

Das Rechtswesen im Wandel der Coronapandemie

Die Coronakrise hat vielen einen dicken Strich durch die Rechnung gemacht. Wie sich das Rechtswesen während dieser Krise verändert hat, erklärt Herr Adrian Hirzel, Rechtsanwalt bei Blum & Grob Rechtsanwälte AG.

Adrian Hirzel
Rechtsanwalt



Herr Adrian Hirzel, was zeichnet die Blum & Grob Rechtsanwälte AG besonders aus?

Wir versuchen mit unseren rund 25 Rechtsanwält:innen für unsere Klientel vertrauensvolle und persönliche Ansprechpersonen zu sein. Vor allem ist uns wichtig, dass wir uns den vielseitigen Problemstellungen unserer Klientel annehmen und diese zu deren Zufriedenheit lösen. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, dass unsere Rechtsanwält:innen fachspezifisch eingesetzt werden und sich mit Fragen aus Rechtsgebieten auseinandersetzen, in denen sie über eine langjährige Erfahrung verfügen.

Als erfahrener Jurist: Was ist die wichtigste Eigenschaft, welche ein:e Jurist:in aufweisen sollte?

Neben dem Fachwissen sollten gute Rechtsanwält:innen vor allem über eine ausgeprägte Sozialkompetenz verfügen. Diese erlaubt es den Rechtsanwält:innen, den Klienten oder die Klientin zu verstehen und deren effektive Bedürfnisse zu erkennen. Ebenso sollten sie darin geübt sein, auf verschiedene Fragestellungen einzugehen und eine Vertrauensbeziehung mit ihrer Klientel aufzubauen. Dem Klienten oder der Klientin sollte das Gefühl vermittelt werden, dass der oder die Jurist:in die aktuellen Probleme immer lösen kann, so schwierig diese auch erscheinen mögen.

Welche Rechtsthemen beschäftigt Sie persönlich momentan am meisten?

Aktuell beschäftigen mich Unternehmensverkäufe und -käufe sowie arbeitsrechtliche Fragestellungen am meisten. Dabei interessieren mich Unternehmensnachfolgen besonders. Trotz der Coronapandemie hat

dieses Geschäft in den letzten Monaten zugenommen. Das hängt einerseits mit der immer noch stabilen Konjunktur und andererseits mit dem Umstand zusammen, dass einer Unternehmensnachfolge meistens ein langjähriger Planungsprozess vorausgeht und die Nachfolge vielfach auf einen bestimmten Zeitpunkt umzusetzen ist, unabhängig von äusseren Begebenheiten. Die Coronapandemie hat ausserdem in einigen Branchen zu einer Zunahme von Kündigungen geführt. Dementsprechend bin ich gefordert, für Arbeitgebende oder Arbeitnehmende tragfähige Lösungen für die Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu erarbeiten.

Worauf achtet die Blum & Grob Rechtsanwälte AG besonders bei der Zusammenarbeit mit ihrer Kundschaft?

Wir schenken in der Beratung unserer Klientel dem persönlichen Element besondere Beachtung. Das heisst, dass unser Kundenkreis möglichst immer die gleiche Ansprechperson zur Verfügung gestellt bekommen sollte. Dieser Ansatz hat sich sehr bewährt und hat es uns ermöglicht, zu vielen unserer Klientel eine langjährige Beziehung und ein grosses Vertrauensverhältnis aufzubauen. Auf diese Art und Weise versuchen wir, uns von der Konkurrenz abzugrenzen.

Inwiefern hat sich die Arbeit als Jurist:in während der Coronapandemie verändert?

An sich hat sie sich nicht gross verändert. Aber die uns wichtige und persönliche Beziehung zu unseren Klient:innen ist in der Tat schwieriger zu pflegen. Vor allem die Tatsache, dass man sich nicht mehr

face to face treffen kann, erschwert unsere Arbeit um einiges. Aus diesem Grund habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, in der Coronapandemie mit vielen meiner Klient:innen in Kontakt zu treten, um mich nach ihrem Befinden und nach dem Umgang mit der aktuellen Krise zu erkundigen. Dies wurde von vielen meiner Klient:innen sehr geschätzt. Ich denke, das hat schlussendlich auch dazu beigetragen, dass eine Stärkung des Vertrauensverhältnisses stattgefunden hat.

Welche Bereiche Ihrer täglichen Arbeit lassen sich gut ohne physischen Kontakt erledigen – welche weniger?

Natürlich ist es möglich, unsere Arbeiten ohne direkten Kontakt auszuführen. Das ist sicher einfacher, wenn es sich um eine schon bestehende Klientel handelt. Man kennt sich und weiss, wie die Zusammenarbeit funktioniert. Bei einem neuen Kontakt wird das etwas schwieriger. Stellen Sie sich vor, Sie lernen sich über den Bildschirm kennen. Das ist definitiv nicht das Gleiche, wie wenn Sie jemandem physisch gegenüber sitzen. Das Herausspüren der persönlichen Befindlichkeit ist über ein Zoom-Meeting praktisch unmöglich. Je sensitiver und persönlicher ein Klientenanliegen ist, desto mehr fällt dieser Umstand ins Gewicht. Zudem gestaltet sich der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu den Klient:innen als schwieriger und langwieriger.

Und was sagt Blum & Grob über das Homeoffice?

Es erstaunt nicht, dass beim Homeoffice sehr vieles verloren geht. Das tägliche Beisammensein und

“ **Das tägliche Beisammensein und der spannende Gedankenaustausch im Büro finden plötzlich nicht mehr statt.**

der spannende Gedankenaustausch im Büro finden plötzlich nicht mehr statt. Was auch nicht vergessen werden darf, ist der Umstand, dass man sich durch das Homeoffice langsam, aber sicher voneinander entfernt und vielleicht sogar anfängt, sich zu entfremden. Aus diesem Grund ist es aus meiner Sicht zwingend, dass man sich um die Unternehmenskultur sorgt, damit der Zusammenhalt innerhalb des Teams auch in solch schwierigen Zeiten erhalten bleibt. Wir bei Blum & Grob werden so bald wie möglich und selbstverständlich unter Einhaltung der aktuellen Coronaregeln wieder Teamevents und Büroanlässe organisieren, um allfällig etwas eingeschlafene Beziehungen unter den Mitarbeitenden neu zu beleben und den Teamegeist im ganzen Büro zu fördern.

Text Evgenia Kostoglacis

“ **Wir schenken in der Beratung unserer Klientel dem persönlichen Element besondere Beachtung.**

Blum & Grob
RECHTSANWÄLTE