

„Die langfristige
Begleitung von Mandanten
ist ein Grundprinzip
unserer Beratung.“



„Wer erst einmal gut zuhört, kann sich leichter
ein Urteil im Sinne des Mandanten bilden.“

Kanzleigründer Michael Mönig im Interview

Herr Mönig, was sind für Sie die drei wichtigsten Eigenschaften guter anwaltlicher Beratung?

Persönliches Einfühlungsvermögen, professionelle Distanz und fachliche Exzellenz.

Seit der Gründung Ihrer Kanzlei vor mehr als 35 Jahren konzentrieren Sie sich auf die Beratung mittelständischer Unternehmen. Warum?

Der Mittelstand ist das Fundament unserer Wirtschaft. Und als mittelständische Kanzlei sind wir mit den Besonderheiten des Mittelstandes bestens vertraut. Durch unsere Erfahrung wissen wir um die spezifischen Themen und Anforderungen, die Mittelständler aus unterschiedlichsten Branchen, mit verschiedenen Rechtsformen und Gesellschafterstrukturen bewegen.

Als Privatperson holt man sich anwaltlichen Rat ja vorrangig dann ein, wenn Schwierigkeiten eingetreten sind. Bei Unternehmern ist das also anders?

Unbedingt! Als Unternehmer und Gewerbetreibender hat man täglich mit rechtlichen Fragestellungen zu tun. Da sollte der Diskurs mit einem Rechtsbeistand nicht die Ausnahme sondern die Regel sein.

Kann der Mandant heute denn überhaupt noch selbst überblicken, was er für sich und sein Unternehmen rechtlich braucht?

Nein, aber das darf er von uns erwarten. Die langfristige Begleitung von Mandaten ist ein Grundprinzip unserer Beratung. Um für jeden Bedarf in jeder Hinsicht das Richtige zu tun, gilt es, jeden Mandanten, sein Unternehmen, dessen Entwicklungspotenziale, Herausforderungen und die jeweilige Branche bestmöglich zu verstehen. Vertriebskanäle, Arbeitszeiten, USPs – ich muss

wissen, wie das Unternehmen funktioniert, quasi seine psychische Konstitution kennen und auch sein Marktumfeld, damit ich eine Vision für den Betrieb und seine Menschen bekomme. Für mich ist ein Prinzip in jeder Beratung: Wer erst einmal gut zuhört, kann sich leichter ein Urteil im Sinne des Mandanten bilden.

Sie investieren viel Aufmerksamkeit in die Beziehungen zu Ihren Mandanten – sind Sie auch deshalb Ihrer Region immer treu geblieben?

Hier wurde die Kanzlei gegründet und dann immer weiter ausgebaut. Die Region ist absolut prägend, für mich genauso wie für die Unternehmen und Mentalitäten meiner Mandanten. Vertrauen und Nähe haben auch in professionellen Beziehungen viel mit einer gemeinsamen regionalen Identität zu tun.



„Von uns wird mehr denn je unternehmerisches Wissen und Verantwortungsbewusstsein erwartet.“

Im Bereich Sanierung und Restrukturierung hat MÖNIG schon seit Langem deutschlandweit einen sehr guten Ruf. Inwiefern hat sich diese Arbeit für Unternehmen verändert?

Unsere Gesellschaft verändert sich – von einer Produktionsgesellschaft zu einer Wissensgesellschaft. Den Wert eines Unternehmens bestimmen nicht mehr nur die Sachwerte, sondern vielmehr das Können der Mitarbeiter. Dessen Erhaltung hat oberste Priorität. Eine Fortführung verlangt vom Berater aber wesentlich mehr Know-how als eine Abwicklung. Von uns werden also mehr denn je unternehmerisches Wissen und Verantwortungsbewusstsein erwartet.

Haben Sie auch deshalb die „6 Grundsätze verantwortungsvoller Rechtsberatung“ formuliert? Weil das Wissen um Gesetzesvorgaben allein heute nicht mehr ausreicht?

Die hohe fachliche Qualifikation ist unverzichtbar, aber sie ist nicht alles. Zu einer verantwortungsvollen Rechtsberatung gehört noch mehr: verbindliche Grundwerte und Leitlinien, die Sicherheit im Handeln geben. Erst daraus erwächst die Überzeugungskraft, die benötigt wird, um Unternehmer für die Idee einer langfristigen juristischen Unternehmensgestaltung zu gewinnen. Die „6 Grundsätze“ sind verbindlicher Maßstab für unsere tägliche Arbeit.

Das heißt, auch der Mandant trifft seine Entscheidung nicht nur nach rationalen Gesichtspunkten?

Richtig. Da kommen Emotionen und Erwartungen ins Spiel, für die der Mandant ein verständiges und verständnisvolles Gegenüber benötigt. Einen Menschen, dem er vertrauen kann. Rechtsfragen werden bei uns darum nicht isoliert betrachtet, es gibt immer auch einen persönlichen Hintergrund. Und einen wirtschaftlichen. Alles muss im Kontext beurteilt und daraus der jeweils passende Lösungsansatz entwickelt werden. So können wir das Vertrauen des Mandanten in uns immer wieder im wörtlichen Sinne rechtfertigen.

Wie erarbeitet man sich das Vertrauen?

Durch hohe Fachlichkeit, hohe Professionalität und hohe Integrität. Diese Haltung zielt auf eine Unternehmenskultur, die auf gemeinsamen Werten basiert und klaren ethischen Maßstäben entspricht. Denn allein redliche Geschäftspraxis führt zu nachhaltigem Erfolg.

„Rechtsfragen dürfen nicht isoliert betrachtet werden. Es gibt immer auch einen persönlichen Hintergrund.“



Ihre Kanzlei besteht erfolgreich seit mehr als 35 Jahren. Welchen Rat würden Sie Hochschulabsolventen heute mitgeben, die im anwaltlichen Bereich Karriere machen möchten?

Man sollte Spaß haben an dem, was man tut, und drei wesentliche Soft Skills besitzen – Fleiß, Ausdauer und Durchhaltevermögen. Die Liebe zum Detail spielt auch eine Rolle. Wir haben komplexe Vertragswerke zu bewältigen, und da muss man auch auf Seite 170 noch konzentriert sein. Zusammengefasst würde ich sagen: Wertebewusstsein, Qualitätsanspruch und der echte Wille zu partnerschaftlicher Ergänzung sind neben fachlicher Brillanz wesentliche Voraussetzungen für einen erfolgreichen Weg.



MICHAEL MÖNIG

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht,
Vereidigter Buchprüfer, Lehrbeauftragter an der
Westfälischen Wilhelms-Universität Münster