

SITUATION

Ansprechen, was für den Unternehmer wichtig ist

Die Rechtsanwältinnen der auf das internationale Geschäft spezialisierten Kanzlei tradeo aus Düsseldorf orientieren sich in der Beratung immer eng an den politischen Entwicklungen.

VON PATRICK PETERS

Europa galt jahrzehntlang als eine Insel der Seligen, was die politische und wirtschaftliche Stabilität anging. Diese Sicht hat sich aber zuletzt gewandelt: Griechenland-Krise, Brexit, Links- und Rechtspopulismus, schärfere Töne und kriegerische Auseinandersetzungen an den Grenzen (Ukraine-Krise) haben die Lage ungemütlicher werden lassen. Das wirkt sich natürlich auch auf die wirtschaftlichen Beziehungen aus – und damit auf die wirtschaftsrechtliche Beratung, wie Tobias Karrenbrock ausführt. „Wir sind gefordert, in unsicher werdenden Zeiten vielfältige Szenarien für den Mandanten zu entwickeln und abzubilden, um seine wirtschaftliche Entscheidung bestmöglich abzusichern. Das gilt bei der Gestaltung von Kauf- und Lieferverträgen ebenso wie bei Joint Venture- oder anderen Kooperationsverträgen“, sagt der Partner der Wirtschaftsrechtskanzlei tradeo, die ihre zumeist mittelständischen Mandanten überwiegend im Handels- und Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, IP- und IT-Recht sowie im Wettbewerbsrecht berät. Und das häufig auch grenzüberschreitend.

Dr. Fabian Breckheimer, neben Tobias Karrenbrock und Dr. Michael Johannes Schmidt dritter Gründungspartner der seit 2013 in Düsseldorf bestehenden Spezialkanzlei, verdeutlicht dies an einem Beispiel: „Nehmen wir an, ein deutsches Unternehmen schließt einen langfristigen Liefervertrag mit einem Kunden aus Griechenland ab. Was passiert bei einem Austritt Griechenlands aus der Eurozone? Wie können wir Währungs- und Umrechnungsrisiken abbilden? Und was bedeutet die Krim-Annexion für Verträge mit Partnern in der Region? Das sind Fragen, die wir



Die drei tradeo-Gründer (v.l.): Dr. Michael Johannes Schmidt, Dr. Fabian Breckheimer und Tobias Karrenbrock. FOTO: TRADEO

vorausschauend stellen und zumindest theoretisch beantworten müssen.“

Karrenbrock sieht generell eine Veränderung in der Vertragspraxis der Unternehmen. Viele Unternehmen hätten lange Zeit eher „optimistische“ Verträge für ihr Geschäft innerhalb des EU-Binnenmarktes aufgesetzt, ohne sich wirklich mit den Details der unterschiedlichen Rechtsordnungen auseinanderzusetzen. „Heute müssen Verträge aber den Unsicherheiten der Zeit

gerecht werden. Wir sehen doch am Fall Großbritannien, wie schnell sich die Lage ändern kann. Da kommt es auf präzise juristische Gestaltung an, die möglichst viele potenzielle Risiken im Blick hat und dementsprechend auch auf die Wahl der für den speziellen Sachverhalt optimalen Rechtsordnung schaut.“ Wichtig sei, betont Fabian Breckheimer, diese Details mit Augenmaß umzusetzen. Schließlich müssten die entwickelten Ansätze in den Verhandlungen mit dem Partner für Unterneh-

men auch praktisch durchsetzbar sein.

Ein aktuelles juristisches Trendthema sei zudem alles, was mit digitalen Lösungen zu tun habe, stellt Michael Schmidt heraus. „Oft ergeben sich heute in einem Standardprojekt völlig neue Fragen, die weit über das eigentliche Vertriebsrecht hinausgehen. Es spielen zum Beispiel vermehrt Fragen des Datenschutzes und der IT-Sicherheit eine Rolle – und das bei inländischen genauso wie bei grenzüberschreitenden Konstellationen.“ Er nennt das Beispiel des Industrieunternehmens, das seine Spezialprodukte nun erstmals online verkaufen will und zwar weltweit. „Hier entwerfen und analysieren wir dann die daraus resultierenden rechtlichen Fragestellungen, und zwar für alle Jurisdiktionen, in denen das Projekt umgesetzt werden soll.“

Und auch wenn der Mandant viele Punkte schon selbst bedacht habe, gebe es in solchen Projekten immer noch tatsächliche und rechtliche

Fragen, die beantwortet werden müssten, so Schmidt. „Wir helfen dem Unternehmer bei der Strukturierung und Lösung dieser Fragen, um damit letztlich seine Entscheidungsfindung zu erleichtern.“

Um auch in der Zukunft gefragter Partner des Mittelstands zu sein, werde die Kanzlei weiterhin eng den Trends der Wirtschaft folgen, sagt Fabian Breckheimer, und sich auf den Bedarf der Unternehmen einstellen, und das auf allen Ebenen. „Aus der politischen Situation ergeben sich immer wieder neue Themen genauso wie aus der Veränderung der Rechtslage. Es ist unsere Aufgabe, mit unserem Wissen immer hochaktuell zu sein, um mit Blick in die Zukunft beraten zu können.“

Apropos Beratung: Für Michael Schmidt bleibt die enge, persönliche Beratung das A und O und das Erfolgskriterium für tradeo. „Am Ende möchte der Unternehmer unsere Unterstützung bei der Schaffung einer wirtschaftlichen Entscheidungsgrundlage – und oft genug auch einen echten Rat, was die Chancen und Risiken eines Geschäfts angeht. Diesen Rat zu geben, ist unsere Aufgabe.“

„Aus der politischen Situation ergeben sich immer wieder neue Themen“

Dr. Fabian Breckheimer
tradeo