

AUSSENPERSPEKTIVEN

Zur Reformdiskussion um das anwaltliche Gesellschaftsrecht

Rechtsanwältin Dr. Tanja Nitschke, Mag. rer. publ., BRAK, Berlin

Zwei Probleme hat das anwaltliche Berufsrecht: Es ist komplex und seine Protagonisten sind Anwälte. Mit diesem augenzwinkernden Befund eröffnete Prof. Dr. Christian Wolf die von der BRAK und seinem Institut für Prozess- und Anwaltsrecht gemeinsam an der Universität Hannover veranstaltete Konferenz „Anwaltschaft im Blick der Wissenschaft“. Sie möchte Blicke von außen, aus wissenschaftlicher Sicht, auf das anwaltliche Berufsrecht werfen, und zwar auf eines der aktuell brisantesten Themen: das anwaltliche Gesellschaftsrecht.

DIE KERNFRAGEN

Reformbedarf gibt es hier unbestreitbar, nicht zuletzt wegen zweier Urteile des Bundesverfassungsgerichts zu den Mehrheitserfordernissen in der Anwalts-GmbH und zur Zusammenarbeit von Anwälten mit Ärzten und Apothekern. Der von der BRAK im April 2018 vorgelegte Gesetzesvorschlag zum anwaltlichen Gesellschaftsrecht adressiert diese und weitere Fragen zur künftigen Gestaltung anwaltlicher Zusammenarbeit. Dahinter steht die rechtspolitische Intention, dass Rechtsanwaltskanzleien auch weiterhin keine Kapitalanlageform sein sollen. Der im Auftrag des DAV erarbeitete Diskussionsentwurf möchte dagegen Kapitalbeteiligungen begrenzt zulassen, sofern sie weniger als 25 % des Gesellschaftskapitals und der Stimmrechte ausmachen. Schon diese offensichtliche Diskrepanz zeigt, dass hier noch Abwägungen und Folgenabschätzungen notwendig sind.

Von BRAK-Vizepräsident André Haug vorgestellt, setzen die beiden Reformvorschläge den Eingangsimpuls für die Konferenz. Ihre Kernfragen lauten: Wie und mit wem sollen Anwältinnen und Anwälte sich organisieren dürfen, ohne dass ihre soziale Funktion – Zugang zum Recht zu vermitteln – aus strukturellen Gründen eingeschränkt ist? Und wie sind ihre wirtschaftlichen Bedürfnisse damit zu vereinbaren?

ZUGANG ZUM RECHT VERSUS RENTABILITÄTSINTERESSE

Andrew Higgins von der Universität Oxford gibt einen wenig optimistisch stimmenden Einblick in den britischen Anwaltsmarkt, in dem reine Kapitalbeteiligungen an Anwaltskanzleien seit 2010

zulässig sind: Trotz der „Cab rank rule“, die Barristers unter Kontrahierungszwang stellt, diagnostiziert Higgins eine Krise des Zugangs zum Recht: Wirtschaftlich Schwächere haben es in einem primär an ökonomischen Kriterien ausgerichteten Markt schwer, Rechtsrat zu finden. Streitwerte unter 20.000 Pfund rechnen sich für die Anwaltschaft nicht und sind für viele Mandanten zu teuer.

Wozu dient also die Zulassung von Fremdkapital, wenn sie den Zugang zum Recht offenbar nicht verbessert? Der Rendite des Investors – doch diese steht im Widerstreit mit der Rolle des Anwalts als Organ der Rechtspflege. Deregulierung könne einen besseren Zugang zum Recht schaffen, lautet eine u.a. von der EU-Kommission vertretene These. Christian Wolf kontert: Empirische Nachweise gibt es dafür nicht, die Preistheorie spricht dagegen. Denn in einem deregulierten Markt unterbleibt Rechtsdurchsetzung ganz schlicht, wenn ihre Kosten den Gewinn übersteigen.

Wie der Zugang zum Recht im deutschen Rechtssystem derzeit ausgestaltet ist, beleuchtet Prof. Dr. Caroline Meller-Hannich von der Universität Halle-Wittenberg. Zeit, Nerven und Geld identifiziert sie als Hemmnisse und erörtert, inwieweit staatliche oder kommerzielle Prozessfinanzierung, kollektive Klageinstrumente, Schieds- und Schlichtungsverfahren geeignet und in der Lage sind, diese Hemmnisse zu überwinden.

ANWALTICHE CORE VALUES

Die sozialstaatliche Dimension des Anwaltsberufs betont Prof. Dr. Jens Bormann, Präsident der Bundesnotarkammer, in seinem Vortrag. Gewinnorientierung müsse dahinter zurücktreten – denn sonst säge die Anwaltschaft an ihrem eigenen Ast, sie gefährde das Rechtsberatungsmonopol. Legal Tech-Unternehmer Michael Friedmann hält



Pausengespräch: Stefanie Otte, Präsidentin des OLG Hannover, mit Jan-Helge Kestel (Präsident RAK Thüringen), BRAK-Vizepräsident André Haug, BNotK-Präsident Jens Bormann und BRAK-Vizepräsident Dr. Martin Abend (im Uhrzeigersinn)

in der Diskussion dagegen: Für 50 % der Bevölkerung nutzen die anwaltlichen Core Values nichts, sie gehen wegen zu geringer Streitwerte oder zu knapper finanzieller Mittel nicht zum Anwalt. Ihnen kann Legal Tech den Zugang zum Recht ermöglichen. Ein Stück geht Bormann hier mit: Anwälte müssen in Legal Tech investieren – das erfordert aber keine gesellschaftsrechtliche Abhängigkeit von Nicht-Anwälten. Ein höchst span-

Muss das so gewandelte Bild der Anwaltschaft auch eine andere steuerliche Bewertung anwaltlicher Tätigkeit nach sich ziehen? Dieser Frage geht der Steuerrechtler Dr. Sebastian Bürger nach. Er illustriert, wie die Arbeitsteilung in Kanzleien zur Gewerbesteuerpflicht führen kann, ebenso wie die Unterstützung anwaltlicher Tätigkeiten durch Legal Tech – ein Aspekt, der in der bisherigen Legal Tech-Diskussion kaum beachtet wurde.

Fotos: Janto Trappe



Prof. Dr. Christian Wolf eröffnet die Konferenz



Lebhafter Diskussionsbeitrag von Gerlinde Fishedick, Hauptgeschäftsführerin der RAK Celle



Dr. Aled Griffiths gibt Einblicke in den Großkanzlei-Markt

nender Punkt, über den noch weiter zu diskutieren sein wird!

RENDITE UM JEDEN PREIS?

Können Shareholder- oder Stakeholder-Ansatz als normative Richtschnur für das Handeln von (Anwalts-)Gesellschaften dienen? Nein, befindet Prof. Dr. Johannes Hager von der Universität München. Aber ist dann Quersubventionierung möglich? Und darf die Gesellschaft Mandate annehmen, die keinen Gewinn versprechen? Für den Wirtschaftsethiker Dr. Ulrich Thielemann zahlen sich solche altruistischen Investitionen der Gesellschaft langfristig aus. Dass Gewinnmaximierung als Hauptziel unternehmerischen Handelns illegitim ist, steht für ihn fest, denn sie verletzt ethische Pflichten. Eine gewisse Tendenz zur Gewinnmaximierung bemerkt er auch im Rechtsmarkt. Gewinnstreben ist aus seiner Sicht durchaus legitim – aber eben nur als ein Aspekt neben anderen, das Berufsethos muss führen.

Juve-Chefredakteur Dr. Aled Griffiths zeichnet in seinem Vortrag die Marktverschiebung bei den großen Kanzleien nach: Umsatz pro Berufsträger als Erfolgsmaßstab, erfolgsbezogene Vergütungssysteme, Streben nach bisher nicht beackerten Tätigkeitsfeldern – diese Orientierung macht nur große, lukrative Mandate annehmbar. „Bei uns wurde nie ein PKH-Mandat bearbeitet“, bringt der ehemalige Großkanzlei-Anwalt Dr. Cornelius Fischer-Zernin es später plakativ auf den Punkt. Den Zugang zum Recht für die weniger lukrativen Mandate zu gewähren, bleibt so faktisch Aufgabe der „Kleinen“ – ein schwer hinnehmbarer Befund.

GÜRTELTIERE UND DIE SEHNSUCHT NACH FREMDKAPITAL

Die Orientierung auf billable hours wirkt auf die Justiz: Immer umfangreichere Schriftsätze blähen die Gerichtsakten auf, berichtet Ralph Guise-Rübe, Präsident des LG Hannover, der zur abschließenden Podiumsdiskussion gleich ein solches aufgeblähtes „Gürteltier“ mitgebracht hat. Künstlich intelligente Assistenzsysteme für Richter könnten durchaus helfen, die Effizienz von Verfahren zu verbessern. Prof. Dr. Volkert Vorwerk warnt allerdings davor, dies zum Anlass zu nehmen, staatliche Justizressourcen zurückzufahren.

Die weitere Diskussion, behende moderiert von FAZ-Redakteur Constantin Baron van Lijnen, kreist um die Struktur der gesetzlichen Anwaltsvergütung, die zu einer Ungleichheit in der Rechtsverfolgung führe (Vorwerk), das Ausruhen auf dem deutschen System (Meller-Hannich), das mitschwingende Bild vom idealistischen Anwalt, die gefühlte Freiheit eines Großkanzleianwalts (Fischer-Zernin) trotz spürbar steigenden Profitabilitätsdrucks und die notwendige strukturelle Unabhängigkeit (Vorwerk).

Wer sehnt eigentlich die Einführung von Fremdkapital dringend herbei, fragt Aled Griffiths abschließend – und liefert einen Teil der Antwort gleich mit: die großen Kanzleien sicher nicht. Wem sie dann nutzt, und ob sie für das deutsche Rechtssystem Nutzen bringen kann – das bleibt sorgfältig auszuloten, aus vielen Gründen, die im Laufe der Konferenz angesprochen wurden.