



IMR232: Tim Engel

IMR232: Modernes Verhandlungsmanagement, Corporate Litigation, Anfechtung von
Gesellschafterbeschlüssen

Episode 232 | Gäste: Tim Engel | Arbeitgeber: RAUE | Veröffentlicht: 30.4.2024

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorf und ich spreche heute mit Dr. Tim Engel. Hallo Tim.

[00:17] Dr. Tim Engel:

Hallo Marc. Oder muss ich Herr Ohrendorf, LLM, sagen?

[00:21] Marc:

Wir haben uns im Vorfeld nämlich darüber unterhalten, wie das eigentlich ist mit Titeln und allem, was man da so drumherum hat. Und ich bin sehr froh, dass man sich hier im Podcast bei mir jedenfalls regelmäßig duzt und das ganz entspannt ist, denn die Idee dieser Interviews ist ja häufig sozusagen in ein quasi Bewerbungsgespräch einzutauchen, wo ich immer so ein bisschen für den juristischen Nachwuchs stehe und ich bin mir sicher, dass das bei euch nicht ganz so formell abläuft, sondern auch ein bisschen lockerer in der Praxis dann ist.

[00:52] Dr. Tim Engel:

Ja, sehr locker. Ich bin sehr froh, wenn wir uns duzen können.

[00:54] Marc:

Gut, dann starten wir mal so. Wie bist du auf die Idee gekommen, Jurist zu werden?

[01:00] Dr. Tim Engel:

Eine große Rolle hat so ein Satz gespielt, den ein Rechtsanwalt mal gesagt hat, da war ich glaube ich 14 oder 15, der meinte zu mir, wenn du die Natur verstehen willst, wie die funktioniert, dann musst du Physik studieren und wenn du wissen willst, wie die Gesellschaft funktioniert, dann musst du Jura studieren. Und bei diesem Rechtsanwalt habe ich Praktikum gemacht, Schülerpraktikum. Das war ehrlich gesagt die totale Hölle, weil ich stand dort nur am Kopierer. Aber dieser Satz ist hängen geblieben und der hat mich dann doch irgendwie ziemlich überzeugt und das würde ich auch immer noch so unterschreiben. Und das war meine Motivation, das hat mich sehr interessiert. Deshalb wollte ich Jura studieren.

[01:34] Marc:

Und dich hat nicht abgeschreckt, wie das Jurastudium so aufgebaut ist? Es gibt ja modernere Studiengänge, sagen wir mal so.

[01:44] Dr. Tim Engel:

Ja, also das lässt sich nicht leugnen, dass man da wahrscheinlich auch Schwierigkeiten mithaben kann. Es hat mich nicht abgeschreckt. Nein, ich habe ja studiert.

[01:55] Marc:

Wo kommst du her? Wo hast du dann studiert?

[01:58] Dr. Tim Engel:

Ich komme aus Berlin. Also ich bin in Berlin aufgewachsen und habe an der Humboldt-Uni studiert.

[02:01] Marc:

Okay.

[02:02] Dr. Tim Engel:

Aber klar, das Studium hat mir viel Spaß gemacht. Ich fand es wirklich großartig und interessant, bis auf diesen kleinen Nachteil, nämlich dieses unsägliche Examen am Ende. Und es ist unsäglich, aber es geht vorbei, bis es dann nochmal kommt beim zweiten Examen. Und dann geht es auch wieder vorbei.

[02:23] Marc:

Und wann ist dir klar geworden, dass du lieber Anwalt wirst als Richter oder Staatsanwalt?

[02:29] Dr. Tim Engel:

Das habe ich, glaube ich, auch relativ früh gewusst. Ich fand das immer spannend. Ich fand den Beruf spannend. Ich finde, dass er sehr abwechslungsreich ist. Staatsanwalt, ich habe großen Respekt vor der Staatsanwaltschaft, aber das ist eine sehr einseitige und völlig andere Art zu arbeiten. Ich glaube, wenn man den ganzen Tag in dieser Welt lebt, in der ein Staatsanwalt lebt, dann kriegt man einen anderen Blick auf die ganze Welt. Und das wollte ich eigentlich nicht. Und ich glaube, als Richter habe ich immer gedacht, ist man ziemlich einsam, weil man sehr alleine seine Fälle bearbeitet. Die Arbeit in der Rechtsanwaltskanzlei ist abwechslungsreich. Wir arbeiten im Team. Es ist sehr komfortabel, im Übrigen auch parteiisch sein zu können, weil man natürlich für seine Mandantschaft kämpft und Verantwortung übernimmt, aber eben nicht die Letztverantwortung für die Entscheidung tragen muss. Das ist auch sehr, sehr angenehm.

[03:23] Marc:

Das ist ganz schön, dass du das so formulierst. Es sei komfortabel, parteiisch sein zu können, denn wir wollen ja hier gerade im Podcast verschiedene Perspektiven darlegen und ich teile das grundsätzlich. Ich bin auch eher auf der Anwaltsseite, als dass ich jetzt Richter wäre, wenn ich nicht gerade Manager bei einem Verlag geworden wäre. Aber ich würde mal auf eine andere Folge neulich mit einer Hamburger Richterin hinweisen wollen. Die sagte auf die Frage, warum sie Richterin geworden ist, weil sie es unkomfortabel, deswegen wirklich genau dasselbe Wort, fand, dass man immer nicht objektiv sein kann, so hat sie es formuliert. Und ich glaube, da gibt es kein richtig und falsch. Es gibt aber verschiedene Sichtweisen auf dieses Thema.

[04:06] Dr. Tim Engel:

Vielleicht macht der Hamburger Richterin am meisten Spaß, die Fälle zu entscheiden. Mir macht es sicher am meisten Spaß, eine Verhandlungsstrategie zu entwickeln und eine Partei zu vertreten, die Interessen dieser Partei. Gut zu vertreten, da gibt es einen bunten Strauß an Möglichkeiten, wie man das machen kann. Da kann man außergerichtliche Lösungen finden, vor allen Dingen, man kann sie auch vor Gericht mit verschiedenen Traktiken erzielen. Und das ist ein ganz anderer Alltag, als vorgefertigte Argumente von verschiedenen Seiten zu bekommen und dann eine Entscheidung fällen zu müssen. So würde ich das sehen. Also mir macht Verhandeln mehr Spaß.

[04:44] Marc:

Also das, was man wirklich klassisch auch unter anwaltlicher Arbeit versteht.

[04:47] Dr. Tim Engel:

Genau. Also ich glaube, mein Berufsalltag ist sehr klassisch in der Hinsicht, weil ich, also klassisch als das, was man als unter Anwaltsberuf versteht. Wir Anwälte machen ja verschiedene Dinge. Wir arbeiten, wir machen Vertragsgestaltung, wir machen Transaktionen, betreuen Transaktionen, Unternehmensverkäufe und Käufe beispielsweise. Beispielsweise. Und wir führen Prozesse, wir lösen Konflikte. Und dieser dritte Teil, der ja auch der ist, den man bei Barbara Salas, weiß ich nicht, ATL oder Sat.1, was das ist, immer sehen kann und den man sich wahrscheinlich am meisten unter Rechtsanwaltstätigkeit vorstellt, das ist mein ganz klarer Schwerpunkt.

[05:21] Marc:

Das ist dein Checkenpferd.

[05:22] Dr. Tim Engel:

Das ist mein Checkenpferd.

[05:23] Marc:

Genau. Wie bist du da hinzugekommen? War das auch einfach klar?

[05:26] Dr. Tim Engel:

Ich glaube, es war klar, dass mir das viel Spaß macht. Im Referendariat sieht man ja, das finde ich auch großartig, sieht man, kann man ja mal im Gericht arbeiten und dann als Staatsanwalt und dann in der Rechtsanwaltskanzlei. Und das war ganz klar etwas, was mir am meisten Spaß macht und am meisten liegt. Ich habe auch vorher mich schon sehr viel damit beschäftigt, wie man verhandelt. Das fand ich immer spannend. Also ich habe das im Studium auch schon so ein bisschen gemacht und dann an der Uni und so.

[05:51] Marc:

Dann lass uns da mal ein bisschen einsteigen. Ich habe ja Historie im Bereich Verhandlungsmanagement.

[05:55] Dr. Tim Engel:

Und ich weiß. Ach ja, du weißt vielleicht nicht, warum ich das weiß.

[05:59] Marc:

Weil du vermutlich bei meinem ehemaligen Chef in einem Workshop warst.

[06:03] Dr. Tim Engel:

Nee, sondern weil du bei mir im Workshop warst. Das weißt du gar nicht. Ich habe nämlich an der Humboldt-Uni, ich habe an der Humboldt-Uni mal so einen Kurs gemacht.

[06:12] Marc:

Und ich habe da mal einen Gastvortrag gehalten. Und daher kennen wir uns. Und daher kannte ich auch deinen Namen.

[06:16] Dr. Tim Engel:

Das habe ich extra nicht gesagt, damit wir das jetzt im Podcast vorlegen können.

[06:19] Marc:

Das finde ich sehr nett.

[06:20] Dr. Tim Engel:

Ja, genau. 2018, ich habe nur nachgeguckt.

[06:23] Marc:

Richtig. Und da bin ich mal von Berlin rüber und habe mal unseren Schmuhs da zum Besten gegeben.

[06:28] Dr. Tim Engel:

Da hast du deinen Schmuhs zum Besten gegeben.

[06:30] Marc:

Ich habe dich nicht erkannt. Damals hattest du keinen Bart.

[06:32] Dr. Tim Engel:

Ich glaube, damals hatte ich auch Bart, aber vielleicht war er nicht so dicht. Ich war ja noch blutjung damals.

[06:36] Marc:

Ja.

[06:37] Dr. Tim Engel:

Wie schön. Ja, sehr gut. Das war eine ganz klare Entscheidung. Ich habe in London LLM gemacht und da gab es auch viele Kurse und einer war Michael Jekliks Kurs für Analytical Methods for Lawyers, wo er so verhaltenswissenschaftliche Methoden der Verhandlung und der Entscheidungslehre uns beigebracht hat. Ich fand das total cool. Und dann habe ich mich damit beschäftigt und habe das auch nochmal später weiter vertieft und dann selber einen Kurs angeboten zu, der hieß Rational Decision Making and Negotiation an der Humboldt-Uni für internationale Studierende im internationalen Programmebüro. Und das war so ein Summer-Winter-School-Programm.

[07:13] Marc:

War das bei Professor Wagner?

[07:15] Dr. Tim Engel:

Nee, das ist nicht an der Juristischen Fakultät gewesen, sondern das war im Internationale Programmebüro, die so eine Summer- und Winter-School anbieten. Und das ist dann immer so acht, ich glaube, drei Wochen lang totales Intensivprogramm. Also richtig 24 Workshops in drei Wochen.

[07:33] Marc:

Stimmt, jetzt erinnere ich mich.

[07:34] Dr. Tim Engel:

Und total internationale Gruppe, also wahnsinnig interessant und cool. Ja, habe ich gemacht. Und da bist du als Experte mal gekommen Und der Kontakt kam tatsächlich, also den Kontakt hat René Prom hergestellt.

[07:45] Marc:

Ja, ich war sein Mitarbeiter damals, deswegen. Witzig, so holt einen manchmal die Vergangenheit im positiven Sinne ein. Okay, und dann hast du gesagt, du wirst Anwalt, das Thema ist spannend, sozusagen, dann lass uns mal inhaltlich darauf eingehen, was sind denn die Aspekte modernen Verhandlungsmanagements, die du in deiner Praxis so toll findest?

[08:14] Dr. Tim Engel:

Ja, ich glaube sehr daran, dass man verhandeln lernen kann. Und da gibt es ja verschiedene Methoden und da gibt es verschiedene Strategien. Und es ist, glaube ich, eine Illusion zu denken, dass das, was man... In so einfach gelagerten Verhandlungen, Beispiel, man verhandelt mit seinen Eltern über Taschengeld als Kind, man verhandelt mit dem Autohändler über den Preis des Autos, diese ganzen Sachen, da gibt es so Dynamiken und, glaube ich, Dinge, die eins zu eins zu übertragen sind auf komplexe rechtliche Verhandlungen. Beispiel, es spielt eine große Rolle, das merke ich immer wieder oder mir kommt es so vor, dass das wichtig ist, zu wissen, was wirklich die Interessen des Mandanten sind und was die Interessen der Gegenseite sind. Ich rede nicht von Positionen, sondern von Interessen. Also so eine, kennst du ja wahrscheinlich, diese typische Idee, aber es ist wirklich in der Praxis etwas, was mir immer wieder auffällt, wirklich rauszufinden und auch den Mandanten oder die Mandantin zu fragen, was ist denn eigentlich wirklich dein Interesse, was willst du wirklich erreichen?

[09:10] Marc:

Mal für unsere Zuhörenden ganz kurz, klassischstes Beispiel ist, uralt, aber viel erzählt, trotzdem ganz kurz. Zwei Kinder, Sohn und Tochter streiten in der Küche um eine Orange. Vater oder Mutter kommt in die Küche, schneidet sie in der Mitte durch, jeder kriegt die Hälfte. Das ist die Position. Position, ich will die ganze Orange, am Ende kriegt jeder die halbe, hätte man gefragt, warum willst du die Orange, hätte sich herausgestellt, der Sohn will den Saft eigentlich haben, weil er Durst hat und sie will gerne die Schale haben, weil sie irgendwie Cookies mit Orangenschale backen will. Was hätte man also machen können? Hinter die Position schauen, das zugrunde liegende Interesse herausfinden und man hätte das Verhandlungsergebnis für beide um 100 Prozent verbessert. Sozusagen als kurze Erklärung.

[09:50] Dr. Tim Engel:

Genau, in solchen Kategorien zu denken..., Macht mir Spaß und das versuche ich auch im Alltag und mache es auch. Das prägt schon auch meine Arbeit.

[09:59] Marc:

Jetzt machen wir es mal konkret. Du hast jetzt deinen Mandanten vor dir sitzen. Wie immer hier, wir reden natürlich nicht über konkrete Mandantennamen, aber deswegen erfinde ich jetzt irgendwas. Sagen wir mal so ein 45-Jähriger, wir sind ja jetzt hier in Berlin, Startup-Unternehmer, völlig egal, was der macht.

[10:17] Dr. Tim Engel:

Die sitzen nicht nur in Berlin, die Startups.

[10:18] Marc:

Nee, ich weiß. München ist auch große Startup-Stadt und auch sonst überall. Leipzig ist viel und also alles gut. Und der sagt dir erstmal einfach, was er will. Ist jetzt egal, worum es geht. Der sagt jetzt, ich will ihn jetzt verklagen, der schuldet mir X. Ist egal, worum es geht. Wie findest du dann kommunikativ heraus, worum es dem wirklich geht?

[10:36] Dr. Tim Engel:

Ich frage erstmal warum. Das ist glaube ich schon mal ein ganz zentraler Punkt. Ich frage erstmal warum. Und ich versuche einfach den Fall kennenzulernen. Das ist ja was, was man ständig macht. In meiner Arbeit lerne ich diese Menschen kennen und ich lerne ihre Probleme kennen und ich lerne ihre Motivation kennen. Warum tut ihr das? Das Entscheidende ist, gezielte Fragen zu stellen. Das ist, glaube ich, was ganz Wichtiges. Um rauszufinden, warum willst du den verklagen? Ah ja, okay, der schuldet dir Geld. Aha, warum schuldet er dir Geld? Warum will er denn das Geld nicht bezahlen? Warum glaubst du, du musst ihn verklagen? Hast du denn vorher schon versucht, mit ihm zu sprechen? Geht es dir nur um das Geld? Oder gibt es noch andere Dinge? Können wir ihn überzeugen, Geld für dich zu bezahlen? Weil wir kennen andere Interessen, die er hat, die wir erfüllen können, weil sie dir wenig wehtun, weil sie dem Mandanten nicht wehtun, sie zu erfüllen, aber gleichzeitig seine Motivation steigern, dir das Geld zu bezahlen, ohne dass wir einen großen Rechtsschritt haben. Solche Erwägungen sind das.

[12:08] Marc:

Manchmal vorbereitet, wenn es gut läuft und Verhandlungsmanagement ist eben dieses ganze Drumherum, was eigentlich in einer guten Verhandlung einen viel größeren Teil der Zeit ausmachen sollte.

[12:17] Dr. Tim Engel:

Ja genau, natürlich kommt das hinzu, die Verhandlungsführung, die habe ich dann im Gerichtsverfahren, da wo man ad hoc die Position oder die Interessen vertreten muss.

[12:28] Marc:

Wir haben das noch gar nicht so konkret gesagt, vielleicht gehen wir da mal ein bisschen mehr auf deinen Alltag ein. In welchem Bereich verhandelst du denn viel, was machst du denn inhaltlich?

[12:35] Dr. Tim Engel:

Also mein Schwerpunkt hier in der Kanzlei ist ganz klar Corporate Litigation, auf Deutsch gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten. Also ich arbeite im Gesellschaftsrecht und mache dort die Konfliktlösung, die Prozesse. Oder man kann auch sagen, ich bin hier Prozessrechtler mit gesellschaftsrechtlichem Schwerpunkt. Ich habe also so ein bisschen ein Bein im Gesellschaftsrechtsteam und ein Bein im Prozessrechtsteam.

[12:57] Marc:

Das heißt zum Beispiel, ich denke mir wieder was aus, wir behaupten jetzt doch mal, Berlin hat viele Startups. Da gibt es irgendwie drei, vier Leute, die gründen ein Unternehmen für, habe ich jetzt neulich gelesen, Solarboote, die irgendwo rumschippern können. Welche Probleme tauchen da dann typischerweise auf, die du zum Beispiel berätst?

[13:21] Dr. Tim Engel:

Um mal in deinem Beispiel zu bleiben, stellen wir uns vor, da gibt es jetzt drei, du hast drei oder vier, nehmen wir mal drei Leute. Leute, A, B und C, die gründen dieses Unternehmen. Der A kann was? Der kann die Solarboote bauen, die B hat Management studiert und kann Geschäft leiten und C. Lust mitzumachen und hat viel geerbt und kann Geld geben. Jetzt stellen wir uns einfach vor, die drei machen das und jetzt läuft das die ersten Jahre nicht so gut und irgendwann läuft es richtig gut und die Solarboote verkaufen sich wie warme Semmeln. Und jetzt sagt sich, das ist so ein bisschen nah an dem Fall, den wir mal hatten, jetzt sagt sich der, die B sagt irgendwie, wir sind alle zu einem Drittel beteiligt, jeder kriegt hier den gleichen Anteil, aber irgendwie, ich mache doch eigentlich alles. Und A, der, der die Solarboote baut, der macht auch viel, aber C, du machst irgendwie gar nichts. Du hast am Anfang Geld gegeben, aber machst nichts. Und C die sagt, ohne mich gäbe es euch gar nicht. Und so entstehen Konflikte in so einer Gesellschaft. Und da gibt es natürlich ganz klare Mechanismen. Und die Gesellschaft, diese GmbH, nehmen wir mal an, die es ist, ist als juristische Person vom Staat als Konstrukt geschützt. Da gibt es Mechanismen, wie dort Entscheidungen zu fällen sind, in Gesellschafterversammlungen beispielsweise. Und die einzelnen Gesellschafter mit ihren Interessen sind ein Stück weit geschützt. Und dann kann man sagen, okay, jetzt gibt es eine Gesellschafterversammlung und jetzt streiten die sich in dieser Gesellschaftsversammlung und es eskaliert. B sagt, ich will mehr Geld, C sagt, wenn du das machst, dann gucke ich mir mal an, was du sonst noch so falsch machst und dann sagt A, ich mache gar nicht mehr mit. Und jetzt zu überlegen, wie kriegt man dieses Boot, um mal im Bild zu bleiben, sicher in den Hafen gesegelt, wie kann man dafür sorgen, dass sie wieder zusammenarbeiten oder wie kann man vielleicht dafür sorgen, dass die Person, die wirklich ein Problem ist in der Gesellschaft, rausgeht und die anderen ohne die Person weitermachen können.

[15:08] Marc:

Und das ist ja auch ein Riesenvorteil von diesem außergerichtlichen Tätigwerben dann noch, weil du im Ergebnis viel variabler bist. Vor Gericht bist du ja erstmal an deine Anträge mehr oder weniger gebunden, du kannst das nochmal umstellen und so weiter, aber wenn du sagst, ja wir wollen jetzt aber hier, dass der X rausgeht, limitierst du dich ja automatisch immer auch so ein bisschen dahingehend, was noch möglich ist.

[15:28] Dr. Tim Engel:

Ja, das stimmt. Und es ist so, dass wir, die Sachen werden besonders dann komplex, wenn es natürlich nicht drei Personen sind und vielleicht nicht eine Gesellschaft, sondern eine konzernierte Struktur mit vielen Interessen, noch viel, viel mehr Personen. Und sie werden für uns besonders herausfordernd und kompliziert, wenn die Mandanten, und das passiert öfter, als man sich wünscht, zu spät zu uns kommen. Wenn das Kind schon im Brunnen gefallen ist, wenn also möglicherweise schon Gesellschafterbeschlüsse gefasst worden sind, wo es heißt, die B wird als Geschäftsführerin abgerufen und die B sagt jetzt, ich möchte dagegen klagen und ich mache gleichzeitig einen Gesellschafterbeschluss, dass der C aus der Gesellschaft ausgeschlossen wird und dann gibt es Beschlüsse und plötzlich gibt es einen Rechtsstreit, aber nicht einen, sondern jeder einzelne Beschluss ist Gegenstand eines Rechtsstreits und dann gibt es ein Verfahrenskomplex und den muss man dann übernehmen.

[16:16] Marc:

Okay, lass uns da mal ein kleines bisschen tiefer einsteigen. Wenn jemand sich noch nicht so sehr mit dem Gesellschaftsrecht beschäftigt hat, muss man glaube ich ein bisschen weiter ausholen, um dieses Gesamtkonstrukt zu verstehen. Wir haben also eine GmbH zum Beispiel, wir haben Gesellschafter in der GmbH, in unserem Beispiel drei und die fassen irgendwelche Beschlüsse. Die erste Frage ist, was gibt vor, wie die Beschlüsse fassen können? Und die Folgefrage ist, wie sieht so ein Verfahren dann aus, um so einen Beschluss anzufechten?

[16:45] Dr. Tim Engel:

Also das, wie immer, hey, kommt drauf an. Grundsätzlich regelt das Gesetz viel, aber viel entscheidender ist der Gesellschaftsvertrag, die Satzung. Es ist ein Vertrag, in dem sich A, B und C geeinigt haben, unter welchen Regeln sie zusammenarbeiten wollen. Und dabei geben sie sich eine Gesellschaftsform, das wäre jetzt hier die GmbH, und da gibt es Grenzen im Gesetz, was man in einer GmbH regeln kann. Aber grundsätzlich gibt es auch viele Freiheiten, wie man das regelt. Wie also die Entscheidungen gefällt werden und welche möglichen es gibt, steht vor allen Dingen im Gesellschaftsvertrag. Und da steht dann auch drin im Zweifel, was passiert, wenn man sich nicht einigen kann.

[17:22] Marc:

Wenn es drin geschrieben ist.

[17:24] Dr. Tim Engel:

Wenn es drin geschrieben ist, wenn nicht, muss man aufs Gesetz zurückgreifen und dann ist es üblicherweise so, dass es eigene Klagearten gibt im Gesellschaftsrecht, Schlussanfechtungsklage nennt sich das oder Nichtigkeitsklage, mit denen man dann Klage erhebt. Gibt hier Beispiel dann gegen die Gesellschaft auf Feststellung der Nichtigkeit des Beschlusses oder auf Erklärung der Nichtigkeit dieses Gesellschaftsbeschlusses, in dem drin steht, Beispiel, die B wird als Geschäftsführerin abberufen.

[17:55] Marc:

Wer ist da zuständig? Geht das von der KfH oder Kammer für Handelssachen oder ist das noch ein normales Landgericht?

[18:00] Dr. Tim Engel:

KfH. KfH, ja.

[18:02] Marc:

Ja, okay. Ja, nur, dass man sich das auch praktisch vorstellen kann. Okay, dann führst du dieses Verfahren. Woraus ergeben sich dann sozusagen Streitpunkte? Weil eigentlich klingt das, so wie du es gerade darlegst, ja erstmal relativ einfach. Du kannst einfach lesen, okay, so und so können Beschlüsse gefasst werden. War das hier der Fall? Ja, nein.

[18:21] Dr. Tim Engel:

Ja, Streitpunkte. Also das ist natürlich jetzt, es geht ein Riesenfeld auf. Die Streitpunkte können überall liegen. Also eine Gesellschaftsversammlung, so ein Gesellschaftsbeschluss, der kann anfechtbar sein aus tausenden von Gründen. Das kann sein, dass beispielsweise die B nur als Geschäftsführerin abberufen werden kann, wenn ein besonderer Grund dafür vorliegt. Und dann sagt eben der A, es liegt ein Grund vor und B sagt, stimmt gar nicht, ich habe gar nichts falsch gemacht, du kannst mich nicht einfach abberufen, du musst mir ein Fehlverhalten als Geschäftsführerin nachweisen. Und dann sagt eben A, ja kann ich und B sagt, nee, kannst du nicht.

[18:56] Marc:

Und dann haben wir es natürlich wie beispielsweise in einem arbeitsrechtlichen Verfahren, ist jetzt die konkrete Aktion schon ausreichend gewesen oder nicht.

[19:01] Dr. Tim Engel:

Ja, wir haben sehr interessante Konstellationen gehabt in einem Fall, wo es so war, da haben wir, um das jetzt auf den Fall zu übertragen, jemanden vertreten, wo wir gesagt haben, der C, nehmen wir jetzt mal wieder das Beispiel, der C soll aus der Gesellschaft ausgeschlossen werden und jetzt haben die aber gesagt, wir haben Gründe, der hat wirklich viel falsch gemacht, der hat hier wirklich so viele Dinge gemacht, der kann rausfliegen, wir haben gesagt, klar, das geht durch, das hat Aussicht auf Erfolg. Aber was die gemacht haben ist, die haben gesagt, wir versuchen es nochmal. Auch eine typische Konstellation. Wir versuchen das jetzt hier nochmal mit dem C. Wir gucken mal, ob es irgendwie geht. Wir haben auch so viele Probleme gerade in der Gesellschaft. Wir können uns jetzt nicht darum kümmern, den Klageverfahren mit C zu führen. Also haben sie ein halbes Jahr oder ein Dreivierteljahr gewartet, bis sie den dann wirklich ausgeschlossen haben. Und dann stellte sich die Frage vor Gericht, naja, ihr habt doch jetzt noch ein Dreivierteljahr gut zusammengearbeitet. So schlimm kann es nicht gewesen sein.

[19:55] Marc:

So eine Art Verwirkung.

[19:56] Dr. Tim Engel:

Ja, so in die Richtung geht das. Also der Maßstab für den Ausschluss eines Gesellschaftes in diesem konkreten Fall war, wenn eben die Zusammenarbeit unzumutbar ist. Und dann war, das Landgericht hat gesagt, ist doch irgendwie alles okay, ist doch alles gar nicht schlimm. Und wir sind dann vor das Oberlandesgericht gegangen, die Berufung und in der mündlichen Verhandlung meinte der Richter noch, also ich verstehe gar nicht, was Sie wollen, ihr habt doch ein Dreivierteljahr noch zusammengearbeitet, war doch alles gut. Und wir haben dort in der Verhandlung, das ist sozusagen Verhandlungsführung dann gewesen, argumentiert und argumentiert und hatten schon den Eindruck, die Richterbank bestehen aus drei Richtern. Einer hört uns sehr interessiert zu. Das ist auch zufällig der Berichterstatter, der am Ende das Urteil schreibt. Und die Verhandlung endete mit dem Gefühl, wir werden das nicht gewinnen. Und dann gab es die große Überraschung und wir haben es tatsächlich in der Verhandlung gedreht. Und der Richter meinte, stimmt eigentlich, es war sehr verständlich, dass ihr noch ein Dreivierteljahr zusammengearbeitet habt, aber das ist kein Zeichen dafür, dass die Zusammenarbeit zumutbar war. Und das war sehr gut, hat sehr große Freude auf allen Seiten, also auf unseren Seiten, hat sich nicht so gefreut.

[20:58] Marc:

Weil sozusagen der Gesellschaft und dem Business das vielleicht zu dem Zeitpunkt nicht zumutbar war und es nachher dann besser ging mit dem Ausschluss.

[21:05] Dr. Tim Engel:

Ja genau, weil wir gut darlegen konnten und erklären konnten, es war vorher eben einfach noch nicht der Fall oder war noch nicht passiert, dass es eben sehr gute Gründe gab, ein Dreivierteljahr zu warten und das kein Zeichen davon ist, ja wir verstehen uns wieder.

[21:23] Marc:

Cool. Sag mal noch ein paar Takte zur Kanzlei. Wir haben jetzt gerade noch gar nicht so viel über Raue als Kanzlei gesprochen. Ich persönlich kannte euch natürlich, aber ich wusste zum Beispiel nicht, wo ihr sitzt. Ich habe gestern auch erst mal gegoogelt und habe gesagt, ach guck mal, Potsdamer Platz, direkt nebenan von meinem ehemaligen Büro, früher bei den LTO-Kollegen, bei Wolters Klüber.

[21:45] Dr. Tim Engel:

Das stimmt, die sind ja um die Ecke.

[21:46] Marc:

Die sind hier direkt um die Ecke, ja, das ist ein Steinwurf wirklich nur entfernt und auch gegenüber von meinem ehemals ehemaligen Büro als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei heute Bodenheimer, damals noch Herzberg, Arbitration Boutique, ist auch direkt hier bei euch ums Eck. Also alles wieder nah beieinander, aber sozusagen, wie bist du hier in dieser Kanzlei gelandet, nicht woanders, was macht ihr so, sag dann mal vielleicht ein paar Takte dazu.

[22:09] Dr. Tim Engel:

Also wir sind hier in Berlin, glaube ich, eine der drei größten Kanzleien, 80 Berufsträger ungefähr, sind aber auch nur in Berlin, also man kann uns glaube ich als Großkanzlei bezeichnen, man kann auch sagen, wir sind keine typische Großkanzlei. Was machen wir? Wir sind Full-Service-Kanzlei, das heißt wir beraten zu allen Rechtsgebieten außer zum Strafrecht. Was wir, was uns besonders macht, glaube ich, ist ein bisschen diese Größe, dass wir wirklich eine. Eine Kanzlei sind, die umfassend alle Mandate beraten kann, durch die Tatsache, dass wir eben Teams in allen Bereichen haben, auch sehr komplexe und große Verfahren führen kann, dass wir aber trotzdem eine hohe Quote vielleicht an Private Clients noch haben und wir haben eins, was uns, glaube ich, sicher auszeichnet, wir haben einen starken Bezug zur Kunst- und Kulturszene in Berlin. Das liegt vor allen Dingen an unserem Seniorpartner Prof. Dr. Peter Rauhe, der nicht nur Rechtsanwalt ist, sondern Kunstliebhaber. Du siehst ja hier um dich rum sind überall Kunstwerke. Wir haben einen eigenen Kurator in der Kanzlei. Wir haben sehr, sehr viele Kunstwerke in der Kanzlei und eben auch die Mandatschaft ist geprägt durch einen starken Bezug zur Kunst- und Kulturszene. Und das merkt man in allen Bereichen. Wir haben auch natürlich einen sehr großen Bereich, der grüner Bereich heißt. Das heißt, das ist, weißt du wahrscheinlich, das ist sozusagen Urheberrecht, Kunstrecht, Markenrecht, Presserecht. Haben wir auch, machen wir groß. Aber wir sind, wie gesagt, keine Kunstrechtsboutique, sondern wir sind eine Full-Service-Kanzlei, die vielleicht ein bisschen so einen Schwerpunkt hat.

[23:43] Marc:

Ja, das ist dann ja auch oft organisch gewachsen. Das hast du dir ja auch nie dann überlegt, ich mache jetzt eine Kanzlei auf mit 80 Mann und mache nur das, sondern so entwickeln sich Dinge dann eben. Ich könnte mir aber vorstellen, dadurch, dass ihr auch so einen regionalen Schwerpunkt dann natürlich habt mit eurem Büro nur in Berlin, Dass ihr vielleicht im einen oder anderen Thema, was so Kanzleimanagement angeht, noch einen Tacken agiler seid als jetzt eine klassische in Anführungszeichen Großkanzlei, die vielleicht auch zu einem internationalen Konstrukt gehört, wo dann Dinge in London oder jenseits des Atlantiks entschieden werden.

[24:14] Dr. Tim Engel:

Ja, das kann ich mir gut vorstellen, dass das stimmt.

[24:16] Marc:

Und wie bist du zu Rauer gekommen?

[24:18] Dr. Tim Engel:

Naja, ich habe Referendariat hier gemacht, also Referendariatsstation, ziemlich klassisch, das ist auch so ein bisschen das, was, das ist so das Beste, wenn man wissen will, ist das eine Kanzlei, in der man arbeiten will, dann lohnt es sich total, Referendariatsstation dort zu machen, so war es auch bei mir, man lernt die Leute kennen. Und ich habe mir das aber gut überlegt vorher, weil ich mir gedacht habe, mir gefällt dieser Schwerpunkt sehr, mir gefällt diese Kunst- und Kulturprägung sehr. Das prägt auch den Alltag, der jenseits der Mandatsarbeit ist. Wir haben dann eben sehr schöne Mandantenempfänge in Museen, wir haben immer mal wieder namhafte Künstler, die bei den Weihnachtsfeiern auftreten und wir haben natürlich auch, wie gesagt, diese Mandate. Das hat mir sehr gefallen und ich finde auch, und ich hatte auch damals den Eindruck, dass Raue, das sind eben wahnsinnig, es hat ein sehr gutes Renommee, es ist eine Kanzlei mit sehr exzellenten Juristinnen und Juristen. Und wir sind einerseits eine Kanzlei, die Mandate führt wie Großkanzleien, genau das gleiche, aber wir haben eben auch kleinere Fälle, die mir am Anfang insbesondere total geholfen haben. Ich habe am Anfang auch den Künstler vertreten, dessen Lagerhalle abgebrannt ist, in dem die ganzen Künstler irgendwie, die ganzen Kunstwerke gelagert waren und er wusste jetzt nicht, noch wieder noch einer ist aus. Ich habe einen Fall gehabt, wo es um ein Kunsthaus ging, wo der Feueralarm angegangen ist und dann das ganze Ding überflutet war kurz vor Weihnachten. Und wir haben auch, oder auch ein schönes Beispiel, das war dann schon gesellschaftsrechtlich geprägt, auch Eheleute, wir haben einen großen Familienrechtsbereich auch, der ist auch, glaube ich, ungewöhnlich groß bei uns, machen sehr viel Familien- und Erbrecht. Da gibt es auch natürlich Eheleute, die dann Gesellschaften haben und dann lassen sie sich scheiden und dann müssen sie auch diese Gesellschaft irgendwie auseinandersetzen. Und da habe ich mich irgendwann mal befunden in irgendeinem Kellerraum, weil der Ehemann hatte schon die ganze Immobilie aus der Gesellschaft rausgeholt und da saß ich da auf irgendwie so kleinen Schämen mit dem gegnerischen Anwalt und wir mussten jetzt noch irgendwie diese Gesellschaft abwickeln. Das ist sehr witzig. Richtig.

[26:16] Marc:

Worauf achtest du, wenn, jetzt nehmen wir dein Beispiel, jemand sagt, hey, ich will mich euch mal genauer angucken als wissenschaftliche Mitarbeiterin oder als Referendarin. Was ist dir wichtig bei den jungen Kolleginnen und Kollegen?

[26:30] Dr. Tim Engel:

Also ich glaube, erstmal ist wichtig, dass man gezeigt hat, dass man herausragende Leistungen erbringen kann, dass man irgendwie ziemlich exzellent ist, würde ich sagen. Das sollte man irgendwie zum Ausdruck gebracht haben, vielleicht durch das Examen, aber vielleicht auch durch andere Errungenschaften im Studium oder wo auch immer. Ichachte darauf, dass jemand zeigt, dass er das mit Leidenschaft auch macht. Ich glaube, das ist wirklich sehr wichtig, wenn man Lust drauf hat, dann macht man das gerne, dann wird man da auch eine gute Zeit haben bei uns, weil man bei uns als Referendar, als wissenschaftlicher Mitarbeiter und natürlich auch als Anwalt am Anfang sehr schnell, sehr, sehr konkret am Mandat arbeitet. Das ist bei uns so und das ist was, was auch alle, glaube ich, die hier waren und mit denen ich Kontakt hatte, immer sehr geschätzt haben, dass das so ist. Man ist gleich Teil eines Teams, was den Fall bearbeitet. Und da muss man, also ich versuche rauszufinden im Bewerbungsgespräch, ob jemand Lust darauf hat, wirklich als Rechtsanwalt oder als Rechtsanwältin zu arbeiten und ich versuche mal rauszufinden, ob jemand ein bisschen Humor hat. Das ist auch wichtig, das ist auch nicht so unwichtig.

[27:37] Marc:

Das ist ein schönes Schlusswort. Vielen herzlichen Dank, Tim.

[27:39] Dr. Tim Engel:

Gerne, es hat mich gefreut.

Zum Arbeitgeberprofil von RAUE



Generiert von IMR Podcast • 10.1.2026