigen die Ansprüche an die Verträge und nimmt damit wiederum die Arbeit für die Anwälte zu.

Überhaupt kommt im Vertragsrecht einiges auf die Anwälte zu. „Verträge werden in Zeiten wie diesen vor Abschluss eher dreimal angesehen“, weiß die Wiener Anwältin Alix Frank-Thomasser von Alix

AUSBLICK. Gerhard Benn-Ibler sieht in der Anwaltsbranche Verlierer und Gewinner – „wie überall“.



FRÜHER GEFRAGT. Die Wiener Anwältin Alix Frank-Thomasser ist gut ausgelastet: „In Krisenzeiten bitten Mandanten ihren Anwalt viel früher um Rat.“

Frank Rechtsanwälte. „Überhaupt wollen die Vertragspartner ihre Rechtsposition gleich von Beginn an abgrenzen und wahren.“ Auch Finanzierungsverträge zu betreuen und zu begleiten stellt für Juristen jetzt eine Herausforderung dar. „Gerade was die Kreditvergabe größerer Volumina angeht, wird derzeit intensiver und länger verhandelt als in der Vergangenheit – keine Frage, es wird härter“, skizziert Bernd Taucher. Aber auch bestehende Verträge, welche die Finanzierung des Unternehmens betreffen, müssen erneut überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

„Speziell bei langfristigen Finanzierungen ist zu klären, welche Rücktrittsrechte der Mandant wegen veränderter Geschäftsgrundlage hat“, weiß Christian Nowotny, Institutsvorstand für Zivil- und Unternehmensrecht an der Wiener Wirtschaftsuniversität. „Zudem gilt es, bei Kreditverträgen zu prüfen, ob diese Klauseln enthalten, die Banken berechtigen, Nachbesserungen zu fordern.“ Besonders viele Anfragen besorgter Mandanten verzeich-

net derzeit die auf Unternehmensrecht spezialisierte Anwältin Bettina Windisch-Alteri: „Bei Fremdwährungskrediten muss man je nach Einzelfall abklären, ob die Bank diesen in Euro konvertieren darf.“

Krise fördert Streit. Raoul Hoffer, Partner bei Binder Grösswang, umreißt eine Tendenz, die den Anwälten zusätzliche Beschäftigung sichert: „In einer Phase der Rezession werden Verträge nicht gleichermaßen eingehalten wie während eines Booms.“ Ein erhöhtes Ausmaß an Rechtsstreitigkeiten macht auch Horst Ebbardt, Managing Partner bei Wolf Theiss, aus: „Vielen Unternehmen bleibt heute einfach weniger Freiraum für einen Vergleich, da sie ihre Forderungen benötigen und diese auch vor Gericht einfordern.“

Vor den Kadi geht es auch, wenn das Thema Schadenersatz schlagend wird. Zeigt sich, dass durch falsche Beratungsleistungen Vermögen verloren wurde, „reichen die Forderungen gegebenenfalls von Schadenersatzansprüchen bis hin

VOR RICHTER. Wegen Kündigungen haben Anwälte künftig öfter vor dem Arbeits- und Sozialgericht zu tun.



zu Ansprüchen in der Insolvenz“, sagt Dieter Heine, der mit seinen Partnern neben der Uniqa auch für den milliarden-schweren US-Fonds Apax tätig ist. Er „fürchtet überhaupt, dass letztlich viel Arbeit für die Masseverwalter übrig bleibt. Denn wenn für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) kein Geld am Markt ist, können diese auch nicht wirtschaften.“ Um an Kredite zu kommen, rät Helmut Maukner, Country Managing Partner Ernst & Young Österreich, den Banken, ein „transparentes und zeitnahes Berichtswesen“ zu liefern. Überhaupt solle die gesamte Auftragsabwicklung und Rechnungslegung durchleuchtet werden.

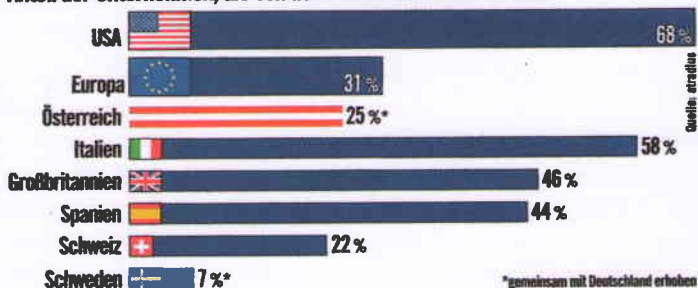
Immer öfter müssen Anwälte mit Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen zusammenarbeiten. KPMG-Geschäftsführer im Bereich „Financial Advisory Services“ Gottwald Kranebitter vergleicht seine Arbeit mit der eines Feuerwehrmannes, und „jetzt gibt es pausenlos Feuerwehreinätze“. Es gilt, den Finanzstatus der Unternehmen zu prüfen, gegenüber den Banken „Vertrauen zu schaffen“ und allfällige Haftungsfragen zu klären. Für die Anwälte seien dabei besonders Fragen der Organhaftung von Relevanz. „Denn oftmals wächst der Schuldenberg ins Unermessliche, weil der Geschäftsführer hofft, das Ruder doch noch herumreißen zu können“, so Barnert.

Den mehr als 5.000 Anwälten in Österreich wird es also auch künftig nicht an Aufträgen mangeln, einen „gewissen Einbruch“ hat allerdings die auf Familien- und Scheidungsrecht spezialisierte Anwältin Andrea Wukovits von Wukovits & Epplein ausgemacht: „Als sich im August die Finanzkrise endgültig abgezeichnet hat, haben die Menschen ihre geplante Trennung hintangestellt.“ Jede Krise birgt also auch eine Chance.

– HUBERT KICKINGER

Ein Viertel der Firmen von Finanzkrise betroffen

Anteil der Unternehmen, die von der Finanzkrise betroffen sind



KRISENSTIMMUNG. In Österreich spüren bereits 25 Prozent der Unternehmen die Auswirkungen der Finanzkrise. Europaweit sind es 31 Prozent, in den USA sogar fast 70 Prozent.

interview

„Jede Krise birgt Ch



Die Anwälte der Wiener Wirtschaftskanzlei Themmer, Toth & Partner über spezielle Fragen der Mandanten in der Krise und Chancen und Risiken einer mittelgroßen Kanzlei.

FORMAT: Ihre Kanzlei zählt schwerpunktmäßig kleinere und mittlere Unternehmen zu ihren Mandanten. Wie wirkt sich die Wirtschaftskrise auf die Beratungsanforderungen Ihrer Kanzlei aus?

Themmer: Gott sei Dank sind die Auswirkungen der Krise bei unseren Mandanten noch nicht sehr stark zu spüren. Die Krise schlägt sich ganz allgemein aber in einer negativen Haltung unserer Kunden nieder. Entscheidend wird sicher das kommende Weihnachtsgeschäft werden, auf das viele Unternehmen mit Spannung warten und das auch unmittelbare Konsequenzen haben wird.

Toth: Aus der Erfahrung früherer Krisen kann man aber sagen, dass vorbeugende Personalreduktionen oder Filialschließungen oder die vorzeitige Kündigung langfristiger Verträge sicher ein Thema werden.

Karauscheck: Klar ist aber bereits jetzt: Themen in Expansionsphasen sind andere als die, die wir jetzt behandeln. Die Suche nach neuen Standorten spielt zurzeit etwa nur eine untergeordnete Rolle. Wir sind an einem Zeitpunkt angelangt, an dem sich die Unternehmen keine Sentimentalitäten wie etwa schöne, aber unrentable Paradestände mehr leisten. Man merkt auch, dass in der Wiener Innenstadt der Run auf gute

Lagen seit dem Sommer spürbar nachgelassen hat.

Themmer: Auffällig ist auch, dass für einige Unternehmen die Krise als Ausrede für längst notwendige Veränderungen herhalten muss.

FORMAT: Wie ist die Stimmung unter Ihren Klienten?

Themmer: Die meisten warten ab und verhalten sich zurückhaltend. In der Kon-

„Personalreduktion, Filialschließungen und Vertragsänderungen werden jetzt ein Thema.“



Josef Toth
Themmer, Toth & Partner

Chancen für Anwälte“

DIE KANZLEI

Die Themmer, Toth & Partner Rechtsanwälte GmbH hat drei Partner: Wolfram Themmer, Josef Toth und Erich Karauscheck. Neben acht Juristen arbeiten noch zwölf Nicht-Juristen in der Wiener Kanzlei, die seit 1994 existiert. Im letzten Jahr schied Partner Martin Prunbauer aus der Kanzleigemeinschaft aus. Die Spezialgebiete der Wirtschaftsrechtskanzlei sind: Bank- und Kreditsicherungsrecht, Gesellschafts- und Unternehmensrecht, Liegenschafts- und Wohnungseigentumsrecht, Miet- und Wohnrecht sowie Insolvenzrecht einschließlich Vorbereitung und Vertretung in Konkurs- und Ausgleichsverfahren. Zu den Mandanten der Wiener Anwälte zählen zahlreiche mittelständische Unternehmen und der auf Sanierungen spezialisierte REB-Fonds. Auch eine der größten Banken des Landes zählt zu den Klienten.

Karauscheck: Gelegentlich muss man eben auch die Größe haben, Mandate abzulehnen. Expansion bedürfte eines enormen Zeitaufwandes und Organisationsbedarfs. Wir waren bislang nie bereit, diesen Schritt zu gehen. Das Thema Osteuropa wird außerdem überschätzt. Bisher ist uns daraus noch nie ein Nachteil erwachsen.

FORMAT: Man hat den Eindruck, praktisch allen Anwälten in Österreich geht es trotz Wirtschaftskrise gut. Würden Sie sagen, der Wettbewerb zwischen den Anwälten ist ausreichend?

Themmer: Meiner Ansicht nach funktioniert der Wettbewerb gut. Aber es ist sicher ein Verdienst der Kammer, dass der Anwaltsberuf in seinem Niveau sehr hochgehalten wird. Dumping gibt es aber natürlich auch in unserem Beruf. Was für niedrige Preise einem vor allem im vertraglichen Bereich von manchen Anwälten oft angeboten wird, kann man sich gar nicht vorstellen.

Toth: Man ist aber als Anwalt sicher dann konkurrenzlos, wenn es einem gelingt, eine Vertrauensbasis zwischen Mandanten und Anwalt aufzubauen. Klient und Anwalt sollten immer ein Team sein.

FORMAT: Wie können Sie sich gegen



„Unternehmen leisten sich jetzt kaum mehr Sentimentalitäten wie Parade-standorte.“

Erich Karauscheck
Themmer, Toth & Partner



„Viele Firmen verwenden die Krise als willkommene Ausrede für notwendige Veränderungen.“

Wolfram Themmer
Themmer, Toth & Partner

Kanzleien, von denen einige immer größer werden, behaupten?

Karauscheck: Es gibt eben Gebiete, die können wir nicht abdecken. Bei einem Börsengang würden wir unsere Klienten zum Beispiel nicht betreuen. Das sehe ich völlig unemotional. Auf der anderen Seite haben wir aber eine direkte und einfache Kommunikation untereinander und können uns unbürokratisch miteinander austauschen. Ich möchte nicht jedes Mal mit 20 bis 30 Partnern reden müssen.

FORMAT: Was halten Sie vom juristischen Nachwuchs? Oft hört man, es sei immer schwieriger, gute Juristen zu finden.

Themmer: Davon merken wir nichts. Die Jus-Absolventen verfügen über ein sehr hohes Ausbildungsniveau und haben ungeheure Sprachkenntnisse. Das einzige Problem ist: Die Problemlösungskompetenz bekommt man auf der Universität nicht beigebracht. Die kann man erst im Umgang mit Klienten lernen.

Karauscheck: Die juristisch perfekte Lösung ist außerdem nicht unbedingt immer die für den Klienten beste. Oft ist einem Mandanten mit einer Kompromisslösung eher gedient. Dazu muss man aber die Gabe haben, mit Klienten reden zu können.

INTERVIEW: ANGELIKA KRAMER

sumgüterindustrie ist die Stimmung sehr schlecht, bei den Banken ist sie besser.

FORMAT: Wie wirkt sich die Krise auf die Advokatur aus? Bekommen die Anwälte mehr oder weniger zu tun?

Themmer: Solche Phasen bergen immer auch Chancen für die Anwälte. Es verlagert sich eben der Schwerpunkt von einem zum anderen Thema, der Beratungsbedarf ist aber immer gleich groß. Es zeigt sich jedenfalls: Die Unternehmen, die bei der Rechtsberatung in der Krise sparen, kaufen sich damit Probleme ein.

FORMAT: Sie sind am österreichischen Markt mit drei Partnern und sieben Juristen eher eine kleine bis mittelgroße Kanzlei und verfügen – wie viele andere Wirtschaftskanzleien – über keine Niederlassung in Osteuropa. Was machen Sie mit Mandanten, die Expertise in Osteuropa benötigen würden?