

# 31 Fragen an: Herrlein Reeh & Coll.

**Was ist der heutige Name der Kanzlei?**

Herrlein Reeh & Coll.

**Wann wurde die Kanzlei gegründet bzw. durch Fusion, Abspaltung u.ä. neu formiert?**

Gründung zum 1. Juli 2007 als Zusammenschluss von Kolleginnen und Kollegen aus vier verschiedenen Frankfurter Büros.

Derzeit Bürogemeinschaft. Umwandlung in GmbH in Diskussion.

**Wie groß schätzen Sie den Anteil des Immobilienrechts am Gesamtumsatz Ihrer Kanzlei?**

Ca. 80%.

**Seit wann besteht eine konsequent verfolgte Immobilienspezialisierung?**

Bei den Gründern Herrlein und Reeh bereits seit 15 Jahren, bei allen anderen Anwältinnen und Anwälten seit ca. 10 Jahren; im Gesellschaftsrecht 35 Jahre.

**Nimmt das Fachgebiet Immobilienrecht bei Ihnen zu oder ab?**

Stark zunehmend.

**Gibt es eine Spezialisierung in einer ungewöhnlichen oder ungewöhnlich konsequent bearbeiteten Nische des Immobilienrechts?**

Wir haben als eines der ersten Büros die Immobilien due diligence angeboten. Die mehr als ein Jahrzehnt währende Erfahrung daraus gibt uns einen ruhigen Blick auch bei ungewöhnlichen Fallkonstellationen. Derzeit rapide zunehmend (auch wegen 2 Fachanwälten auf diesem Gebiet) ist das Steuerrecht mit Fokus auf Immobilientransaktionen und Steuervermeidung.

**Gibt es ein bestimmtes Beratungsprodukt, für dessen Qualität Sie einen überregional anerkannten Spitzenplatz für Ihre Kanzlei reklamieren?**

Die Beratung gewerblicher Vermieter.

**Wie viele RAe arbeiten in der Kanzlei? (Teilzeit-Anwälte mit Quote 0,5 für Halbtagsstätigkeit)**  
7,5.

**Wie viele RAe mit Titel Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht?**

2 (demnächst 3).

**Wie viele RAe mit Immobilienkompetenz ohne Fachanwaltstitel (Prozentsatz)?**

70%.

**Sind auch Fachanwälte für andere Fachgebiete als Miet- und Wohnungseigentumsrecht tätig? Wenn ja: wie viel Prozent aller Anwälte und welche Fachgebiete? Welche Tendenz?**

30%, FA Steuerrecht. Das Steuerrecht einschließlich der Nachfolgeregelungen wird überproportional wachsen.

**Sind Anwaltsnotare bei Ihnen tätig?**

Nein.

**Sind Berufsträger anderer freier Berufe in der Sozietät tätig oder ist eine solche Assoziierung geplant? Wenn ja, welche und wie viel Prozent aller Berufsträger?**

Derzeit nein; Assoziierung mit Steuerberater in Planung.

**Wie hoch sind die Aufwendungen Ihrer Kanzlei zur Einstellung eines neuen Kollegen (in % des Jahresgehalts)?**

Weniger als 10% eines Jahresgehalts.

**In welchem Marktsegment registrieren Sie den heftigsten Konkurrenzdruck?**

Im Bereich Immobilien due diligence und in der Steuerberatung, da hier in Frankfurt große Büros teils mit Dumpingpreisen in den Markt gehen.

**Gibt es bestimmte Kanzleien, mit denen Sie häufiger in direkter Anbieterkonkurrenz stehen?**

Die guten mittelständischen Immobilienkanzleien am Markt.

**Sind Teilnahmen an Immobilienmessen als Einzelaussteller realisiert/geplant?**

Nein.

**Differenzieren Sie die Stundensätze nach Alter, Erfahrung oder Rang des beratenden Anwalts oder bieten Sie eine Flatrate an?**

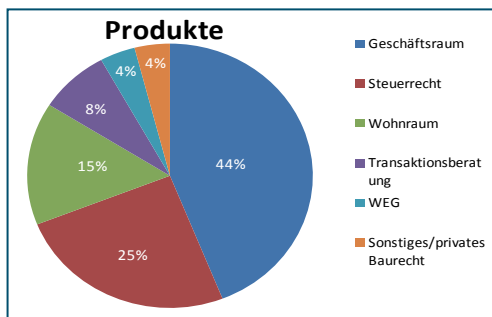
Die Stundensätze sind an der Erfahrung orientiert, Alter spielt keine Rolle, Dauermandanten wird eine jährlich anzu-



RA Jürgen Herrlein

**Sind Kooperationen oder Zweigstellen in anderen Städten vorhanden oder geplant?**

Ab April 2008 Kooperation mit einem Berliner Büro zum Auf- und Ausbau des dortigen Bereichs Immobilien, insbesondere Mietrecht.



**Welche Rechtsform? Umwandlung in andere Rechtsform geplant?**

passende monatliche Pauschale geboten.

**Vereinbaren Sie auch Festpreise für bestimmte, standardisierte Beratungsprodukte?**

Ja.

**Ein angestellter Anwalt – associate – strebt naturgemäß danach, irgendwann auch Partner zu werden. Dazu verlangt man regelmäßig eine bestimmte Wartezeit und einen vorzeigbaren persönlichen Umsatz. Können Sie eine Daumenregel angeben?**

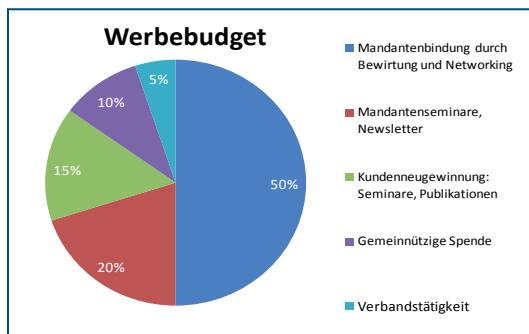
Als Grundregel gilt der „Drittelgrundsatz“. Der associate soll das Dreifache seines Bruttogehalts an Netto-netto-Umsatz machen (1/3 sein Gehalt, 1/3 Bürokosten, 1/3 Unternehmerrgewinn).

**Mit welchem Einstiegsgehalt darf ein Berufsanfänger ohne Promotion, aber mit überdurchschnittlichen Examensnoten bei Ihnen rechnen?**

40.000 – 50.000 € (ansonsten siehe „Drittelgrundsatz“).

**Welches Einstiegsgehalt für ReNo Berufsanfänger mit guten Abschlussnoten?**

1.250,- in der Probezeit.



**Welche Entwicklung nimmt die Nachfrage für immobilienrechtliche Beratung?**

Weiter steigend.

**Welcher Kanzleityp zählt zu den Gewinnern, welcher zu den Verlierern?**

Gewinner werden die Rechtsanwälte sein, die bei immer stärkerer Spezialisierung

den Blick für das Ganze und vor allem für die wirtschaftlichen Interessen der Mandanten nicht verlieren.

**den Sie diesen Wahlspruch abwandeln, um den Führungsstil in Ihrer Kanzlei zu definieren?**



Gert Reeh, Christiane Reeh, Ina Strien-Geis, Jürgen Herrlein, Wolfgang D. Tiffert, Andrea Grimm (v. l. n. r.)

**Wo liegen die besonderen Stärken der eigenen Kanzlei?**

Bei uns steht der wirtschaftliche Erfolg des Mandanten im Vordergrund. Wir füllen deshalb nicht aktenordnerdicke Schreiben mit feinziselierten dogmatischen Begründungen, für deren Verständnis der Mandant einen weiteren Berater braucht. Wir suchen „knackige“ Lösungen, die sofort praktisch verwertbar sind. Dies gelingt, weil fast alle Anwälte bei uns als Mitarbeiter in der Industrie oder durch steuerrechtliche Doppelqualifikation langjährig über den immobilienrechtlichen Tellerrand geschaut haben.

**Geht die Entwicklung in Ihrer Kanzlei generell zu mehr Zentralisation der Entscheidungen oder zu mehr Dezentralisation?**

Wir haben formelle Partnerversammlungen abgeschafft.

Entscheidungen werden möglichst „auf dem Flur“ oder per Rundmail, sonst abends bei einem Glas Rotwein getroffen.

**Ein bekannter Anwalt hat den Führungsstil in seiner Kanzlei folgendermaßen umschrieben „Ziele setzen – Ziele vereinbaren – Umsetzung überwachen – Erfolge feiern“ In welcher Weise wür-**

den Sie diesen Wahlspruch abwandeln, um den Führungsstil in Ihrer Kanzlei zu definieren?

**Gibt es einen bestimmten dresscode für Anwälte / ReNos mit oder ohne Ausnahmen („casual day“)?**

Keine Gummistiefel im Gerichtssaal; ansonsten entscheidet jeder Kollege oder Mitarbeiter selbst, wie er sich kleidet oder am besten blamiert.

**Gibt es besondere Projekte oder Mandate, aus der letzten Zeit, die Sie besonders erwähnen wollen?**

Ein besonders sicherheitsbewußter Mandant wollte ein unscheinbares Hochsicherheitsrefugium zur Erholung. Zur Tarnung wurde eine Zwischengesellschaft gegründet, eine auffällige Liegenschaft erworben, entkernt, innen wie ein 5-Sterne-Hotel ausgebaut, wie Fort Knox gesichert, außen aber (scheinbar) auffällig belassen. Das gesamte Vertragspaket wurde von uns geschnürt und mit allen Beteiligten verhandelt. Hoffentlich ergeht es uns jetzt nicht wie den Erbauern der Pyramiden...

**Ihre Homepage?**

www.HeReColl.de.