

INTERNATIONALES RECHT

„Wir gehen mit dem Mandanten ins Feuer“

Die Wirtschaftsrechtsboutique tradeo hat sich seit der Gründung im September 2013 einen erfolgreichen Platz in der Nische erarbeitet. Die fünf Partner verstehen sich vor allem als Problemlöser ihrer Mandanten. Dabei kommt es vor allem darauf an, die richtigen Fragen zu stellen.

VON PATRICK PETERS

„Anwaltliche Unternehmensberater“, „Projektmanager“, „Lead Counsel“: Solche Begriffe fallen bei Dr. Michael Johannes Schmidt und Dr. Fabian Breckheimer immer wieder. Denn sie beschreiben am besten, wie die beiden Partner ihre Kanzlei tradeo sehen. „Wir stellen dem Mandanten die richtigen Fragen, ermitteln so das eigentliche Anliegen und entwickeln sodann Lösungen, geben echte Ratschläge und schaffen damit einen strategischen Mehrwert“, sagen die Rechtsanwältinnen, die seit September 2013 bestehende Sozietät mit den weiteren Partnern Tobias Karrenbrock, Dr. Fabienne Kutscher-Puis und Professor Ulf Vormbrock führen und sich auf (internationales) Handels- und Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht und den gewerblichen Rechts-

schutz spezialisiert hat. „Unser Ansatz ist es, immer über die rein juristische Bewertung hinaus pragmatische Antworten auf die Fragestellungen der Mandanten zu finden. Wir gehen mit dem Mandanten wenn nötig auch ins Feuer und belassen es nicht bei reinem Rechtsrat“, sagt Fabian Breckheimer.

Das lässt sich vor allem gut an der internationalen Tätigkeit der Berater von tradeo festmachen. „Wir unterscheiden zwischen ausländischem Recht und internationalem Recht. Beim ausländischen Recht geht es allein darum, was in unterschiedlichen Jurisdiktionen wie geregelt ist. Unser internationaler Ansatz aber vernetzt alle Fragestellungen, berücksichtigt die unterschiedlichen Rechtsordnungen und entwickelt so Lösungen für grenzüberschreitende Fälle“, bemerkt Michael Johannes Schmidt. „Nicht immer ist die angefragte Rechtsordnung die optimale. Wir erarbeiten zunächst einmal, was wo und in welcher Form Anwendung findet und bringen dies dann mit den Anforderungen und Vorstellungen des Mandanten zusammen. Häufig empfehlen wir dann auch andere Rechtsordnungen.“ Die tradeo-Berater greifen dafür natürlich bei Bedarf auch auf ihr großes Netzwerk ausländischer Kanzleien zu. Dabei delegieren sie aber nicht einfach Aufgaben, sondern lassen nur ganz bestimmte rechtliche Fragen beantworten, die sie



Dr. Michael Johannes Schmidt (2. v.r.) führt gemeinsam mit seinen Kollegen (v.l.) Tobias Karrenbrock, Professor Ulf Vormbrock, Dr. Fabienne Kutscher-Puis und Dr. Fabian Breckheimer die Kanzlei tradeo, die im September 2013 gegründet wurde.

FOTO: TRADEO/STEFAN FRIEDRICH

dann wiederum für den Mandanten in die Gesamtsituation einordnen. „Damit sind wir immer wieder als Projektmanager tätig. Bei uns laufen die Fäden zusammen, wir behalten den Überblick, steuern ausländische Kollegen und erarbeiten dann einen finalen Lösungsvorschlag, der wirklich zum Mandanten passt“, sagt Fabian Breckheimer. „Und das in durchaus verschiedenen

Größenordnungen. Wir sind sowohl für deutsche Mittelständler als auch für Konzerne und Verbände tätig.“

Diese Vorgehensweise sei für Unternehmen in vielen Fällen effizienter und kostengünstiger als die direkte Beauftragung eines

ausländischen Anwalts. „In einem uns bekannten Fall, in dem wir später das Mandat übernommen haben, hatte der Mandant zunächst eine Kanzlei im arabischen Raum mit der Prüfung einer vertriebsrechtlichen Frage beauftragt. Das hat

Die tradeo-Berater greifen bei Bedarf auf ihr großes Netzwerk ausländischer Kanzleien zu

viel Geld gekostet, viel Papier produziert, aber das eigentliche, dahinterliegende Anliegen des Mandanten wurde nicht erfasst und umgesetzt. Zu unterschiedlich ist in vielen Fällen einfach die Herangehensweise. Und genau darin besteht unsere Rolle. Wir gucken nicht nur ins Gesetzbuch und berichten, was geschrieben steht, sondern beraten strategisch, wenn die dem

Mandanten bekannte Rechtskultur verlassen wird. Denn Recht funktioniert nicht überall wie in Deutschland oder beispielsweise den EU-Mitgliedsstaaten. Deshalb braucht es eine andere Perspektive, eine umfassende“, betont Michael Johannes Schmidt.

Die Beratung geht also in den allermeisten Fällen über das rein Juristische hinaus. Die Kanzlei will die Mandanten führen, Optionen aufzeigen und Risiken ausschließen oder zumindest kalkulierbar machen. Damit hat sie Erfolg. „Wir haben erfolgreich eine Nische besetzt. Wir nehmen niemandem etwas weg, sondern ergänzen das vorhandene Angebot um weitere spezielle Beratungsleistungen. Dadurch haben wir viele Mandanten gewonnen und werden auch von Kollegen angesehen und weiterempfohlen“, berichtet Fabian Breckheimer erfreut. Ein weiterer Vorteil von tradeo ist die langjährige Konzernenerfahrung des Partners Michael Johannes Schmidt. Als ehemaliger Syndikus in der Industrie kennt er alle internen Mechanismen und weiß, wie Rechtsabteilungen und Unternehmensabläufe funktionieren. „Dadurch konnten wir eine Kanzleistrategie entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse von vor allem mittelständischen Unternehmen ausgerichtet ist. Wir wissen, was die Mandanten brauchen und wie wir sie erfolgreich in ihrem Geschäft unterstützen können.“