

AUSLAND

# Mandanten suchen pragmatische Lösungen

Seit 2013 ist die auf internationales Vertriebs- und Handelsrecht spezialisierte Wirtschaftskanzlei tradeo in Düsseldorf aktiv. Die drei Partner Dr. Fabian Breckheimer, Tobias Karrenbrock und Dr. Michael Johannes Schmidt betonen die Bedeutung von echten Entscheidungshilfen in der Rechtsberatung.

VON PATRICK PETERS

Im Markt der Wirtschaftskanzleien wird seit geraumer Zeit unter anderem ein Thema diskutiert: die Professionalisierung der Rechtsabteilungen und ein damit einhergehender neuer Umgang von Unternehmen mit den externen juristischen Beratern. Wo früher häufig eine Kanzlei für alle juristischen Fragestellungen herangezogen wurde, sind heute regelmäßig mehrere Einheiten

gleichzeitig aktiv und decken, ausgehend von ihrem Spezialwissen, die unterschiedlichen Rechtsbereiche ab. Und selbst im

## Auch im mittleren Mittelstand suchen die Geschäftsführer häufig eine zweite juristische Meinung

mittleren Mittelstand legen die Geschäftsführer immer wieder Wert auf eine zweite juristische Meinung, lassen sich also von Anwälten bestätigen, was andere Berater vorgeschlagen haben.

Für eine Spezialkanzlei wie tradeo ist das ein Glücksfall. „Der Mandant ist mündig geworden und sucht eine pragmatische Lösung, die einerseits juristisch absolut fundiert ist, ihm andererseits konkret bei der geschäftlichen Entwicklung hilft. Deshalb werden häufig Kanzleien parallel beauftragt, um in bestimmten Si-

tuationen einen bestimmten Rat zu liefern. Der Einkauf von anwaltlichen Dienstleistungen geschieht punktgenau, und die konkrete Fragestellung entscheidet über die beauftragte Kanzlei“, sagt Gründungspartner Dr. Fabian Breckheimer. Und so werde tradeo regelmäßig vom Mittelstand, aber auch auf Konzernebene mandatiert und komme ebenso oft über Empfehlungen ins Spiel, betont Dr. Michael Johannes Schmidt, ebenfalls Grün-

dungspartner der 2013 entstandenen Kanzlei. „Wir stehen für das Prinzip ‚klare Ansage‘ und beraten auf Augenhöhe mit den Mandanten. Wir sind als Partner selbst immer tief im Thema, deshalb können wir auch immer sofort Auskunft geben, wenn eine Frage aufkommt.“

Die Kanzlei berät überwiegend im (internationalen) Handels- und Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht und im gewerblichen Rechtsschutz und begleitet ihre Mandanten beispielsweise bei Expansionen ins Ausland, um dort für Rechtssicherheit bei allen Geschäftsaktivitäten zu sorgen. Ein Beispiel: Der deutsche Mittelständler will in Indien ein



Tobias Karrenbrock, Dr. Michael Johannes Schmidt und Dr. Fabian Breckheimer (v.l.): Die Partner der Kanzlei tradeo pflegen einen sehr persönlichen Beratungsansatz.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

Geschäft aufbauen und sucht sich dafür einen lokalen Partner, der ein „Joint Venture“ vorschlägt. „Geht der Unter-

nehmer dies ein, kann das enorme Nachteile haben, denn ein gesellschaftsrechtliches Joint Venture ist bei Partnern,

deren Interessen oft nicht gleichlaufend sind, eine heikle Angelegenheit“, warnt Tobias Karrenbrock, dritter tradeo-

Partner. „Unsere Aufgabe besteht nun darin, dem Unternehmen verschiedene Lösungswege aufzuzeigen, die auf dem indischen Markt funktionieren können. Und wir müssen hinterfragen, ob der Unternehmer vielleicht ‚Joint Venture‘ sagt, aber gar nicht meint, sondern eine weniger enge Kooperation in dem Land sucht. Wir stellen die richtigen Fragen und erörtern, was dem Mandanten wirklich hilft.“ Dieser Ansatz resultiert oft in der Frage: „Haben Sie bedacht, dass...?“, wie Tobias Karrenbrock weiter ausführt. „Aber am Ende steht dann ein Konstrukt, das das Unternehmen weiterbringt.“

Gerade bei wirtschaftlichen Aktivitäten im Ausland sei dies entscheidend. „Internationales Geschäft ist immer komplex. Deshalb agieren wir sehr oft auch als Projektmanager und steuern die gesamten juristischen Prozesse in Zusammenarbeit mit ausländischen Partnerkanzleien vor Ort“, sagt Fabian Breckheimer. Die Auswahl erfolge nach Kompetenz, man sei unabhängig von internationalen Netzwerken.

Eine integrierte juristische Beratung vor einer ganzheitlichen ökonomisch-strategischen Perspektive reduziere Risiken, betonen die tradeo-Partner. „Wir zeigen die Konsequenzen verschiedener Hand-

lungswege auf und machen klar, unter welchen Voraussetzungen was genau gilt. Damit legen wir dem Mandanten eine Entscheidungshilfe vor. Deshalb lösen wir das Problem von der reinen Rechtsfrage, denn Recht ist kein Selbstzweck. Es gehört mehr zu einer zielgerichteten wirtschaftsrechtlichen Beratung als nur das juristische Handwerkszeug“, sagt Michael Johannes Schmidt. „Der rechtliche Aspekt ist nur eines von mehreren Elementen einer Unternehmerentscheidung. Auch organisatorische oder finanzielle Aspekte muss die juristische Beratung berücksichtigen.“

Das ist auch der Grund, weshalb tradeo weiteres Wachstum nur sehr vorsichtig forcieren. Die Kanzlei hätte zuletzt durch den Ausbau bestehender Mandate und der Akquise neuer Aufträge einen spürbaren Sprung gemacht. „Aber unser Erfolgsmodell ist nicht beliebig skalierbar. Wir müssen unser Leistungsversprechen immer einhalten und können deshalb nicht beliebig viele Associates anbinden“, sagt Tobias Karrenbrock. Und Michael Johannes Schmidt stellt fest: „Unser Beratungsansatz ist ein sehr persönlicher, das erwarten unsere Mandanten auch. Qualität hat immer oberste Priorität.“