



EISENBEIS
PARTNER

NEWS

EDITORIAL

Liebe Leser,

was Sie im Augenblick lesen, ist der erste Newsletter, den wir künftig viermal jährlich herausbringen. Damit wollen wir Sie über das Geschehen in unserer Kanzlei informieren und in Dialog mit Ihnen kommen. Denn präzise Kommunikation scheint uns elementar wichtig für jede Art von Erfolg. Deshalb haben wir bspw. unseren Internetauftritt relauncht, der in Bälde online geht, und uns mit der Nuss erstmals ein Logo zugelegt.

„Wir knacken jede Nuss“, heißt unser Claim. Damit wollen wir sagen: Auch wenn die Schale verdammt hart sein sollte, wir dringen immer bis zum Kern vor. Dass unsere Nuss silbern ist, will unseren Firmennamen Eisenbeis Partner assoziieren, und die geöffnete Walnuss erinnert an die Struktur eines Gehirns. Denn wir arbeiten mit Köpfchen! Auch unser Briefpapier und unsere (Stellen-)Anzeigen werden künftig im neuen CI daherkommen. Lassen Sie sich von der Frische überraschen.

Professionelle Kommunikation nach außen mit diesem Newsletter oder mit strategischer Pressearbeit, für die wir einen Profi engagiert haben, sind uns auch wichtig, damit unsere Kompetenz schneller erkannt wird und potentielle Mandanten erfahren, wofür wir stehen. Denn noch sind wir im Saarland primär für Bau-, Architekten- und Vergaberecht bekannt – können das aber auch bundesweit leisten, insbesondere auch im Südwesten von unseren Standorten Ulm und Tübingen aus.

Umgekehrt erbringen wir im Wirtschafts-, Insolvenz- und Arbeitsrecht bundesweit hervorragende Ergebnisse, werden mit diesen Expertisen im Saarland und

in der Pfalz aber nur bedingt wahrgenommen. Das ändern wir jetzt: In den Disziplinen bleiben wir im Profil scharf, unsere Bekanntheit bauen wir aber in der Breite aus. Denn als unabhängige Spezialisten mit 50 Mitarbeitern, darunter acht Fachanwälten, gibt es gute Argumente für uns: Wir arbeiten auf Augenhöhe mit unseren Mandanten und belehren sie nicht. Dazu übersetzen wir Juristendeutsch in verständliche Sprache und geben dem Klienten Hintergrund, damit er versteht, warum wir was tun. Das stiftet Vertrauen. Der Philosoph Arthur Schopenhauer (1788-1860) hat gesagt: „Den Klugen erkennt man an seinen Fragen, nicht an seinen Antworten.“ Nach dieser Devise stellen wir unseren Mandanten sehr viele Fragen – zu deren Wohl.

Wir wollen aber nicht um der Größe willen weiterwachsen, sondern um unseren Auftraggebern bestmöglichen Nutzen zum fairen Preis bieten zu können. Denn mit mehr Fachanwälten können sich diese innerhalb ihrer Fachgebiete weiter vertiefen und als Top-Spezialisten in kürzerer Zeit und somit zu geringeren Kosten den Mandanten bessere Lösungen unterbreiten.

Nun wünsche ich Ihnen Kurzweil bei der Lektüre unseren Newsletters und freue mich über Ihre Rückmeldung ebenso wie über Ihre Weiterempfehlung.

Herzlichst

Jochen Eisenbeis

EISENBEIS

PARTY-STIMMUNG BEI EISENBEIS IN ULM

Unsere Kanzlei bekommt mehr Platz – Baurecht jetzt auch in der Rosengasse

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Ingenieurbüro-Inhaber, Mitbewerber, Baurechtsmandanten und Multiplikatoren aus Ulmer Gemeinderat und Landtag haben mit uns Ende November in lockerer Atmosphäre die Einweihung unserer neuen Räume in der Rosengasse 15 in Ulm gefeiert. Den Standort hatten wir im Oktober im vierten Stock des Bürohauses hinter dem Landgericht eröffnet.

Zuvor war unsere auf Insolvenzrecht spezialisierte Sozietät, die seit 2016 der Ulmer Rechtsanwalt Oliver Bauer als Partner leitet, mit drei Anwälten in der Olgastraße in einem Ärztehaus untergebracht, was thematisch nicht mehr passte. 2011 hatten wir als Insolvenzspezialisten nach Ulm expandiert.

In den neuen Räumen, in denen noch Platz für Wachstum ist, haben wir das Team auf zehn Kollegen aufgestockt und um das Thema Baurecht erweitert. Nina Weber, die seither unser Team bereichert, verfügt als Fachanwältin über acht Jahre Erfahrung in der Ulmer Bauszene. Die fünf Baurechts-Kollegen in Saarbrücken binden die neue Kollegin in ihre Arbeit ein, maßgeblich unterstützt von Nicole Gräwer. Die

Fachanwältin für Baurecht ist eine der fünf Kanzlei-Gesellschafter. Insgesamt sind wir nun 16 spezialisierte Anwälte.

Erste Mandate im Bau- und Architektenrecht hatten wir in Ulm aus Insolvenzbeständen heraus bereits. Über Multiplikatoren bauen wir diesen Bereich seither aus. Und Mitgesellschafter Oliver Bauer betreut das Spezialgebiet des Insolvenzstrafrechts. Seit 2007 konzentrieren wir uns an allen Standorten auf das Wirtschafts-, Bau- und Architektenrecht, das neben Hoch- und Tiefbau auch Maschinen- und Anlagenbau umfasst.

Aktuell bearbeiten wir 4000 Fälle, davon 800 Insolvenzen. Zum Ulmer Einzugsbereich gehören die Gerichtsstandorte Ulm, Neu-Ulm, Göppingen, Aalen, Ravensburg und Memmingen. Die sechs Gerichte ordnen der Kanzlei im Schnitt 100 Insolvenzen pro Jahr zu. Das reicht von der Privatinsolvenz über den Zwei-Mann-Betrieb bis zum Mittelständler mit mehreren Hundert Arbeitnehmern und umfasst Umsätze von 100.000 bis zwölf Millionen Euro.



Leitet den Kanzleistandort Ulm: Fachanwalt Oliver Bauer (l.) mit Kanzleigründer Jochen Eisenbeis. FOTOS: CARLUCCI

„MENSCHLICH SIND DIE AUCH OKAY“

Wie Zigro-Inhaber Bernd Groß zu rechtssicheren Entscheidungen kommt

Als Premiumanbieter im Vorrichtung- und Maschinenbau sind die Firmen Zigro und Hakon mit zusammen 40 Mitarbeitern, die die Brüder Bernd und Roland Groß im saarländischen Lebach führen, klein aber fein: Die Werkzeugbauer arbeiten weltweit für 150 Kunden, darunter Adressen wie ZF, Bosch oder VW, um deren Maschinen zur Serienfertigung zu befähigen.

Zum Betriebsfrieden gehört eine größtmögliche Rechtssicherheit in allen Belangen, die die Gebrüder Groß seit 2009 bei der Saarbrücker Kanzlei Eisenbeis Partner zukaufen. „Unsere Hausbank hat uns diese Anwälte empfohlen, nachdem wir uns juristisch verbessern wollten“ sagt Bernd Groß. Mit ihren gut 50 Mitarbeitern und ihren Spezialisten in Arbeits-, Wirtschafts- oder Vergaberecht deckt die Sozietät sämtliche Bedarfe ab, die der Zulieferer in seinem Alltag hat.

„Wenn wir mit Global Playern und versierten Einkäufern verhandeln, müssen wir gewappnet sein“ gibt der 52-Jährige Einblick in seine Aufgaben, zu denen Akquise, Umgang mit Reklamationen oder Zahlungszielen etc. im Vertrags- und Handelsrecht gehören. Und nach Innen treten immer wieder arbeitsrechtliche

Fragen auf, wenn er etwa einem Mitarbeiter Grenzen aufzeigen muss oder beim Ausscheiden bewährter Kräfte keine Formfehler machen will.

„Wir kooperieren so eng mit Eisenbeis, wo wir es je nach Thematik mit vier, fünf Profis zu tun haben, damit wir eben erst gar nicht streiten oder gar vor Gericht gehen müssen“ sagt der Inhaber. Die kontinuierliche Begleitung erfolge eher präventiv und beratend, um umso kraftvoller in kritischen Situationen auftreten zu können. Seinen Rechtsbeistand honoriert der Unternehmer aufwandsbezogen. Dieser gehöre wie sein Steuerberater quasi zur Geschäftsleitung, um souverän agieren zu können.

Dabei schätzen Bernd und Roland Groß Service aus einer Hand mit festen Ansprechpartnern, deren fachliche Kompetenz und verständliche Sprache sowie den beratenden Ansatz, der in jedem Einzelfall schnell zu pragmatischen Lösungen führt. Und dann schiebt der Unternehmer noch nach: „Und menschlich sind die bei Eisenbeis auch okay.“

www.zigro.de



Inhaber Bernd Groß (r.), hier beim Motorradurlaub diesen Sommer mit seinem Sohn: „Wenn wir mit Global Playern und versierten Einkäufern verhandeln, müssen wir gewappnet sein.“ FOTO: PR

Baufachanwältin Nicole Gräwer setzt auf Details und Weiterbildung

Verträge in der Baubranche scheitern meist an der Leistungsbeschreibung, in der der eine im Streitfall etwas liest, was der andere so nicht gesagt haben wollte. Nicole Gräwer, Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht, empfiehlt deshalb präventiv, vor Vertragsunterzeichnung mit einem externen Profi etwaige Mißverständnisse zu klären. Das spart hohe Kosten und Bauverzögerungen in der Folge.

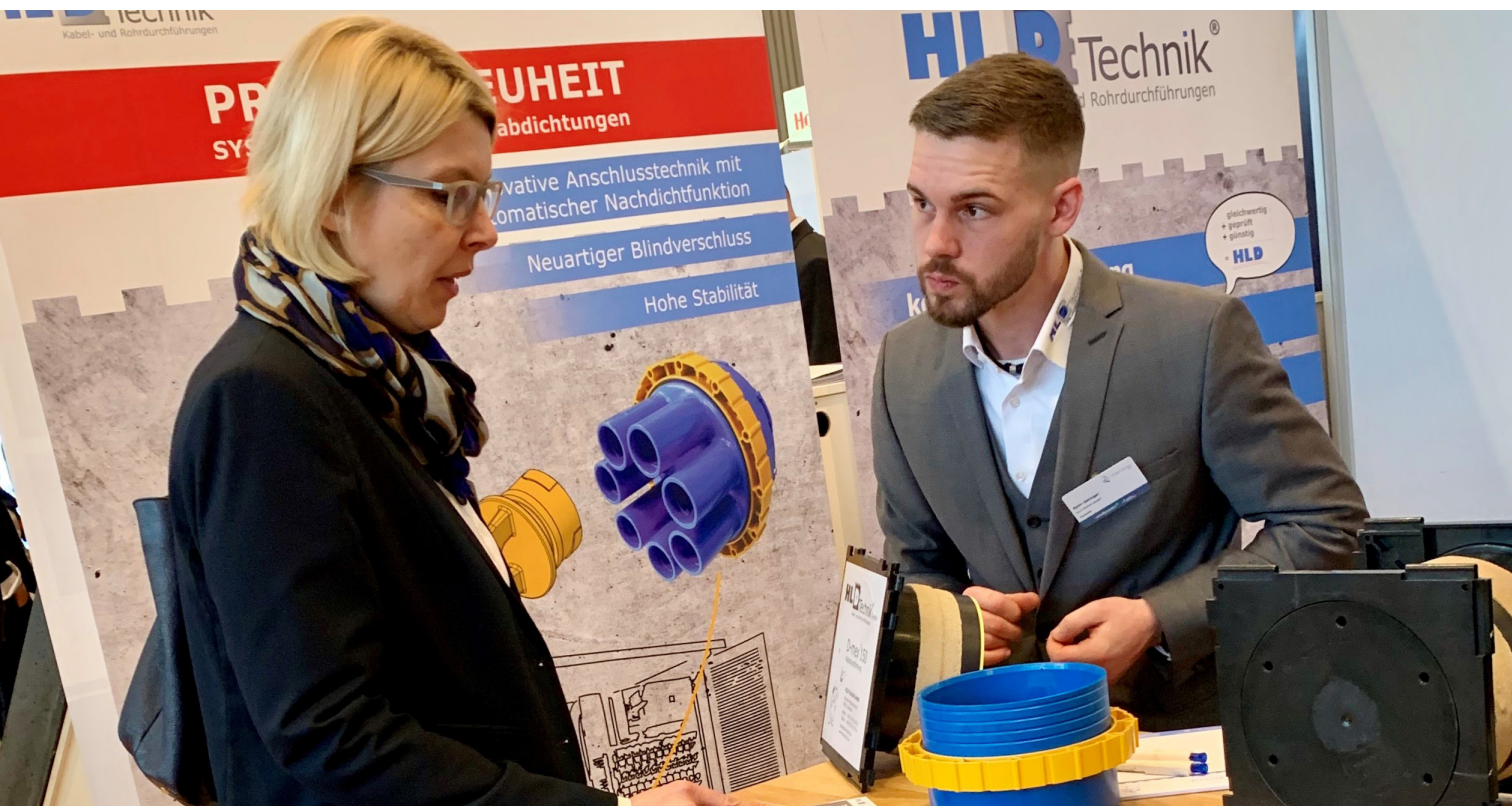
Die Partnerin bei Eisenbeis, die jede Mandanten-Baustelle persönlich in Augenschein nimmt, besucht zudem Fachtage und Workshops bei Baustoffherstellern und Bausachverständigen, um bis hin zu Verarbeitungstechniken und Materialeigenschaften die Materie tief zu durchdringen. Dadurch spricht die 43-Jährige die Sprache des Handwerks, kann Gutachten lesen und im Streitfall zum Wohl ihrer Mandanten die richtigen Fragen stellen.

Bevor die Anwältin 2013 zu uns kam und 2017 Partnerin wurde, arbeitete sie in eigener Kanzlei. Und weil ihr Ehemann Verkaufsleiter bei einem Baustoffhändler war, erfuhr die junge Juristen ganz nebenbei viel über Schotter, Split und Rohre und bekam über die-

ses Know-how etliche Mandate aus der Baubranche. Da geht es um Produkte, deren Einsatzmöglichkeiten und Dimensionierung oder um die Beschaffung des Untergrunds, auf dem Rohre verlegt werden.

„Aus dem theoretischen Wissen heraus sind Ortsbegehungen informativ und erhellend,“ sagt Gräwer. Zudem verschaffe ihr das Respekt bei allen Baubeteiligten, zumal wenn sie die richtigen Fragen stellt oder auf Aspekte hinweist, die noch keiner bedacht hat. „Bei uns in der Kanzlei gehen alle fünf Fachanwälte vor Ort,“ sagt die Partnerin. Weit verbreitet sei dieses Procedere in der Branche aber nicht.

Die Anwältin besucht etwa auch das jährliche Tiefbauforum in Ulm, das ein Hersteller initiiert hat, um Handwerkern und Bauunternehmern neue Produkte und Verfahren vorzustellen. Mittlerweile sei das Forum zum Branchentreff geworden, bei dem auch Mitbewerber ausstellen, Workshops geben und Vorträge halten. Gräwer: „Vermutlich bin ich dort die einzige Juristin, bekomme aber viel fachlichen Input und gewinne sogar den ein oder anderen neuen Mandanten.“



Besucht jährlich das Tiefbau-Forum in Ulm, um mit dem Bauhandwerk auf Augenhöhe zu sein, Gutachten lesen und Verarbeitungsverfahren verstehen zu können: Nicole Gräwer. FOTO: RA

Für die Saarbrückerin liegt der Erfolg in der fachlichen Kompetenz. Immer wieder erstreitet sie Quoten von 30 Prozent, wo der Mandant einen Totalausfall befürchtet hat. Ihr Credo: „Wenn ich qualifiziert nachfrage, wird sich die Gegenseite unsicher ob ihres Erfolgs.“ Hinzu kommt, dass beglaubigte Bausachverständige (IHK/HWK) und Gerichte überlastet sind, so dass sich Beweisaufnahme, Gutachten und Gerichtsverhandlung oft über zwei Jahre hinziehen, in denen Baustellen teils monatelange ruhen und alle Beteiligten hohe Rechtsunsicherheit haben.

Umso mehr, je mehr Prozessbeteiligte es gibt. Auch hier kann die Bauexpertin ihr Potential in allen vier Aspekten ausspielen: Die Feststellung eines Mangels; die Ursachen des Mangels, also die Schuldfrage; die Möglichkeiten zur Beseitigung des Mangels und schließlich die Kosten. Gräwer: „Da kann jedes Details relevant sein.“ Wer hat in welcher Abfolge gehandelt? Wer hat wem was gesagt? Ist dies dokumentiert? Liegt der Fehler bereits in der Planung?

www.tiefbau-forum.com



Nicole Gräwer nennt vier Aspekte für einen Rechtsstreit: Die Feststellung des Mangels und dessen Ursache (Schuldfrage); Möglichkeiten zur Beseitigung des Mangels und schließlich die Kostenhöhe. FOTO: RA

BELEGSCHAFT DEM BEDARF ANPASSEN

In der Rezession stellen Unternehmer die Dimensionierung ihrer Manpower auf den Prüfstand: Aktuell wollen sich viele Unternehmen verkleinern. Es gibt viele Möglichkeiten, sich gleichsam in konzentrischen Kreisen von außen nach innen „atmungsaktiv“ aufzustellen.

1. KREIS:

SUBUNTERNEHMER UND LEIHARBEITER

Sicherheit oder Reinigung komplett auszulagern, verschlankt Prozesse, ohne Auswirkung auf die Qualität. Spitzen der eigenen Auslastung auszulagern, etwa in Produktion oder Logistik, hält das Unternehmen dagegen dynamisch. So ist die Stammbeschaft möglichst immer ausgelastet und die Fixkosten sind in Relation gering.

2. KREIS:

SCHLANKES UND AGILES MANAGEMENT

Corona hat der Digitalisierung einen massiven Schub verliehen – und damit vielen Firmenkulturen: Es geht nicht mehr um Präsenz, sondern um Effizienz. Homeoffice spart zudem Büroarbeitsplätze, flexibilisiert Teilzeit und aktiviert Fachkräftereserven, die wegen Kindern oder Pflege nicht dauerpräsent im Büro sein können. Die IT stellt die Erreichbarkeit für den Kunden ohne Komfortverlust sicher.

3. KREIS:

ORGANISATION VON WENIGER ARBEIT

Corona hat bis Ende 2020 die Möglichkeiten zur Kurzarbeit erleichtert. Nun reicht es, wenn zehn Prozent der Belegschaft zehn Prozent weniger zu tun haben und der Arbeitgeber bekommt auch die Sozialversicherungsbeiträge erstattet. Zuvor müssen aber wirksame Vereinbarungen mit den Arbeitnehmern geschlossen werden und Kurzarbeitergeld gibt es nur für ungekündigte Arbeitnehmer, weil gerade Stellenabbau vermieden werden soll.

4. KREIS:

BEENDIGUNG VON ARBEITSVERHÄLTNISSEN

Notwendiger Stellenabbau sollte immer auf der Grundlage der arbeitsrechtlichen Regelungen geplant werden. Vor dem Ausspruch von Kündigungen sollten zügig und transparent einvernehmliche Lösungen ausgelotet werden inklusive Abfindungszahlungen.

5. KREIS:

STAMMBELEGSCHAFT DEFINIEREN

Das eigene Business sollte auch bzgl. Manpower sauber definiert sein. Jede Variante, egal ob viel oder wenig inhouse, kann klug sein. Besonnen und engagiert sollten Auswahl (Kriterien, deren Überprüfung) und Führung (Zielvorgaben, Kontrolle, Transparenz) von Angestellten oder externen Dienstleistern immer sein.



Autor Martin Glasow ist Partner bei Eisenbeis und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Er hilft dem Unternehmer bei der rechtskonformen Umsetzung seiner strategischen Überlegungen und wägt Chancen und Risiken einzelner Varianten gegeneinander mit ab. Sein Credo: Restrukturierung darf nicht auf reinen Stellenabbau reduziert sein, sondern muss alle Aspekte einer intelligenten unternehmerischen Planung einbeziehen. Grundsätzlich sind weder verstärktes Outsourcing noch möglichst hohe interne Wertschöpfung Garantien dafür, dass ein Business dynamisch bleibt oder wird.