

Der Froschkönig

Wie Gründer und Start-ups ihren rechtlichen Berater besser finden und nutzen

Von Rainer Kreifels, Rechtsanwalt und Partner, WilmerHale, München

Die Auswahl eines geeigneten Rechtsberaters für die wirtschaftsrechtliche Beratung eines Start-up-Unternehmens gleicht nicht selten der Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen. Bei sorgfältiger Auswahl indes lassen sich in der Mandatsbeziehung Start-up – rechtlicher Berater gemeinsam hervorragende Ergebnisse erzielen. Aus dem ungeliebten Froschkönig wird so ein unersetzlicher Ratgeber und Begleiter des heranwachsenden Unternehmens.

Bedarfsermittlung

Technologie-Start-ups haben regelmäßig Bedarf in folgenden Rechtsgebieten: VC-Finanzierung, Gesellschaftsrecht, Gewerbliche Schutzrechte, Arbeitsrecht. Die auf die Beratung von Start-up Unternehmen spezialisierten Kanzleien in Deutschland sind regelmäßig in der Lage, diese Beratungsgebiete aus einer Hand anzubieten. Eine große Zahl der auf diesen Gebieten tätigen Kanzleien hat auch eine internationale Anbindung und kann so bei einer Internationalisierung des Geschäftsmodells des Start-ups behilflich sein.

Expertise

Gründer von Start-up-Unternehmen sollten sich Referenzprojekte und Mandate der angesprochenen Kanzlei im Bereich der Beratung von Start-up-Unternehmen nennen und – soweit wie zulässig – auch beschreiben lassen. Manchmal hilft auch die gezielte Frage nach Ansprechpartnern bei den genannten Referenzmandanten zur möglichen Überprüfung der Angaben. Keine renommierte Kanzlei würde sich einer solchen Bitte ernsthaft entziehen.

Erreichbarkeit

Der beste Anwalt nutzt wenig, wenn er nicht erreichbar ist. Mandanten sollten die Reaktionszeit ihrer rechtlichen Berater daher kritisch beobachten. Klienten sollten andererseits aber auch zu einer realistischen Selbsteinschätzung ihrer Rolle als Mandant für eine bestimmte Kanzlei gelangen. Der Schlüssel des Erfolges liegt eben in der Mandatierung der zu einem bestimmten Start-up-Unternehmen „passenden Kanzlei“. Größe der Kanzlei und Beratung von Dax-Unternehmen sind in diesem Zusammenhang daher wohl nur von untergeordneter Bedeutung.

Kostentransparenz

Anwälte schaffen es häufig nicht, ihren Mandanten die erforderliche Kostentransparenz zu vermitteln. Der Mandant hat nicht selten genug das Gefühl, wie bei einer Fluggesellschaft behandelt zu werden, die den Flugpreis nach Transportgewicht, Gegenwind und/oder Bedeutung des Fluges an den anderen Ort bemessen will. Auf der anderen Seite müssen Mandanten verstehen, daß die Schätzung eines angemessenen

Kostenrahmens erst möglich ist, nachdem der Anwalt Tätigkeit und Umfang des Projekts zumindest halbwegs seriös überblicken kann. Angesichts des weiter bestehenden Verbots von Erfolgshonoraren bietet es sich daher wohl vor allem an, die gemeinsam beschriebenen Tätigkeiten in Einzelprojekten mit vorher abgestimmten Budgets zu erarbeiten. So vermeidet man wohl am besten unliebsame Überraschungen auf beiden Seiten. Letztlich sind Mandant und Anwalt auch gut beraten, die jeweils andere Seite nicht überzustrapazieren. Mandanten sollten daher nicht an jeder Rechnung herummäkeln, wenn sie ihren Berater nicht schnellstmöglich verlieren möchten. Anwälte dagegen sollten vereinzelter Reklamationen ihrer Mandanten zur Rechnungshöhe umgehend nachgeben, um nicht das Mandatsverhältnis durch Rechnungsdiskussionen unnötig zu belasten.

Fazit:

Bei Beachtung dieser vielfach auf gesundem Menschenverstand beruhenden Verhaltensregeln kann aus einem Rechtsberater tatsächlich viel mehr werden als ein „Not-helfer in rechtlichen Angelegenheiten“. Eine ehrliche und belastbare Dauermandatsbeziehung hat vielmehr das Potential, im Rahmen des entstehenden Technologie-Unternehmens erheblichen Wert zu stiften.



Rainer Kreifels