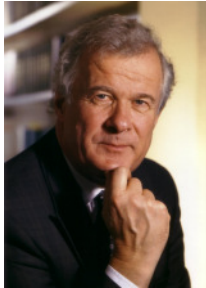


## Virtual Roundtable

### „Renaissance der Rechtssysteme und Kanzleien kontinental-europäischer Prägung?!“



**Name:** Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen

**Funktion/Bereich:** Senior Partner

**Organisation:** Vizepräsident des DAV

#### Liebe Leserinnen und Leser,

mit der Globalisierung gewann in den vergangenen Jahrzehnten nicht nur das Englische noch einmal deutlich als Lingua Franca an Einfluss, sondern zugleich wuchs auch die Bedeutung des angelsächsischen Rechtssystems als globales rechtliches Referenz-System. Davon profitierten dann vor allem angelsächsische Kanzleien, die oft für Kunden wie für Bewerber zur ersten Wahl wurden.

Durch die Krise findet auf vielen Gebieten eine Rückbesinnung statt. So stellt sich die Frage, wie sich dieser Rückbesinnungstrend auf die Bedeutung der Rechtssysteme und Kanzleien auswirkt. Kommt es zur Renaissance kontinental-europäischer Rechtssysteme und Kanzleien, kommt es zur Co-Existenz oder ist die bisherige Entwicklung unumkehrbar und wird sich so weiter fortsetzen?

Was überhaupt zeichnet kontinental-europäische Rechtssysteme und Kanzleien aus? Wie differenzieren sich kontinental-europäische Kanzleien z.B. in ihrem Rechtsverständnis und ihrem Verhältnis zu Kunden und Mitarbeitern. Stellt die kontinental-europäische Kanzlei darin eine gleichberechtigte Alternative dar?

Es freut uns, dass mit Herrn Dr. Hans Flick, Herrn Professor Dr. Friedrich Graf von Westphalen und Herrn Dr. Thomas Wülfig drei Gründer kontinental-europäischer Kanzleien sich zu diesem Thema äußern, deren Kanzleien sich in besonderem Maße durch ihr Selbstverständnis und ihre Kultur auszeichnen!

**Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen das NetSkill-Team**



Sehr geehrter Herr Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen,

**Frage 1: Trend zu angelsächsischen Rechtssystemen und Kanzleien?!**

Mit der Globalisierung scheint in den vergangenen Jahren auch die Bedeutung des angelsächsischen Rechtssystems als globales rechtliches Referenz-System gewachsen zu sein. Davon profitieren vor allem angelsächsische Kanzleien, die oft für Kunden wie aber auch für Bewerber zur ersten Wahl werden.

Wie bewerten Sie diese Entwicklung in den letzten Jahren? Ist es tatsächlich zu einer wesentlichen Bedeutungsverschiebung von Rechtssystemen und damit auch von Kanzleien gekommen? Wie dominant ist das Angelsächsische in einer globalisierten Welt Ihrer Einschätzung nach heute schon im Rechtsbereich?

**Antwort:**



Kein Zweifel, die Bedeutung des Englischen, der angelsächsischen Kanzleien und damit auch des englischen Rechtssystems haben in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen: Der Kapitalmarkt und auch das Gesellschaftsrecht – angefangen von den Banken bis hin zu den Kunden - erwarten im Kern Verträge, die sich an die entsprechenden Muster anlehnen, die im angelsächsischen Rechtskreis entwickelt worden sind. Das nationale Recht wird oft nur noch darauf untersucht, ob es störende Funktionen entfaltet. Es ist aber nur noch selten – das schweizerische Recht als neutrales Recht ausgenommen – Grundlage der Vertragsbeziehungen. Auch im Bereich des Vertriebsrechts, einschließlich des Lizenzrechts ist die Entwicklung hin zum angelsächsischen Vorbild der Vertragsgestaltung zu beobachten. Wie weit sich diese Entwicklung fortsetzen wird, lässt sich schwer sagen. Entscheidend wird es darauf ankommen, in welchem Maß zur Bewältigung der Finanzkrise regulative Elemente der jeweiligen nationalen Rechtsordnung eingesetzt werden, welche dann auch auf die Vertragsgestaltung durchschlagen. Schärfer formuliert: Vor Beginn der Krise lautete eine faire Vorhersage, dass alle anderen Rechtsordnungen – außerhalb der angloamerikanischen – nur noch eine Überlebenschance von zehn Jahren haben, jetzt ist sie auf 15 Jahre angestiegen. Doch bezieht sich diese Aussage nur auf die großformatigen Verträge, nicht auf die Vertragsgestaltung des Tagesgeschäfts, wie es insbesondere auch im Mittelstand praktiziert wird.



Es ist also, wenn nichts geschieht, auf Sicht eine Dreiteilung der Rechtsordnungen in Europa zu besorgen: Auf der Ebene der großformatigen Verträge wird das anglo-amerikanische System herrschen, das nationale Recht wird im Mittelstand bevorzugt, das Verbraucherschutzrecht ist europäisch; es ist zwingendes Recht, das anglo-amerikanische Recht aber ist im Kern von dem Grundsatz weitreichender Vertragsfreiheit – insbesondere einer kaum limitierten – auch einseitigen Vertragsgestaltungsfreiheit beherrscht. In einem solchen Umfeld ist es für ein nationales Recht schwer zu überleben.

## Frage 2: Renaissance kontinental-europäischer Rechtssysteme?

Durch die Krise findet auf vielen Gebieten eine Rückbesinnung und eine Renaissance früherer Lösungsansätze statt. So stellt sich auch die Frage, wie sich dieser Rückbesinnungstrend auf die Bedeutung der Rechtssysteme auswirkt.

Kommt es zur Renaissance kontinental-europäischer Rechtssysteme? Kommt es zur Co-Existenz oder ist die bisherige Entwicklung unumkehrbar und wird sich sogar so weiter fortsetzen (wie auch die Globalisierung unumkehrbar ist)? Wie wird sich die Entwicklung langfristig auf die Kanzlei-Landschaft auswirken?

### Antwort:



Es ist schwer zu erkennen, ob es jetzt schon belastbare Ansätze gibt, das kontinental-europäische Recht zu beleben. Der DAV bemüht sich, zusammen mit der französischen „Fondation pour le droit continental“ eine klare Aussage an die Unternehmen zu adressieren: Ist wegen der bisherigen Dominanz des anglo-amerikanischen Rechts es für die Unternehmen in Europa nicht vorzuziehen, dass sie für ihre Rechtsbeziehungen einen Wettbewerb der Rechtssysteme erfahren und diesen auch aktiv gestalten können?

Diese Entwicklung wird auf die Struktur der Kanzleien nur dann durchschlagen, wenn und soweit es darum geht, die bisherige betriebswirtschaftliche Dominanz des Denkens und Handelns sowohl gegenüber den Mitarbeitern als auch gegenüber den Mandanten dadurch abzulösen, dass Attribute der Freundlichkeit, der Mitmenschlichkeit und der „work-life-balance“ in den Vordergrund gerückt werden. Der bisherige Grundsatz „up or out“ könnte mit dieser neuen Denke eine veritable Herausforderung erfahren.



### Frage 3: Kontinental-europäische Besonderheiten: Rechtsverständnis

Nicht jedem Leser sind die Unterschiede zwischen dem angelsächsischen und kontinentaleuropäischen Rechtssystemen und Rechtsverständnis bekannt.

Können Sie skizzieren, worin der Unterschied zwischen beiden Welten liegt? Wie wirkt sich dies konkret auf Rechtsprechung oder Vertragsgestaltung aus?

#### Antwort:



Die Unterschiede sind zu komplex, um in einem kurzen Statement auch nur halbwegs angemessen wiedergegeben zu werden. Denn das oft angeführte Merkmal – Fallrecht vs. statutarischem Recht – ist so nicht richtig und war so nie richtig, weil auch wir im Übermaß Fallrecht haben (Wettbewerbsrecht, Kartellrecht, AGB-Recht, Verbraucherschutzrecht etc., das Steuerrecht nicht zu vergessen). Daher nur dies: Alles ist so sehr anders, dass es erst dann als wirklich „anders“ erkannt wird, wenn man beide Systeme annähernd verstanden und – noch besser – in diesen unterschiedlichen Kulturen auch gelebt hat. Recht und Gerechtigkeit lassen sich eben auf unterschiedlichen Wegen verwirklichen. Doch das staatliche Recht braucht neben der Institution Gerichtsbarkeit und verfasste Anwaltschaft auch den oder – besser – die „Gerechten“, weil damit die Perspektive der Tugend angesprochen ist als eine der sittlich-ethischen Voraussetzungen von denen der freiheitliche Staat lebt, ohne sie nach dem geflügelten Wort von Böckenförde auch selbst erzeugen oder garantieren zu können.



#### Frage 4: Kontinental-europäische Besonderheiten: Kultur, Strukturen

Ihre Kanzleien zeichnen sich u.a. durch die Besonderheiten / Differenzierungen in der Kultur, den Strukturen und im Verhältnis zu Kunden und Mitarbeitern aus.

Inwieweit sind diese Differenzierungen auch Ergebnis Ihrer „kontinental-europäischen“ Herkunft? Wodurch konkret unterscheidet sich Ihre Kanzleien dabei von angelsächsischen Kanzleien in der Unternehmenskultur, in den Strukturen und im Verhältnis zu Mandanten und Mitarbeitern? Welche Mandanten und Mitarbeiter sollten sich für Ihre Kanzlei als Alternative entscheiden?

#### Antwort:



Das Magazin „JUVE“ hat im vergangenen Jahr unsere Kanzlei als „lifestyle“-Kanzlei bezeichnet. Darauf bin ich stolz. Damit ist nicht alles, aber vieles gesagt, was den „kleinen“ Unterschied ausmachen könnte. Im Übrigen sucht sich der Mandant immer die Kanzlei und den Advokaten, der zu seinem Stil und zu seinen Bedürfnissen passt. In letzter Zeit ist es auch wohl die Überlegung, dass es schwer verständlich ist, dass ein junger Partner das gleiche Einkommen hat wie der Bundeskanzler. Das ist per-vers.

**Frage 5: Werben für kontinental-europäische Rechtssysteme/Kanzleien?**

Für das angelsächsische Rechtssystem und angelsächsische Kanzleien spricht die Globalisierung und die normative Kraft des Faktischen.

Was und wer spricht für das kontinental-europäische Rechtssystem? Wird das Thema bereits intensiv in der Branche und in den Verbandsorganisationen wie dem Deutschen Anwaltsverein diskutiert oder ist dies ein Nischenthema? Was würden Sie sich in dem Zusammenhang an Öffentlichkeitswirkung wünschen?

**Antwort:**

Alle rechtsberatenden Berufe in Deutschland haben vor einigen Monaten die Broschüre „Law made in Germany“ herausgegeben. Für den Deutschen Anwaltsverein habe ich maßgebend daran mitgewirkt. Es ist daher kein „Nischenthema“, wohl aber eines, das sowohl in der Anwaltschaft als auch insbesondere in der Wirtschaft weithin bekannt gemacht werden sollte: Das deutsche Recht als Alternative, weil es rechtssicherer und auch kostengünstiger ist, weil auch die deutschen Gerichte schneller Recht sprechen und weil der Instanzenzug im Sinn des Bürgers stark ausgebaut ist. Wegen all dieser Vorteile des deutschen Rechts, zu dem noch zahlreiche andere sich gesellen, die in der Broschüre auch angesprochen sind, wünsche ich mir, dass ein Bewusstsein sich einstellen möge: Wir können stolz auf unser Recht sein, stolz auf die Rechtsstaatlichkeit, auf die Qualität der Justiz und auch auf die Professionalität der Anwaltschaft.

**Vielen Dank für Ihre Teilnahme!**