



Bei haas und partner setzt Dr. Thomas Durchlaub (m.) auf ganzheitliche Begleitung. Mit Experten wie der Steuerberaterin Andrea Neumann oder dem Rechtsanwalt Dr. Johannes Wilkmann (Schwerpunkt sport clients) deckt seine Kanzlei viele Disziplinen aus einer Hand ab

Keine Angst vor dem Tellerrand

RECHT & STEUERN Viel zu kompliziert – dieses erschöpfte Fazit ziehen Unternehmer immer häufiger, wenn es um Rechts- und Finanzangelegenheiten geht. Die zunehmende staatliche Regulierung des Wirtschaftslebens sowie die starke Verzahnung von firmeneigenen und privaten Rechts- und Vermögensangelegenheiten machen es schwierig, den Überblick zu behalten. Versierte Hilfe kommt aus Bochum.

In der Kanzlei haas und partner setzt man traditionell auf ganzheitliche Begleitung. Klienten aus ganz Deutschland vertrauen mittlerweile auf das Know-how der Berater, das sich in einem juristisch-finanziellen Rundum-Angebot für Firmenchefs manifestiert. Im Interview erläutert Dr. Thomas Durchlaub, Inhaber von haas und partner, warum er von kleinteiliger Spezialisierung nichts hält und wie seine Kanzlei Profi-Sportler begleitet, damit sie nach dem Abpfiff nicht ins Abseits geraten.

Herr Dr. Durchlaub, Ihre Kanzlei wirbt mit dem Slogan „Spezialisten mit Blick fürs große Ganze“. Warum reichen Fachkenntnisse in einem Teilbereich Ihrer Meinung nach für eine fundierte Begleitung nicht aus?

Unsere langjährige Erfahrung belegt, dass die Mandantschaft wesentlich erfolgreicher betreut werden kann, wenn man des Blickes über den Tellerrand mächtig ist. Haas und partner agiert deshalb eher wie ein Berater denn als klassische Anwaltskanzlei. Wir arbeiten streng zielgruppenorientiert, nämlich für Unternehmen und vermögende Privatleute – Corporate Clients und Private Clients, wie es in der internationalen Fachsprache heißt. Bei einer Spezialisierung auf beispielsweise Arbeitsrecht, Steuerrecht oder Verkehrsrecht wäre der Nutzen für unsere Zielgruppe viel zu gering. Unsere Mandanten brauchen einen Experten, der langfristig plant und alle rechtlichen und finanziellen Angelegenheiten von Firma und Familie in einer Person und von einem Schreibtisch aus begleitet.

Aber Spezialisierungen gibt es dennoch in Ihrem Haus...

Das stimmt. Unsere Kernkompetenzen liegen im Steuer-, Wirtschafts-, Gesellschafts- und Kapitalanlagerecht sowie im Wirtschafts- und Steuerstrafrecht. Allerdings setzen wir unser Fachwissen allumfassend ein: zu Beginn einer Begleitung, etwa bei Unternehmenskäufen oder Umstrukturierungen, geht es vor allem um Themen wie Steuern, Verträge, Risikomanagement, Einhaltung von Unternehmensrichtlinien und Datenschutz. Wichtig sind aber auch die Nachfolgeplanung und die privaten Vermögensangelegenheiten des Unternehmers. Auch als Mediatoren werden wir tätig. Darüber hinaus vertreten wir mit unserer Niederlassung in Zürich Mandanten auch in steuerrechtlichen und juristischen Fragen in unserem Nachbarland, der Schweiz.

Was ist bei einem Auftritt im Ausland zu beachten?

Grundsätzlich sollte man bei Auslandsvorhaben die dortigen rechtlichen und steuerlichen Vorgaben kennen. Partnerschaften und Niederlassungen vor Ort schaffen hier Transparenz. Wir unterstützen in der Schweiz beispielsweise bei Unternehmensgründungen, internationalen Kooperationen, dem gewerblichen und privaten Immobilienerwerb und bei Kapitalanlagen. Gerne wird in diesem Zusammenhang übersehen, dass in fremden Ländern auch bei der Unternehmensnachfolge oder im Erbfall andere Vorgaben gelten. Solche entscheidenden Details sollte man immer im Blick haben.

Wenn man es auf ein Schlagwort bringen wollte - was ist Ihrer Meinung nach das Wichtigste für Ihre Mandantschaft?

Stabilität. Zusammenfassend bedeutet dies, dass wir mit unserer Rundumbegleitung unsere Mandanten und ihre Firmen stabilisieren wollen, und – auch wenn es paradox klingt – Rechtsstreitigkeiten vermeiden helfen. Auch das ist natürlich möglich, wenn man von Beginn an vorausschauend plant und juristisch gut berät. Viele Konflikte entstehen durch Unkenntnis der Rechtslage oder durch eine gewisse Sorglosigkeit, frei nach dem Motto: „Wenn es unangenehm wird, nehme ich mir halt einen Anwalt“. Wir versuchen es gar nicht erst zu einer Eskalation kommen zu lassen. Eine vorausschauende Begleitung und Beratung kann dafür die Grundlage schaffen und unnötige Gerichtstermine, die Schädigung des Unternehmens durch Erbschaftsstreitigkeiten oder eine überraschend zu lösende Nachfolgefrage ersparen. Deshalb steht bei uns bei jedem Treffen mit dem Klienten nicht die Frage „Was will der Mandant?“, sondern „Was braucht der Mandant?“ im Mittelpunkt.



**Dr. Thomas Durchlaub,
Inhaber haas und partner**

Seit gut zwei Jahren hat haas und partner einen nicht alltäglichen Schwerpunkt: Sport Clients. Wen betreuen Sie da?

Die Sports Clients sind in erster Linie vermögende Sportler, Profis aus den Bereichen Fußball, Handball, Basketball oder Eishockey, die in der ersten oder zweiten Liga aktiv sind. Hinzu kommen Trainer, Funktionäre, Veranstalter und Sponsoren – eine ganz besondere Gruppe von Mandanten also.

Warum? Was unterscheidet sie von anderen Klienten?

Gefahr ist sicher nicht im Spiel, aber die Lebenskonstellation ist eine durchaus risikoreiche. Profi-Sportler sind junge Menschen mit in der Regel sehr hohem Einkommen, aber einer kurzen Karriereperspektive. Ihnen bleiben geschätzt nur zehn Jahre, um zielgerichtet Vermögen zu bilden, mit dem sie dann eine zweite Karriere starten können oder zumindest abgesichert sind. Denn nicht jeder Profi wird nach dem Ende seiner Sportlerlaufbahn hochdotierter Trainer oder Manager. Immer wieder kommt es deshalb vor, dass ehemalige Profisportler aus Sorglosigkeit oder durch falsche Entscheidungen bei der Vermögensplanung Hartz IV beantragen müssen. Riskante Kapitalanlagen oder zu viele „gute Freunde“ sind hier die Stichworte.

Geht es nur um Geldanlagen, oder noch um mehr?

Der Bereich des Profisports ist juristisch hochkomplex. Da geht es um Transfer- und Sportlerverträge, Athletenvereinbarungen, das Thema Doping, es geht um Persönlichkeitsrechte, Lizenzen, Merchandising, Sicherheit in Sportstätten, Sponsoring und Werbung oder die Verwendung von Fördergeldern. Hinzu kommt noch die Beratung zu Rechtsform, Satzung und Statuten, und schließlich die Vertretung vor Verbands- und Sportgerichten, falls der Ernstfall eintritt – alles Dinge, mit denen ein junger Fußballer oder Eishockeyspieler sich unmöglich auskennen kann. Haas und partner unterstützt dann als Allround-Betreuer – mit Sportsgeist und Spezialistentum, sozusagen. Damit die Kicker-Karriere nicht beim Sozialamt endet, so wie die Unternehmensgründung nicht mit der Talfahrt ins Minus. ■

haas und partner

Exzenterhaus Bochum

Universitätsstraße 60 · 44789 Bochum

Tel.: 02 34 / 3388 90

bochum@haas-und-partner.com · www.haas-und-partner.com