

SKW
Schwarz
Rechtsanwälte

Die Kanzlei im Überblick

„Zugegeben: Rechtliche Beratung bekommen Sie auch woanders. Die Verbindung von bewiesener juristischer Kompetenz, umfangreicher Branchenkenntnisse und effizientem, lösungsorientiertem Vorgehen in einem menschlich angenehmen Umfeld – diese Verbindung ist allerdings eher selten.“

Tradition und Moderne

SKW Schwarz ist eine unabhängige deutsche Anwaltskanzlei. Wir beraten Unternehmen von inhabergeführten Firmen bis zu börsennotierten Aktiengesellschaften sowie Privatmandanten auf allen wesentlichen Gebieten des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Mit unseren Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München sind wir an wichtigen Wirtschaftsstandorten vertreten und stehen unseren Mandanten bundesweit zur Verfügung.

SKW Schwarz ist eine Kanzlei, die Tradition und Moderne verbindet. Unsere Büros können teilweise auf eine jahrzehntelange Geschichte zurückblicken. Langjährige Mandatsbeziehungen sind Beleg für unseren auf Kontinuität fokussierten Stil. Gleichzeitig dokumentiert unsere Expertise beispielsweise für Medien- und Entertainmentrecht, IT-Recht, Internet und E-Business, dass wir bei aktuellen und Zukunftsthemen nicht nur Schritt halten, sondern mitgestalten.

Mit rund 100 Anwälten sehen wir uns als mittelständische Kanzlei, die gleichwohl so international operieren kann, wie sonst nur Großkanzleien. Durch unsere standortübergreifende Zusammenarbeit können wir für komplexere Transaktionen Teams zusammenstellen, die eine mit wesentlich größeren Wettbewerbern vergleichbare Stärke erreichen.

Breit gefächertes Know-how

Die juristischen Fragestellungen, die sich in der heutigen Zeit aus einer wirtschaftlichen Tätigkeit ergeben, sind äußerst vielschichtig und multidimensional. Der Generalist ist dafür nicht geeignet. Daher verfügt SKW Schwarz über die heute unerlässliche Spezialisierung. Zugleich haben wir keine unüberschaubare Anwaltsmaschinerie.

Wir nennen das „best of both worlds“: Einerseits sind wir aufgrund der Breite und Tiefe unseres fachlichen Know-hows in der Lage, große Mandate zu meistern und Aufgaben jedweden Komplexitätsgrades zu lösen; andererseits sind wir persönlicher als Großkanzleien sein können. Wenn Mandanten oder Wettbewerber über Anwälte aus unserer Kanzlei laut Brancheninformationsdienst JUVE Aussagen machen wie „hat soviel Praxiskenntnis wie keiner“, „kompetent und kollegial“ oder „sehr angenehm im Umgang“, dann ist dies ein Beleg dafür.

Apropos Praxiskenntnisse: SKW Schwarz besitzt ein breites Branchenwissen. In vielen Fällen ist dies nicht „von außen“ erworben, sondern „von innen“. Es gehört zu den Besonderheiten unserer Kanzlei, dass viele unserer Anwälte in den Branchen, in denen sie heute anwaltlich beraten, zuvor gearbeitet haben. Der Vorteil liegt auf der Hand: Wir „übersetzen“ komplexe juristische Fragestellungen „in die Sprache“ unserer Mandanten. Und dafür ist es sehr wichtig, die jeweiligen Hintergründe und Abläufe aus eigenem Erleben zu kennen.



„Der persönliche Touch
ist bei uns stärker ausgeprägt als in
anderen Kanzleien.“

Dr. Jürgen Sparr

Lösungsorientierte Beratung

Juristische Kompetenz und kompromißlose Qualität sind in der anwaltlichen Beratung Selbstverständlichkeiten. Es gibt nicht wenige Kanzleien, die beides zu Recht für sich reklamieren. Über diese Aspekte hinaus ist für Mandanten wichtig, mit welcher Grundhaltung eine Kanzlei berät. Für SKW Schwarz gilt zunächst einmal: Wir beraten in Fällen, in denen wir erfahren sind, die wir also schon gemacht haben. Des weiteren sind wir keine Verhinderer und Bedenkenträger. Es reicht nicht, Mandanten zu sagen, was sie alles nicht dürfen und was alles schwierig ist. Vielmehr geht es darum, rechtlich durchdachte und kaufmännisch adäquate Lösungen zu erarbeiten, die unkompliziert in die Tat umgesetzt werden können. Deswegen beschränken wir uns nicht darauf, eine Aufgabe lediglich juristisch „abzuarbeiten“, sondern wir sehen sie immer im Kontext der wirtschaftlichen Ziele unserer Mandanten.

Dabei spielt Effizienz eine große Rolle. Effizienz setzt Schnelligkeit voraus. Schnelligkeit kann aber nicht das alleinige Maß für die Wirtschaftlichkeit des Mitteleinsatzes sein. Entscheidend sind die Effektivität der von uns erbrachten Leistungen im Verhältnis zu dem von unseren Mandanten angestrebten Nutzen und die Wirtschaftlichkeit der eingesetzten Mittel.

Natürlich bleibt es nicht aus, dass wir hin und wieder erst dann eingeschaltet werden, wenn „das Kind bereits in den Brunnen gefallen“ ist. Auch damit können wir gut umgehen. Unser Ziel ist es aber, Mandanten so früh wie möglich zu beraten, um sie für rechtliche Probleme zu sensibilisieren und ihnen Wege aufzuzeigen, wie sie zu lösen sind. Dies gelingt uns deswegen gut, weil wir mitdenken und weil wir systematisch nachfragen. Wir spulen nicht einfach eine Aufgabe ab und warten dann auf die nächste.

Handlungsbezogenes Vorgehen

Bevor wir an eine Problemlösung herangehen, hören wir nicht nur genau zu, was uns unser Mandant zu sagen hat, sondern stellen die notwendigen Fragen, um Ausgangslage, Ziele und Aufgaben zu verstehen. Nicht weiter erstaunlich vielleicht, aber es gibt genug Beispiele, in denen Anwälte ohne eingehende Nachfrage und Analyse ein vordergründig identifiziertes juristisches Problem bearbeiten, dabei aber womöglich wichtige Aspekte übersehen.

Daher verschaffen wir uns erst einmal eine breite Basis an Informationen. Was genau will der Mandant erreichen? Worin besteht die wirtschaftliche Zielsetzung? Wie sieht der Kontext aus, das Umfeld? Welche rechtlichen Fragen stellen sich? Auch jenseits der Fragen, die uns der Mandant bereits aufgegeben hat!

Bei der Mandatsbearbeitung kümmern wir uns nur um die Dinge, die für die Lösung des Problems essentiell sind und dem Mandanten einen nachprüfbaren Mehrwert bringen. Wir tummeln uns nicht auf Nebenkriegsschauplätzen, verlieren uns nicht in Theorien und erstellen keine ellenlangen Gutachten, an deren Ende ein entschiedenes „Sowohl-als-auch“ steht. Wir lassen unsere Mandanten nicht im Unklaren darüber, was sie aus unserer Sicht tun sollten. Vielmehr geben wir nach sorgfältiger Abwägung der Pros und Kontras von Handlungsoptionen klare Empfehlungen.



„Effizienz steht bei uns im Vordergrund. Bei allem, was wir tun, fragen wir uns: Ist das für den Mandanten eigentlich relevant und brauchbar?“

Andreas Seidel

Verantwortliche Partner

In der Zusammenarbeit zwischen Mandant und Kanzlei gibt es ein für SKW Schwarz konstitutives Element: Jeder Mandant hat einen festen Ansprechpartner – auf Partnerebene. Nach innen wie nach außen ist er für das Mandat verantwortlich. Seine Aufgabe ist es, die Probleme des Mandanten mit den Ressourcen, die die Kanzlei bietet, zu lösen. Darauf können sich unsere Mandanten jederzeit verlassen.

Kaum etwas erschwert die Zusammenarbeit mehr, als wenn man das Problem, um das es geht, drei, vier, fünf Mal schildern muss, weil man es immer wieder mit neuen Personen zu tun hat. Diese Situation gibt es bei SKW Schwarz nicht. Mandanten treffen nicht bei der dritten Besprechung auf den dritten Anwalt. Ihr persönlicher Ansprechpartner ist und bleibt ihr unmittelbarer Counterpart. Selbstverständlich wird er Anwälte aus anderen Fachbereichen hinzuziehen, wenn die Aufgabe es erfordert. Dies geschieht in Abstimmung mit dem Mandanten. Keinesfalls wird er ohne Einbindung des mandatsführenden Partners innerhalb der Kanzlei „herumgereicht“.

Aufgrund der charakteristischen Struktur von SKW Schwarz haben die Partner eine hohe Präsenz in den Mandaten. Wir beschäftigen keine Heerscharen von Associates, die, um ausgelastet zu sein, losgelöst von praktischen Erfordernissen in Projekten eingesetzt werden (müssen). Überhaupt: Unsere Teams sind stets so klein wie möglich und so groß wie nötig, um die jeweilige Aufgabe fachlich und zeitgerecht zu erfüllen.

Angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis

Zum Standardrepertoire der Vorurteile über juristische Beratung gehört, dass Anwälte „teuer“ sind. Manche sind vielleicht tatsächlich teuer, andere sind preiswert – ihren Preis wert. Zu letzteren zählen wir uns. Im Vergleich zu vielen anderen bieten wir wirtschaftlich vernünftige Rahmenbedingungen. Unsere Honorare liegen bei identischer juristischer Qualität spürbar unter dem, was von anderer Seite bekannt ist. Um nicht missverstanden zu werden: Wirtschaftsrechtliche Beratung ist eine qualitativ hochwertige Dienstleistung. Und die hat ihren Preis.

Dagegen ist nichts einzuwenden, solange der Preis in einem angemessenen und nachvollziehbaren Verhältnis zur erbrachten Leistung steht. Bei SKW Schwarz achten wir darauf, dieses Verhältnis fortlaufend zu wahren. Zu unserer wirtschaftlichen Zielerreichung trägt bei, dass es bei uns keine Vorgaben gibt, sondern so viele „Billable Hours“ zu produzieren.

In jeder Phase der Mandatsbearbeitung sorgen wir für Kostentransparenz. Dabei berücksichtigen wir alles, was sich seriös taxieren lässt. Zugleich weisen wir Mandanten auf Unwägbarkeiten hin und geben keine Kostenschätzung ab für Dinge, die sich nicht kalkulieren lassen. Im Laufe des Projekts tragen wir für ein regelmäßiges Kostenmonitoring Sorge und berichten auf Wunsch jederzeit, welche Leistung wann und mit welchem Aufwand erbracht wurde.

„Der verantwortliche Partner
nimmt das Mandat nicht nur an,
sondern bringt es auch zu Ende.“

Stefan Kridlo



Partnerschaftliche Zusammenarbeit

SKW Schwarz berät auf allen wichtigen Gebieten des Wirtschaftsrechts. Die Geschlossenheit der Kanzlei als Ganzes und gleichzeitig die individuelle Prägung der einzelnen Fachbereiche und Standorte sind für uns kein Widerspruch. Im Gegenteil: Gerade das macht uns aus! Starke Persönlichkeiten hatten von jeher eine Heimat bei SKW Schwarz. Wir geben ihnen auch heute den nötigen Freiraum, damit in einem produktiven Ringen um die beste Lösung kein Durchschnitt herauskommt.

Wir wären nicht da, wo wir heute sind, wenn es uns nicht gelänge, die verschiedenen Spezialisierungen, Kompetenzen und Erfahrungen wirkungsvoll zu vernetzen. „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile“, wußte schon Aristoteles. Natürlich widersprechen wir ihm nicht. Denn jeder von uns weiß, dass er nur in der Zusammenarbeit – fach- und standortübergreifend – jene überlegenen Lösungen erarbeiten kann, die unsere Mandanten erwarten.

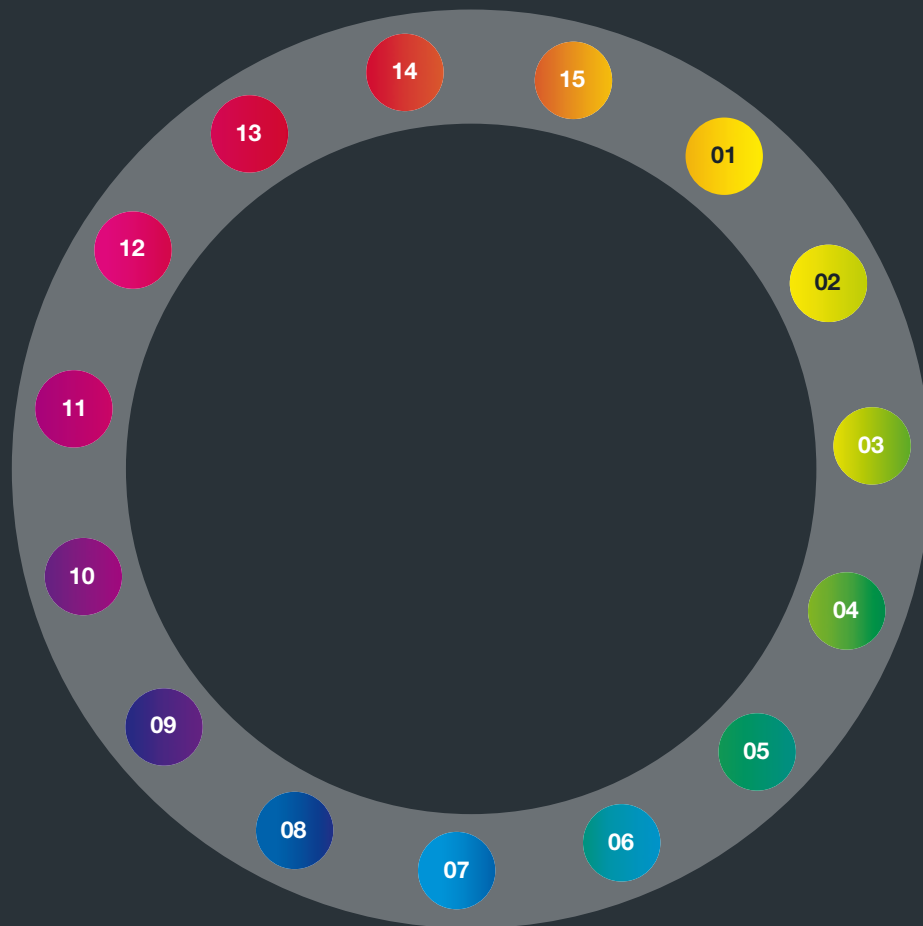
Uns kommt dabei zugute, dass wir nicht zu der Spezies von Anwälten gehören, die glauben, Juristen könnten alles. Natürlich stoßen auch wir gelegentlich an die Grenzen unserer Möglichkeiten. Dann scheuen wir uns nicht, Experten – auch Nicht-Juristen natürlich – hinzuziehen, die ein bestimmtes Problem besser lösen können als wir.

Internationales Netzwerk

International zu sein bedeutet für viele, zahlreiche eigene Standorte überall auf der Welt zu unterhalten. Für uns ist Internationalität kein formales Kriterium, das wir mit zig eigenen Büros im Ausland zu erfüllen suchen, sondern eine Frage der inneren Haltung. Die wirtschaftliche Tätigkeit vieler unserer Mandanten ist selbstverständlich nicht auf Deutschland beschränkt. Daher sorgen wir dafür, dass ihre Interessen nicht nur in Deutschland kompetent vertreten werden, sondern überall dort, wo es erforderlich ist.

Eigene Büros müssen dabei nicht zwangsläufig ein Vorteil sein. Für eine bestimmte Aufgabe ist möglicherweise eine andere Kanzlei besser geeignet. Durch unsere Mitgliedschaften in den internationalen Kanzlei-vereinigungen Terralex, Pannone Law Group (PLG), Mackrell International und International Network of Boutique Law Firms sowie unsere Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnerkanzleien können wir für unsere Mandanten jederzeit weltweit die bestmögliche Unterstützung gewährleisten. Dabei halten wir die Fäden in der Hand und koordinieren die beteiligten Anwälte und Kanzleien.

Viele unserer Anwälte haben im Ausland studiert oder gearbeitet und sind zum Teil auch dort zugelassen. Diese internationale Erfahrung erleichtert die Kooperation mit unseren weltweiten Partnern im Interesse unserer Mandanten.



- 01 Arbeitsrecht
- 02 Bank- und Finanzdienstleistungsrecht
- 03 Gesellschaftsrecht / Mergers & Aquisitions
- 04 Gewerblicher Rechtsschutz / Wettbewerbsrecht
- 05 Handelsrecht
- 06 Immobilienrecht / Real Estate
- 07 Insolvenzrecht & Sanierung

- 08 IT-Recht, Internet & E-Business
- 09 Medien- und Entertainmentrecht
- 10 Öffentliches Wirtschaftsrecht
- 11 Private Clients
- 12 Prozess- und Schiedsverfahren, Mediation
- 13 Transportrecht
- 14 Versicherungsrecht
- 15 Notare

Mandanten helfen, erfolgreich zu sein

Es gibt kaum eine Anwaltskanzlei, die nicht von sich behaupten würde, sie sei etwas ganz Besonderes. Das ist ebenso legitim wie verständlich. Darum bilden wir auch keine Ausnahme. Im Gespräch erläutert Prof. Dr. Mathias Schwarz, was aus seiner Sicht das Besondere an SKW Schwarz ist.

Auf dem Feld der wirtschaftsrechtlichen Beratung tummeln sich heute Hunderte von Kanzleien. Was spricht für SKW Schwarz?

Wir arbeiten sehr praxisbezogen und transaktionsorientiert. Wir wollen Ergebnisse erzielen und es kommt uns darauf an, dass die Vorhaben unserer Mandanten realisiert werden.

Sind Sie in diesem Punkt eine Ausnahme?

Wir wollen Mandanten helfen, erfolgreich Geschäfte zu machen. Dabei geht es oft um den schmalen Grad zwischen notwendiger juristischer Absicherung und unnötiger Perfektion. Hierzu bedarf es sowohl präziser und spezialisierter juristischer Kenntnisse als auch geschäftlicher Erfahrung. Nicht immer findet man diese doppelte Qualifikation, die bei SKW Schwarz vorhanden ist.

Wann raten Sie Mandanten von Geschäften ab?

Wir raten von einem Vorhaben ab, wenn wir nach eingehender juristischer Prüfung zu der Überzeugung gelangt sind, dass die Risiken für unseren Mandanten zu groß sind.

Obwohl Sie mit dem Mandat unter Umständen gutes Geld verdienen könnten?

Auch dann! Wir erteilen einen Rat auch dann, wenn er dem eigenen Honorarinteresse zuwiderläuft. Die Beziehung zum Mandanten sehen wir langfristig. Wir haben nichts davon, wenn wir aus einem Mandat kurzfristig etwas herausholen und es dann verlieren, weil der Mandant hinterher unzufrieden ist.

Wie lässt sich Ihre Rolle als Anwalt im Verhältnis zum Mandanten beschreiben?

Das Bild des „Trusted Advisors“ trifft es am besten. Wir sind nicht neutrale externe Berater, sondern bilden zusammen mit unseren Mandanten ein Team. Ihre Probleme machen wir zu unseren Problemen. Als Trusted Advisor sind wir nicht nur Rechtsberater, sondern übernehmen auch die Rolle eines umfassend beratenden Begleiters.

Was muss ein Anwalt mitbringen, um als Trusted Advisor angenommen zu werden?

Er muss vor allem unabhängig sein. Er darf keine Interessen verfolgen, außer denen seines Mandanten.



Daher legen wir so viel Wert darauf, dass wir eine unabhängige Kanzlei sind und bleiben. Als Anwälte sind wir selbstständige Unternehmer. Nur mit diesem Selbstverständnis kann eine Beratung „von Unternehmern für Unternehmer“ gelingen.

Mit welcher Grundhaltung gehen Sie bei SKW Schwarz an die Aufgaben heran?

Unsere Grundhaltung lässt sich mit einer Fußball-Analogie gut beschreiben: Wer auf ein 0:0 spielt, ist selten gut beraten. Nur zu verteidigen birgt die Gefahr, in der 89. Minute das entscheidende Gegentor zu kassieren. Wer vorne keine Tore schießt, kann nicht gewinnen. Wir versuchen, mit vollem Einsatz in jeder Phase das Spiel zu machen.

Anwälte gelten für gewöhnlich als eher steif und förmlich. Trifft das zu?

An Klischees ist immer auch ein Körnchen Wahrheit. Allerdings entspricht übertriebene Förmlichkeit nicht unserem Stil. Wir haben intern einen offenen und ungezwungenen Umgang miteinander. Das wirkt auch nach außen. Von unseren Mandanten hören wir regelmäßig, dass es unkompliziert ist und Freude macht, mit uns zusammenzuarbeiten. Das will schon etwas heißen. Schließlich geht es ja in der Sache nicht immer nur um angenehme Dinge.

Standorte

10719 Berlin

Kurfürstendamm 21
T +49 (0) 30.8 89 26 50-0
F +49 (0) 30.8 89 26 50-10
berlin@skwschwarz.de

40212 Düsseldorf

Steinstraße 1
T +49 (0) 211.82 89 59-0
F +49 (0) 211.82 89 59-60
duesseldorf@skwschwarz.de

60598 Frankfurt/Main

Mörfelder Landstraße 117
T +49 (0) 69.63 00 01-0
F +49 (0) 69.63 55 22
frankfurt@skwschwarz.de

20095 Hamburg

Ferdinandstraße 3
T +49 (0) 40.33 401-0
F +49 (0) 40.33 401-521
hamburg@skwschwarz.de

80333 München

Wittelsbacherplatz 1
T +49 (0) 89.286 40-0
F +49 (0) 89.280 94-32
muenchen@skwschwarz.de

