

# Angekommen im globalen Dorf

Der Syndikusanwaltstag in Berlin präsentierte sich ungewohnt international – und ermöglichte damit aufschluss- und konfliktreiche Vergleiche zwischen juristischer Kultur in Deutschland und jenseits der Grenzen.

Im internationalen Vergleich sind wir Penner.“ Gewohnt provokant nahm Rechtsanwalt Dr. Michael Kleine-Cosack aus der Kanzlei Dr. Hiddemann Bahneemann Dr. Kleine-Cosack sich selbst und seine Kollegen auf dem 13. Syndikusanwaltstag im November in Berlin ins Gebet. Denn „wir“, das ist die Anwaltschaft, die scheinbar bei allen wichtigen Themen zum Jagen getragen werden müsse. Zwei Dinge sind sicher, wenn der berufsrechtlich engagierte Anwalt spricht: bei weitem nicht jeder ist seiner Meinung, und es fallen deutliche Worte.

Um seinen Vorwurf zu untermauern, erinnerte Kleine-Cosack an die Diskussion um das Werbeverbot für Anwälte. Letztlich habe dessen Aufweichung nicht dazu geführt, dass der Berufsstand verroht. Inzwischen spricht sich selbst der Deutsche Anwaltverein für eine vollständige berufsrechtliche Freigabe aus. Nicht anders, so Kleine-Cosacks Prognose, werde es bei einer – zumindest teilweisen – Lockerung des anwaltlichen Gebührenrechts sein. Ohnehin werde das System dem europa- und verfassungsrechtlichen Druck nicht Stand halten können: „Ich habe mich erkundigt: Nur Tansania und Zypern haben noch wie wir ein Totalverbot

des Erfolgshonorars.“ Er rechnet noch in diesem Jahr damit, dass das Bundesverfassungsgericht hier ein Machtwort spricht. Dem immer wieder gehörten Argument, Erfolgshonorare bedrohten die Unabhängigkeit der Anwaltschaft, erteilte Kleine-Cosack eine Absage. „Wirtschaftliche Überlegungen sind auch für Anwälte nicht ab ovo missbilligenswert.“ Das Risiko, Erfolgshonorare würden die Lust am Prozess steigern, ließe sich ebenfalls nicht verifizieren. „Der US-Schrecken hat sich auch in anderen europäischen Ländern nicht realisiert“, so Kleine-Cosack.

**Die Gegenposition** besetzte Dr. Roland Hartwig, General Counsel der Bayer AG. Und um es vorweg zu nehmen: So weit, wie es zunächst schien, waren die beiden Kontrahenten dann im Ergebnis doch nicht auseinander. Der Teufel steckt, wie so oft, im Detail.

Hartwig – deutlich weniger provokant, aber kaum weniger entschlossen – sah die Sache eher philosophisch: „Auf den ersten Blick debattieren wir nur über Erfolgshonorare. Es geht aber um nicht mehr und nicht weniger als die Frage, ob das Recht wie eine Ware vermarktet werden soll.“ Die Frage einer Mandatsübernahme dürfe

nicht zu einer persönlichen Investitionsentscheidung des Anwalts werden. Zwar räumt auch Hartwig ein, dass in den USA – ein Markt, in dem jährlich 260 Milliarden Dollar oder zwei Prozent des Brutto-Sozialprodukts von Kanzleien umgesetzt würden – andere Voraussetzungen herrschen. Dennoch bildeten Erfolgshonorare mit der damit verbundenen Risikominimierung für die Mandanten neben so genannten Class Actions (Sammelklagen) und Discovery (Offenbarungspflichten) Einfallstore für das US-System auch in Europa. Class Actions sind auf dem besten Wege sich hier zu etablieren, lediglich die Discovery ist bis heute weitgehend systemfremd. Beides wird allerdings munter auf europäischer Ebene diskutiert. Daher sei, so Hartwig, auch die Debatte um Erfolgshonorare in einen Kontext zu setzen.

Kleine-Cosack konterte: Das Recht sei längst eine Ware, denn schließlich würden nicht nur Anwaltskanzleien sondern auch Rechtsabteilungen genau das budgetieren. Dennoch: Eine grundsätzliche Systemverschiebung oder gar eine US-amerikanische Rechtskultur wollten beide nicht.

Eine mögliche Lösung aus dem Dilemma zeigte Jereon Brouwer, ehemaliger Präsident der niederländischen Anwalts-



Aufmerksame Zuhörer: Rund 150 Teilnehmer ließen sich beim 13. Syndikusanwaltstag auf den neuesten Stand bringen.

Fotos: Andreas Burkhart

kammer. Die Holländer diskutieren seit längerem aufgrund eines konkreten Verfahrens, wie man Honoraren nach dem in der Seenotrettung üblichen Muster „no cure no pay“ (Honorar nur im Falle des Gewinnens) oder der „quota pars litis“ (Anwalt erhält einen Teil des erstrittenen Betrags) aus dem Weg gehen und doch dem niederländischen Wettbewerbsrecht genügen kann.

**Diverse Vorschläge** stehen im Raum, die jeweils auf der einer gewissen Nachprüfung zugänglichen Stundensatzabrechnung basieren. Zwei der möglichen Varianten wären: Geht der Prozess verloren, bekommen die Anwälte nichts, gewinnen sie, erhalten sie das doppelte Honorar. Möglich wäre auch, dass bei einer Prozessniederlage das Honorar um einen bestimmten Satz reduziert wird, bei Erfolg entsprechend erhöht. Das Ergebnis ist offen, doch zeigt die Diskussion im Nachbarland, dass es Möglichkeiten gibt, Extreme zu vermeiden, und dass auch Anwälte gut daran täten, sich schon einmal damit vertraut machen, künftig ein bisschen mehr unternehmerisches Risiko tragen zu müssen. Ob dadurch für Inhouse-Juristen letztlich das Kostenrisiko steigt oder sinkt, wird sich erst noch erweisen müssen.

**Die Teilnehmer diskutierten** auch andere Entwicklungen, die entweder auf europäischer Ebene vorangetrieben werden oder aus vor allem den USA herüberzuschwappen scheinen. Insoweit hatte Hartwig mehr als Recht mit seiner Forderung, Erfolgshonorare nicht als isoliertes Phänomen zu betrachten. So bildete einmal mehr auch die Einführung von Class Actions Anlass für Diskussionen. Die Französin Sabine Lochmann, Leiterin der Johnson & Johnson-Rechtsabteilung in Paris, ging nüchtern an das Thema heran. Ein angenehmer Kontrast, wird doch das Prozessphänomen, das mit dem KapMuG auch in Deutschland angekommen ist, oft wenig differenziert diskutiert und in Bausch und Bogen verdammt. Auch der Schwede Bengt Gustafson, Präsident der European Company Lawyers Association (ECLA) und Rechtschef bei Metso Minerals gab Entwarnung: „Seit Einführung der Class Actions in Schweden im Jahr 2003 hatten wir meines Wissens gerade einmal zwei Verfahren von Aktionären.“ Rund um Deutschland sind die Sammelklagen längst Realität, sei es Portugal, die Niederlande oder Spanien. Bislang ist in keinem dieser Länder das Rechtssystem zusammengebrochen, denn die negativen Folgen, wie



**Ein Freund klarer Worte:** Rechtsanwalt Dr. Michael Kleine-Cosack stritt für Erfolgshonorare.

sie aus den USA bekannt sind, wurden zumeist durch gesetzliche Einschränkungen – etwa beim Anwalts honorar – vermieden.

**Ein anderes Risiko** allerdings lässt sich nicht durch Gesetz reduzieren: Das der strafrechtlichen Verfolgung von Unternehmensverantwortlichen. Das Thema ist nicht neu, wird aber auch nicht alt. Der renommierte Strafverteidiger Eberhard Kempf (Kempf & Dannenfeldt) warf eine Reihe von Fragen auf, die Inhouse-Juristen vor Probleme stellen, wenn sie mit einem solchen Verfahren konfrontiert werden – Fragen, die sich einer einfachen Antwort ebenso entziehen wie die Frage nach Erfolgshonoraren. Nur so viel: Grundsätzlich hat das Unternehmensinteresse im Fokus zu stehen, will sich der Syndikus nicht selbst dem Risiko der Strafverfolgung aussetzen. Hewlett Packard hat nach-

drücklich gezeigt, wie ein Fall ausgehen kann, in dem Inhouse-Juristen Vorstandsvor Unternehmensinteressen stellen (JUVE 12/06). Unkalkulierbar ist dieses Risiko auch, weil es bis heute keine gesicherte Rechtsprechung dazu gibt, ob der General Counsel als Garant sogar Interventionspflichten hat und zum Beispiel bei Verdacht den Aufsichtsrat informieren muss. Pragmatisch ging das Problem eine Zuhörer an: „Wenn ich in so einer Zwickmühle bin, informiere ich doch lieber – am besten per mail – den Aufsichtsrat und am besten auch gleich die interne Revision.“ Sie erntete viel zustimmendes Kopfnicken. Ein bisschen Enttäuschung machte sich bei den Zuhörern jedoch breit, als Kempf es tatsächlich weitgehend schaffte, das Thema Mannesmann-Prozess – er vertritt Deutsche Bank-Chef Josef Ackermann – aus der Diskussion herauszuhalten.

Der insgesamt ungewöhnlich internationale Ansatz des 13. Syndikusanwalts-tags war darauf zurückzuführen, dass es der Arbeitsgemeinschaft der Syndikusanwälte im DAV erstmals gelungen war, ihre alljährliche Konferenz in Zusammenarbeit mit der europäischen Dachorganisation ECLA auf die Beine zu stellen. Zugleich jedoch verabschiedete sich einer der entschiedenen Vortreiber dieser internationalen Kooperation, der ehemalige Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Dr. Peter Hamacher, zum Jahresende aus dem Board der ECLA. Trotz der internationalen Kooperation und des Einsatzes von Simultanübersetzern blieb der Teilnehmerkreis mit rund 150 Personen überschaubar. Es war nicht gerade eine Machtdemonstration der Syndikusanwälte – in Anbetracht der auch politisch heißen Eisen, die angepackt wurden, bedauerlich. (jat)



**„Das Recht ist keine Ware“:** Dr. Roland Hartwig, General Counsel der Bayer AG.