

## “Auf die richtigen Partner kommt es an“

Interview mit dem Inhaber einer renommierten Wirtschaftskanzlei.  
Rechtsanwalt Ulrich Bräunig über seine Erfahrungen im Wirtschaftsverkehr und Investitionschancen der Zukunft.

**BeteiligungsReport:** Herr Bräunig, der Standort Ihrer Kanzlei auf Schloss Seefeld ist ebenso ungewöhnlich wie beeindruckend. Wie kam es dazu ?

**RA Bräunig:** Vor zehn Jahren stand ich vor der Entscheidung, entweder eine renommierte größere Wirtschaft- und Steuerkanzlei zu übernehmen oder – entgegen dem damals vorherrschenden Trend zur Bildung von Großkanzleien durch Fusionen – in zauberhafter Umgebung eine kleine zivil und wirtschaftsrechtliche Kanzlei mit dem Schwerpunkt besonderer Qualität in der Bearbeitung und in der Zusammenarbeit mit den Mandanten, unter Einbeziehung hochqualifizierter freier Mitarbeiter aus Spezialgebieten zu gründen. Ich habe mich für den zweiten Weg entschieden und freue mich heute immer wieder an der Richtigkeit dieser damaligen Weichenstellung.

**Beteiligungs-Report:** Worin liegen die Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit :

**RA Bräunig:** Meine praktischen Erfahrungen und die Schwerpunkte meiner beratenden Tätigkeit liegen in der Betreuung von Projekten in unterschiedlichen Gebieten, z.B. im Rahmen von Filmfonds, großen Bauvorhaben und Immobilienprojekten, Immobilienfonds, Franchise-Systemen, aber auch bei der Verwertung von Erfindungen. Hinzu kommt langjährige Prozess-

führung bei der Abwicklung gescheiterter Geschäfte.

**BeteiligungsReport:** Herr Bräunig, können Sie unseren Lesern einen Tipp geben, auf was z.B. ein Finanzdienstleister achten sollte um den richtigen Partner in punkto Produkt zu finden.

**RA Bräunig:** Ideale Partner sind generell hochprofessionell denkende und arbeitende Unternehmer mit fachlichem Ehrgeiz und einer präzisen Vorstellung über ihr Produkt und mit dem Bewusstsein, dass der langfristige zuverlässige Umgang mit dem Geschäftspartner den nach-

**RA Bräunig:** Ungeeignete Partner kann man daran erkennen, dass ihnen der kurzfristige finanzielle Erfolg wichtiger ist als ein zufriedener Geschäftspartner. Sie haben meistens keine Vorstellung davon, dass bei einem guten Geschäft beide Seiten gewinnen können und liefern auch deshalb stets nur das Nötigste. Solchen Unternehmen ist oft ein gründlich und vollständig ausgearbeitetes Vertragswerk, das dem Vertragspartner möglichst viele Rechte nimmt und deshalb das Unternehmen vor jeglichen – auch berechtigten – Ansprüchen beschützen kann, am wichtigsten.

**BeteiligungsReport:**

Das heißt jedoch auch im Umkehrschluss, dass ein professionell ausgearbeitetes Vertragswerk und ein Hochglanzprospekt eines Initiators keine Garantie dafür ist, es mit einem hervorragenden

Produkt und mit einem wirklich seriösen Partner zu tun zu haben.

**RA Bräunig:** Genau dies ist der Fall. Ich empfehle einen fundierten Auswahlprozess bei der Partnersuche



nach folgender Vorgehensweise:

1. Beschaffung umfassender und vollständiger Informationen über einen potenziellen Partner aus allen verfügbaren Informationsquellen.
2. Untersuchen der Geschäfte, die der potenzielle Geschäftspartner bereits überprüfbar getätigt hat (Leistungsbilanzen und good will)
3. Sorgfältiges Herausarbeiten der beiderseitigen Interessen und Ziele und der jeweiligen Erwartungen an den anderen Geschäftspartner
4. Vertragsgestaltung.

**RA Bräunig:** Zu diesem Thema möchte ich auch noch einen aus meiner Sicht allgemein gültigen Hinweis bezüglich der Qualität eines Gesprächspartners geben: Sowohl im Geschäftsleben als auch im privaten Umgang steht die „Lautstärke“ des Gesprächspartners in der Regel nicht im direkten Verhältnis zur Qualität desselben. Je größer die Substanz und menschliche Qualität eines Menschen, desto bescheidener und desto selbstsicherer und gleichzeitig gelassener scheint das Auftreten zu werden und um so präziser und zuverlässiger ist der Umgang mit Fakten.

**BeteiligungsReport:** Herr Bräunig, jetzt noch zu einem anderen Thema.

Durch Ihre internationale Tätigkeit als Rechtsexperte für den Bereich Wirtschaft und Ihre Mitgliedschaft in verschiedenen Wirtschaftsgremien verfügen Sie über ein enges Kontaktnetzwerk. Wie schätzen Sie die Investitionschancen und Risiken für deutsche Investoren im Ausland derzeit ein?

**RA Bräunig:** Man muss sehr sorgfältig differenzieren. Ich bin allgemein davon überzeugt, dass die vorhandenen Chancen in einem erheblichen Umfang noch nicht genutzt werden. Auch hier ist die Beschaffung vollständiger und verlässlicher Informationen entscheidend. Zuerst einmal möchte ich erwähnen, dass die Medienberichterstattung über verschiedene Investitionsstandorte, insbesondere auch in Bezug auf östliche Länder, gelegentlich sehr tendenziös und irreführend ist. Damit man sich ein abgerundetes Bild verschaffen kann braucht man verlässliche Informationsquellen. Geeignet hierzu sind z.B. die örtlichen Niederlassungen der Deutschen Industrie- und Handelskammern oder bereits gegründete Interessenzusammenschlüsse wie z.B. die Deutsch-Russische Wirtschaftsallianz e.V., die ich mitbegründet habe, die eine Fülle von Verbindungen vermitteln kann.

Der Präsident, Dr. Viktor Shmelkov, war lange Jahre Leiter der offiziellen Handelsvertretung der GUS-Staaten in Berlin. Er ist mit mehreren Gouverneuren russischer Provinzen, die sehr interessiert an Handelskontakten und an Investitionen sind, persönlich befreundet und hat auch in anderen östlichen Staaten hervorragende persönliche Bindungen.

**BeteiligungsReport:** Herzlichen Dank für das Gespräch Herr Bräunig. Sie haben unseren Lesern in diesem Beitrag eine Menge wertvoller Hinweise gegeben und wir würden uns freuen, dieses Gespräch zu einem späteren Zeitpunkt fortzusetzen. ■

*Das Gespräch führte Friedrich Schiefer*

