

IWRZ-Magazin

Mitteilungen der Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht im DAV
1/2019

FACHANWALT

Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht 2020-2030

Zwischenbericht des gemeinsamen Fachausschusses Internationales Wirtschaftsrecht der Rechtsanwaltskammern Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein zur Fortentwicklung des Fachanwalts

Der gemeinsame *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht* der Hanseatischen RAK Hamburg zusammen mit der RAK Mecklenburg-Vorpommern und der Schleswig-Holsteinischen Rechtsanwaltskammer (im Folgenden *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht*, kurz: *Fachausschuss*) hat seit seiner Errichtung bereits (mehr als) eine volle vierjährige Wahlperiode i. S. v. § 19 Abs. 1 FAO i. V. m. § 68 Abs. 1 BRAO gewirkt. Dieses Positionspapier gibt einen Zwischenbericht und will eine Diskussion zur Anpassung der an die Verleihung der Bezeichnung „Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht“ in der Fachanwaltsordnung gestellten Anforderungen anregen.

Nach dem gemeinsamen Eindruck aller Mitglieder des *Fachausschusses* lassen sich die bei Einführung der Fachanwaltsbezeichnung für das Internationale Wirtschaftsrecht gesteckten Ziele ohne eine erneute Diskussion und Veränderung der Kriterien für die Verleihung dieser Fachanwaltsbezeichnung nicht erreichen. Vielmehr erscheint eine Reform erforderlich, um darauf hinzuwirken, dass die Fachanwaltsbezeichnung „Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht“ einer größeren Zahl geeigneter und hinreichend qualifizierter – insbesondere auch jüngerer – Kolleginnen und Kollegen ein Sprungbrett für den Aufbau einer spezialisierten Beratungspraxis bieten kann. Ohne solche Änderungen wird die Fach-

anwaltsbezeichnung einem so kleinen Nischenkreis von Kollegen vorbehalten bleiben, dass sie dem Bedürfnis der Rechtssuchenden nach Beratung in grenzüberschreitenden Rechtsfragen nicht ansatzweise gerecht werden kann. Im Einzelnen:

Der *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht*

(i) ist sich bewusst, dass die Schaffung der Bezeichnung Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht durch die Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* im Dezember 2013 einen wichtigen Meilenstein im Streben nach einem Angebot der Rechtsanwaltschaft sowohl für Rechtssuchende als auch für Rechtsanwälte, die sich spezialisieren wollen, darstellte. In unserer global agierenden Welt brauchen deutsche Unternehmen kompetente Beratung im grenzübergreifenden Wirtschaftsverkehr (Stichwort: „Exportweltmeister“). Umgekehrt brauchen ausländische Unternehmen, die in Deutschland Fuß fassen wollen, Fachanwälte, die ihnen Schnittstellen zum deutschen und europäischen Rechtsraum aufbereiten können. Die Bezeichnung „Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht“ ist geeignet, den Rechtssuchenden bei der Auswahl im internationalen Wirtschaftsrecht erfahrener Kolleginnen und Kollegen zu helfen; (ii) ist daran interessiert, dass sich eine hinreichende und wachsende Zahl von jungen Kolleginnen und Kollegen im in-

ternationalen Wirtschaftsrecht engagiert;

(iii) weist darauf hin, dass das internationale Wirtschaftsrecht im Wesentlichen eine Querschnittsmaterie ist, die vor allem in den Bereichen Vertrags- und Projektgestaltung sowie Streitbeilegung Brücken zwischen verschiedenen Rechtsordnungen und Rechtskulturen baut und hilft, die Schnittstellen beherrschen;

(iv) hat zur Kenntnis genommen, dass z. B. die 2. Aufl. 2017 des von *Kronke/Melis/Kuhn* herausgegebenen Standardwerks „Internationales Wirtschaftsrecht“ (s. dazu die Besprechung durch den *Ausschussvorsitzenden*, in: *SchiedsVZ* 2018, 262-271) 66 Kapitel umfasst, deren Themen sich in § 14 n FAO nur teilweise, aber in einer aus fachlicher (nicht: rechtspolitischer) Sicht zufälligen Auswahl wiederfinden;

(v) weist ferner darauf hin, dass die Rechtsprechung zur Berufshaftung höhere Anforderungen an international tätige Rechtsanwälte stellt, bis hin zur Aufklärungspflicht gegenüber dem Mandanten über fremdes Recht (s. dazu den Beitrag der damaligen Mitglieder des BRAK-Ausschusses Internationales Privat- und Prozessrecht, in: *BRAK-Mitteilung* 4/2016, 165-170);

(vi) begrüßt, dass die Justizminister der Länder im Oktober 2017 – nach Engagement in der Diskussion u. a. auch des *Vorstands der Hanseatischen Rechtsanwaltskammer Hamburg* durch Korrespondenz mit dem *Senator* in der Justizbehörde der Freien und Hansestadt Hamburg – beschlossen haben, dass das internationale Zivil- und Zivilprozessrecht weiterhin ein wichtiger Ausbildungsbestandteil an den Universitäten in Deutschland bleibt, sodass es weiterhin auch im internationalen Wirtschaftsrecht interessierten und engagierten Nachwuchs junger Rechtsanwälte mit einer Grundausbildung im internationalen

Zivil- und Zivilprozessrecht geben wird, die im besonderen Maße prädestiniert sind, nach dem Referendariat Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht zu werden. Damit dies funktioniert, müssen auf Sicht die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass es hinreichend viele Referendarplätze bei Fachanwälten für Internationales Wirtschaftsrecht gibt, die ausbilden können;

(vii) beobachtet, dass andere Nationen die Ausbildung im grenzübergreifenden Wirtschaftsrecht bewusst vorantreiben (ausländischer Wettbewerb) und z. B. in Belgien der Bätonnier die Erlaubnis erteilen kann, sich „Avocat specialise“ im internationalen Wirtschaftsrecht zu nennen;

(viii) beobachtet mit Sorge, dass (ähnlich wie bei einigen anderen Fachanwaltschaften) nach dem ersten Schub von Anträgen kaum noch Anträge auf Verleihung der Bezeichnung „Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht“ gestellt werden. So konnte der *Fachausschuss* die Verleihung der Fachanwaltsbezeichnung in den Jahren 2015 und 2016 in 7 bzw. 8 Fällen empfehlen, in den Jahren 2017 und 2018 hingegen nur noch in 3 bzw. 2 Fällen, in allen Fällen handelte es sich um in Hamburg tätige Antragsteller;

(ix) bezweifelt, dass diese Entwicklung auf einem Mangel an talentiertem und im internationalen Wirtschaftsrecht erfahrenem Nachwuchs beruht; die Mitglieder des Fachausschusses für Internationales Wirtschaftsrecht gehen im Gegenteil davon aus, dass es deutschlandweit viele weitere Kolleginnen und Kollegen gibt, die die Kriterien für die Verleihung dieser Fachanwaltsbezeichnung erfüllen könnten, wenn die Kriterien in angemessener Weise modifiziert würden;

(x) regt an, kritisch darüber nachzudenken und zu erörtern, ob die Anforderungen von der Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* seinerzeit „am Reißbrett“ möglicherweise zu kompakt und teilweise an den Bedürfnissen des Marktes vorbei gestaltet wurden;

(xi) gibt zu bedenken, dass die Erfahrungen des Fachausschusses Internationales Wirtschaftsrecht aus den ersten vier Jahren bei der Feinjustierung der Anforderungen helfen können;

(xii) hat beobachtet, dass mit Inkrafttreten des Gesetzes über das Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten (Geldwäschegesetz – GWG) v. 23.6.2017

das Wissen um Grundzüge der Korruptions-, Betrugs- und Geldwäschebekämpfung von allen Kolleginnen und Kollegen erwartet wird und die entsprechende Organisation der Kanzleiarbeit mittlerweile von den regionalen Rechtsanwaltskammern anlassunabhängig für alle Kolleginnen und Kollegen überwacht wird;

(xiii) ist aber der Meinung, dass die Regelung in § 14 n Nr. 6 FAO mit Blick auf die Bezugnahme auf den internationalen Rechtsverkehr erhalten bleiben sollte;

(xiv) weist darauf hin, dass es das international vereinheitlichte Gesellschaftsrecht (vgl. § 14 n Nr. 4 FAO) i. e. S. kaum gibt, denn:

- erstens betrifft es im eigentlichen Sinn nur die in der Praxis verhältnismäßig selten vorkommenden Gesellschaftsformen *Societas Europaea* und Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung;
- zweitens ist die Angleichung des deutschen nationalen Gesellschaftsrechts durch Umsetzung des EU-Richtlinienrechts kaum mit der Formulierung in § 14 n Nr. 4 FAO gemeint, wenn auch das Wissen um diesen Harmonisierungsprozess gelegentlich – aber selten – Gegenstand der internationalen wirtschaftsrechtlichen Beratung ist;
- drittens spart der Begriff international vereinheitlichtes Gesellschaftsrecht den Kern grenzübergreifender rechtsvergleichender wirtschaftsrechtlicher Beratung im Gesellschaftsrecht gerade aus: dies sind das internationale Gesellschaftsrecht (als Teil des internationalen Privatrechts) und die Beratung bei der Niederlassung deutscher Unternehmen im Ausland unter Nutzung ausländischer Rechtsformen. Kombinationen wie die „BV & Co KG“ können allenfalls bei sehr weiter Auslegung unter den Begriff international vereinheitlichtes Gesellschaftsrecht subsumiert werden;

in der Praxis ist die Formulierung in § 14 n Nr. 4 FAO besonders misslich, weil § 5 Abs. 1 lit. u FAO durch den Verweis auf § 14 n Nr. 4 FAO das international vereinheitlichte Gesellschaftsrecht sogar höher gewichtet;

(xv) weist weiter darauf hin, dass das in § 14 n FAO normierte Curriculum die regulatorischen Rechtsmaterien ohne erkennbare Systematik und unvollständig erfasst. Kernmaterien wie das nationale

und europäische **Außenwirtschaftsrecht** bleiben unerwähnt; demgegenüber erfährt das europäische Beihilfenrecht ausdrückliche Erwähnung. Unklar ist überdies, warum das – übergeordnete – Rechtsgebiet des Europäischen Wettbewerbsrechts nach dem Beihilfenrecht aufgeführt wird; denn das **Europäische Wettbewerbsrecht** umfasst neben dem Kartellrecht das Recht der staatlichen Beihilfen, das Vergaberecht sowie das Recht öffentlicher Unternehmen; Grundzüge hiervon zu kennen, reicht aus;

(xvi) beobachtet zu § 14 n Nr. 8 FAO, dass insbesondere rechtsvergleichende Kenntnisse in den Bereichen Verjährung, Beweisregeln und Rechtsquellenlehre – einschließlich der Schnittstellen zum Völkerrecht – in der Praxis wichtig sind;

(xvii) weist darauf hin, dass der deutsche Gesetzgeber in der ZPO Schiedssprüche weitgehend rechtskräftigen gerichtlichen Urteilen gleichgestellt hat (§ 1055 ZPO), während § 5 Abs. 1 lit. u FAO nur von rechtsförmlichen Verfahren vor „Gerichten und Behörden“ spricht, und damit möglicherweise Verfahren vor Schiedsgerichten ausgrenzt, obwohl gerade diese auch sehr förmlich geführt werden, weil sonst die Anerkennung und Vollstreckung des Schiedsspruchs gefährdet wäre (§ 1060 Abs. 2 i. V. m. § 1059 Abs. 2 Nr. 1 lit. b ZPO; Art. V Abs. 1 lit. b des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche v. 10.6.1958);

(xviii) gibt zu bedenken, dass im internationalen Wirtschaftsrecht wenige Querschnittsmaterien mit einer sehr großen Zahl von Einzelfächern kombiniert werden, wobei die zentralen Materien das internationale Privatrecht und das internationale Zivilverfahrensrecht (einschließlich des internationalen Schiedsrechts) und das international vereinheitlichte Kaufrecht sowie die international zwingenden Regelungen im grenzüberschreitenden Handelsvertreterverkehr sind. Dies ist zu ergänzen, um die – in der FAO bisher gar nicht genannten – modernen internationalen Rechtsinstrumente wie die von der Internationalen Handelskammer in Paris herausgegebenen INCOTERMS (aktuell in der Fassung 2010) und die von der zwischenstaatlichen Organisation „Institution für internationale Rechtsvereinheitlichung“ (UNIDROIT) in Rom herausgegebenen UNIDROIT-Grundregeln für internationale

Handelsverträge (aktuell in der Fassung 2016), die für das Risikomanagement im internationalen Wirtschaftsrecht eine wachsende Rolle spielen, zu erfassen; (xix) bemerkt, dass Englisch i. S. v. „Kommissionsenglisch“ oder „Global English“ die Arbeitssprache im internationalen Wirtschaftsrecht ist, und dass es mit Blick auf die (werbende) Tätigkeit von Fachanwälten für Internationales Wirtschaftsrecht im Ausland gegenüber potenziellen ausländischen Mandanten unabdingbar ist, in international verständlicher Form zu kommunizieren, was die Bezeichnung bedeutet;

(xx) ist sich dabei bewusst, dass sich die Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* mit diesem Thema schon einmal befasst hat (seinerzeit bestanden insbesondere Bedenken, ob man als deutsches Organ einen englischen Begriff schaffen könne). Auch hier ist es geboten, im Interesse der grenzüberschreitenden Kommunikation neu nachzudenken, zumal wir mittlerweile in Deutschland (Hamburg, Frankfurt, Nordrhein-Westfalen) mit den ersten Versuchen zu Gerichtsverfahren in englischer Sprache vor deutschen Gerichten als Rechtsgemeinschaft in Deutschland bereits ein erstes Zeichen in Richtung Internationalität und Öffnung gegenüber dem englischen Sprachraum gesetzt haben. Aus Sicht des *Fachausschusses Internationales Wirtschaftsrecht* stünde es der deutschen Rechtsanwaltschaft gut an, sich auch hier modern aufzustellen, dadurch besser verstanden zu werden und den Kolleginnen und Kollegen, die die Bezeichnung „Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht“ erworben haben, ein Instrument zur Kommunikation ihrer Kompetenz an die Hand zu geben.

Eingedenk dieser Erwägungen schlägt der *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht* folgende Änderungen der Fachanwaltsordnung vor und wirbt dafür, dass sich die betroffenen Rechtsanwaltskammern, Vertreter aus ihrer Mitte in der Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* und die Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* selbst (und der dort befasste Ausschuss Internationales Privat- und Prozessrecht) für folgende Änderungen öffnen und sie fördern mögen:

1. § 14 n Nr. 3 wird wie folgt neu gefasst: „materiellrechtliche Regelwerke für Verträge über internationalen Handel mit materiellen und immateriellen Gütern

oder internationalen Austausch sonstiger Leistungen, insbesondere UN-Kaufrecht, CMR, INCOTERMS und UNIDROIT-Grundregeln für internationale Handelsverträge“

2. § 14 n Nr. 4 FAO wird wie folgt neu gefasst:

„International vereinheitlichtes Gesellschaftsrecht und grenzüberschreitende Bezüge des Gesellschaftsrechts“

3. § 14 n Nr. 5 FAO sollte wie folgt neu gefasst werden:

„Grundzüge des europäischen Wettbewerbsrechts“

4. § 5 Abs. 1 lit. u FAO wird wie folgt neu gefasst:

„Internationales Wirtschaftsrecht: 50 Fälle aus den in § 14 n genannten Bereichen, davon mindestens fünf rechtsförmliche Verfahren vor deutschen oder ausländischen (einschließlich EU) Gerichten, Schiedsgerichten und/oder Behörden. Die Fälle müssen sich auf mindestens drei verschiedene Bereiche des § 14 n beziehen.“

5. § 1 FAO erhält einen zusätzlichen Absatz 2 mit folgendem Wortlaut:

„Fachanwälte für Internationales Wirtschaftsrecht dürfen sich im internationalen Rechtsverkehr auch als „Certified Specialist in International Business Law“ bezeichnen.“

Der *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht* bittet den *Vorstand der Han-*

seatischen Rechtsanwaltskammer Hamburg als den am intensivsten im *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht* vertretenen Vorstand, diesen Zwischenbericht mit den anderen Rechtsanwaltskammern zu teilen und darum zu ersuchen, ihn insbesondere den *Vorsitzenden* der dort errichteten Ausschüsse für Internationales Wirtschaftsrecht zur Stellungnahme zukommen zu lassen, damit – im Idealfall – eine gemeinsame, fachlich begründete Positionierung der *Vorsitzenden* aller Ausschüsse entstehen kann. Zugleich kann es sinnvoll sein, schon in diesem frühen Stadium die Mitglieder aus der Mitte der jeweiligen regionalen Rechtsanwaltskammern, die aus der jeweiligen Region in die Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* gewählt wurden, mit einzubinden. Denn letztlich wird das Thema – nach gründlicher Vorbereitung – durch die Satzungsversammlung bei der *Bundesrechtsanwaltskammer* zu beschließen sein.

Der *Ausschuss Internationales Privat- und Prozessrecht der Bundesrechtsanwaltskammer* erhält eine Kopie dieses Schreibens zur Kenntnis. Für den gemeinsamen *Fachausschuss Internationales Wirtschaftsrecht*

gez. Prof. Dr. Eckart Brödermann
– Vorsitzender –

LÄNDERBERICHTE

Steven Rudmann

Spanien | Der Maklervertrag in Spanien

Im Zusammenhang mit dem Kauf oder Verkauf eines in Spanien belegenen Grundstücks ist in der Praxis das Auftreten von Immobilienmaklern nicht selten. Gerade Makler sind es oftmals, die i. R. d. mit dem jeweiligen Auftraggeber vereinbaren den Kontakt zwischen Verkäufer und Käufer herstellen und die Dinge in Gang bringen. Die rechtliche Grundlage dessen bildet auch in Spanien der Maklervertrag, der eine große Praxisrelevanz hat (eine kurze Einführung zum spanischen Maklervertrag findet sich auch in *Meyer/Bartholmai*, in: Hdb. Immobilienrecht in Europa, 2. Aufl. 2015, Kap. 20). Der Ausgestaltung und den Besonderheiten dieses Vertragstyps

unter spanischem Recht widmet sich der folgende Beitrag.

1. Konzept

Das Grundkonzept eines Maklervertrags (*contrato de mediación* oder *contrato de corretaje*) basiert auf der durch einen Auftraggeber vollzogenen Einschaltung eines Dritten, dem Makler (*agente*). Dieser fungiert als Mittler zwischen den beiden Hauptparteien. Im Bereich des Immobilienrechts spricht man vom Immobilienmakler (*agente de la propiedad inmobiliaria*, im Weiteren der API), der häufig zwischen dem potenziellen Käufer und Verkäufer eines Grundstücks das Zu-

standekommen eines Grundstückskaufvertrags vermitteln soll (vgl. *Spanischer Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo)*, U.v. 26.3.1991 – 2447/1991 und U.v. 30.4.1998 – 411/1998). In der spanischen Praxis wird der Immobilienmakler regelmäßig durch den Verkäufer eingeschaltet (*Varela, Compraventa a través de agente inmobiliario, Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, 20/2006). Sofern der Makler die Vermittlungsleistung erbringt, indem ein Vertrag zwischen den beiden (künftigen) Hauptparteien zu Stande kommt und der Makler dies nachweist, steht ihm gegenüber seinem Auftraggeber ein Anspruch auf den Maklerlohn zu (*Spanischer Oberster Gerichtshof*, U.v. 12.6.2007 – 650/2007). An dem späteren Vertrag der Hauptparteien wirkt der Makler nicht mit.

Während etwa im deutschen Zivilrecht der Maklervertrag in den §§ 652 ff. BGB geregelt ist, sucht man im spanischen Zivilgesetzbuch, dem Código Civil (CC), vergebens nach Vorschriften über einen Maklervertrag. Das Fehlen einer solchen grundlegenden Gesetzesregelung ist ein wesentlicher Unterschied zwischen beiden Rechtssystemen. Der spanische Gesetzgeber kennt indes die Figur des Versicherungsmaklers, dessen Merkmale in Art. 6 des spanischen Gesetzes zur Vermittlung von privaten Versicherungsverträgen geregelt sind.

Die höchstrichterliche Rechtsprechung in Spanien hat zudem die Charakteristika des Maklervertrags in zahlreichen Urteilen herausgearbeitet. Sie siedelt den Maklervertrag im Grundsatz im Bereich der Kooperationsverträge sowie der Dienstleistung für Dritte an, sieht jedoch in diesem Vertragstyp einen Vertrag sui generis bzw. einen entgeltlichen atypischen Vertrag (vgl. nur *Spanischer Oberster Gerichtshof*, U.v. 8.3.2013 – 105/2013). Nach spanischer Rechtsauffassung gilt für den Maklervertrag ebenfalls der Grundsatz der Vertragsfreiheit (Art. 1255 CC). Die daraus resultierende sehr flexible Vertragsgestaltung macht sich schon daraus bemerkbar, als dass keine besonderen Formerfordernisse an den Maklervertrag gestellt werden. Es reicht im Grundsatz schon das reine mündliche Übereinkommen (mero consentimiento) des Auftraggebers und des Maklers aus (*Córtés, Compraventa de inmueble y contrato de mediación o corretaje inmobiliario, Actualidad Jurídica Aranzadi*, 732/2007; *Varela, a. a. O.*). In der Praxis wird

im Regelfall jedoch ein privatschriftliches Dokument durch den Auftraggeber unterzeichnet, das Auftragsblatt (hoja de encargo) (ebda.). Dieses enthält je nach Lage des Falls mehr oder weniger detaillierte Regelungen zu den Rechten und Pflichten und insbesondere zum Maklerlohn.

Die spanische Rechtsprechung betonte zuletzt, dass der Abschluss des Rechtsgeschäfts (conclusión del negocio) – zur Veranschaulichung z. B. ein Grundstückskaufvertrag – durch einen Maklervertrag weder begründet noch versprochen werden kann (*Spanischer Oberster Gerichtshof*, U.v. 21.5.2012 – 972/2012). Der Makler wirkt mit seinen Mitteln lediglich darauf hin, dass es zu einem Vertragsschluss zwischen den beiden (künftigen) Hauptparteien kommen kann (*Spanischer Oberster Gerichtshof*, U.v. 30.7.2014 – 448/2014). Eine Haftung für den Erfolg scheidet aus, es sei denn es besteht eine besondere Garantievereinbarung.

2. Entstehung und Höhe des Vergütungsanspruchs (Maklerlohn)

Grundsätzlich ist unter spanischem Recht derjenige zahlungspflichtig, der den Makler beauftragt. Die Zahlungspflicht des Auftraggebers gegenüber dem Makler entsteht dann, wenn ein sog. acuerdo, die Einigung, über (i) die Sache und (ii) den Preis besteht (*Fullana, Contrato de agencia y/o contrato de mediación: perfección y derecho al cobro de la comisión pactada, Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, 5/2012; *Córtés, Compraventa de inmueble y contrato de mediación o corretaje inmobiliario, Actualidad Jurídica Aranzadi*, 732/2007). Insoweit handelt es sich in Bezug auf das Entstehen des Maklerlohnanspruchs um eine aufschiebende Bedingung (vgl. *Varela, a. a. O.*): Der Hauptvertrag zwischen den Hauptparteien muss erst wirksam geschlossen werden. Der Makler trägt für seine Leistungen insoweit ein (unternehmerisches) Risiko. Es kann passieren, dass seine Leistungen nicht von Erfolg gekrönt sind und ein wirtschaftlicher Nutzen in Form einer „Entlohnung“ i.S.e. Maklerlohns ausbleibt. Zu beachten ist, dass bei Bestehen von Sondervereinbarungen etwas Anderes gelten kann.

Der Maklerlohn ist im Grundsatz frei verhandelbar. Die rechtlichen Grenzen lassen sich hier jedoch im Bereich der Sit-

tenwidrigkeit ziehen. So urteilte das LG in Burgos als zuständiges Gericht im Jahre 2010 (*Audiencia Provincial von Burgos*, E.v. 25.11.2010 – 511/2010), dass eine Vertragsstrafenklausel, wonach der Auftraggeber dem Makler ggf. einen Maklerlohn i. H. v. 70 % des vereinbarten Kaufs zu zahlen hätte, eine missbräuchliche Klausel (cláusula abusiva) darstelle. Des Weiteren entsteht durch die Unterzeichnung eines Vertrags mit einer Reservierungsoption kein Anspruch auf den Maklerlohn. Die Rechtsprechung weist in diesem Zusammenhang ausdrücklich darauf hin, dass u.a. eine zwingende Voraussetzung der Abschluss des Vertrags zwischen den beiden Hauptparteien sei (*Oberster Gerichtshof*, U.v. 13.10.2011 – 738/2011 und U.v. 8.3.2013 – 105/2013).

3. Weitere Vertragspflichten

Der Makler ist zur Geheimhaltung der Anweisungen seines Auftraggebers verpflichtet. Zudem hat er seinem Auftraggeber über den Fortschritt seiner Tätigkeiten zu berichten. Sofern der Makler den Auftraggeber auch berät, ist der Makler zur Objektivität verpflichtet.

Zu betonen ist auch, dass zwischen dem Makler und einem der Parteien keine Verbundenheit in Form einer kooperativen Beziehung, Abhängigkeit oder Vertretung bestehen darf. Daher darf der Makler grundsätzlich nicht als Verhandlungsführer für eine der (künftigen) Parteien auftreten und hat im Grundsatz seine Unabhängigkeit zu wahren. Es versteht sich auch von selbst, dass ein API, der mit der Vermittlung eines Verkaufs einer Immobilie beauftragt ist, nicht deswegen befugt ist, diese zu verkaufen oder als stillschweigender Vertreter einer Partei handeln darf.

Der Aufgabenbereich des API erstreckt sich in Spanien nicht nur auf die Vermittlung in Bezug auf Kauf-/Verkauf (compraventa)- und Tauschgeschäfte (permutas), sondern kann sich auch auf die Vermittlung von Darlehen, die mit Grundpfandrechten, wie in den meisten Fällen eine Hypothek, besichert werden, erstrecken. Ein weiterer Fokus richtet sich auch auf die Vermittlung von Mietgeschäften. Zu beachten ist, dass die Tätigkeit eines Maklers auf freiwilliger Natur basiert (carácter voluntario). Der API trägt Sorge dafür, dass er den Auftraggeber über alle anstehenden Besuche und Neuinteressenten informiert (vgl.

Audiencia Provincial (entspricht einem deutschen Landgericht) von Barcelona, E. v. 18.1.2006 – 12/2006, wonach der API keinen Anspruch auf den Maklerlohn hat, wenn er den Käufer nicht über Renovierungsarbeiten ohne erforderliche Genehmigung in der Immobilie informiert hat). Zudem muss der API rechtlich besondere Umstände um die Immobilie kennen und den Interessenten aufklären, insb. darüber, ob im Grundbuch Lasten (cargas) eingetragen sind.

4. Exklusivität

Rechtliche Probleme traten in der Vergangenheit auf, wenn es um die Frage von Exklusivitätsklauseln ging (eingehend *Arenas*, Pacto de exclusividad en el contrato de mediación inmobiliaria, *Revista Aranzadi Doctrinal*, 10/2016). Derartige Klauseln werden heute jedoch grundsätzlich als rechtmäßig angesehen. Voraussetzung hierfür ist, dass sich die exklusive Maklerleistung auf einen bestimmten Zeitraum und auf spezifizierte Umstände beschränkt. Zudem muss zwischen den Parteien des Maklervertrags Klarheit herrschen, dass eine solche Klausel Bestandteil des Vertrags ist (*Varela*, a. a. O.). Des Weiteren erfüllt ein Makler seine Verpflichtungen aus dem Maklervertrag nicht, wenn er zwar einen Kaufvertrag über ein Grundstück vermittelt, darauf aber keine Immobilie gebaut werden kann, obwohl der Auftraggeber dies vorher ausdrücklich begehrt hatte (vgl. *Audiencia Provincial von Las Palmas*, E. v. 16.2.2011 – 80/2011).

5. Schlussbemerkungen

Manche Makler werben damit, Auftraggeber auf „ihrer Reise“ von Beginn zum Ende zu begleiten. Auf die rechtlichen Tücken wird mitunter nicht hingewiesen, denn eines ist ersichtlich: Dem Maklervertrag unter spanischem Recht kann in der Immobilienpraxis eine erhebliche Bedeutung bei der Vermittlung von Immobilien zukommen. Fehlende ausdrückliche Vorschriften im Código Civil haben dazu geführt, dass ihm die höchstrichterliche Rechtsprechung in Spanien sein Gepräge gegeben haben.

Steven Rudmann

ist Rechtsanwalt bei Monereo Meyer Abogados, Madrid (Spanien).

Roland Mörsdorf

Norwegen | Sitzverlegung und Sitztheorie

In Norwegen sind die gesetzlichen Anforderungen an den Inhalt des Gesellschaftsvertrags der norwegischen GmbH (AS) geändert worden. Danach muss der Sitz der Gesellschaft nicht mehr im Gesellschaftsvertrag angegeben werden. Allerdings wird damit nicht die Möglichkeit zur Verlegung des Verwaltungssitzes ins Ausland eröffnet. Der Gesetzgeber hat daher die Sitztheorie bestätigt.

1. Hintergrund

Norwegische Kapitalgesellschaften sind entweder als GmbH (Aksjeselskap – AS) oder als AG (Allmennaksjeselskap – ASA) organisiert. Sowohl für die AS als auch für die ASA legt das Gesetz einen Katalog von Angaben fest, die der Gesellschaftsvertrag zwingend enthalten muss. Hierzu gehören die Firma, der Unternehmensgegenstand, das Stamm-/Grundkapital und der Nennbetrag der Geschäftsanteile/Aktien. Im Gesellschaftsvertrag der ASA müssen darüber hinaus die Anzahl der Aktien und die Gegenstände der ordentlichen Hauptversammlung angegeben werden; außerdem müssen Angaben zur Anzahl der Verwaltungsratsmitglieder und der Geschäftsleiter gemacht werden. Des Weiteren muss im Gesellschaftsvertrag der ASA auch deren Sitz, nämlich eine Gemeinde innerhalb Norwegens, zwingend angegeben werden. Im Gesellschaftsvertrag der AS muss demgegenüber die Angabe eines solchen Sitzes der Gesellschaft nicht mehr vorgenommen werden. Die frühere gesetzliche Bestimmung, nach der im Gesellschaftsvertrag der AS deren Sitz anzugeben war, wurde ersatzlos aufgehoben.

2. Sitzverlegung

Die Gesetzesänderung, auf Grund derer der Sitz der AS nicht mehr im Gesellschaftsvertrag anzugeben ist, bringt insoweit praktische Vorteile mit sich, als bei einer späteren Sitzverlegung von einer Gemeinde in eine andere Gemeinde eine Abänderung des Gesellschaftsvertrags durch die Gesellschafterversammlung grundsätzlich nicht mehr erforderlich ist. Auf Grund dessen ist für eine Sitzverlegung prinzipiell nicht mehr die Gesell-

schafterversammlung, sondern der Verwaltungsrat als Geschäftsführungsorgan der AS zuständig.

Der Verwaltungsrat kann daher durch einfachen Verwaltungsratsbeschluss den Verwaltungssitz der AS frei bestimmen, soweit der Gesellschaftsvertrag hierzu keine – freiwillige – Angabe enthält oder soweit ihm die Gesellschafterversammlung als übergeordnetes Gesellschaftsorgan keine anderweitige Weisung erteilt. Falls der Gesellschaftsvertrag – freiwillig – den Sitz der AS mit der Angabe einer bestimmten Gemeinde festlegt, kann der Verwaltungsrat auf Grund eigener Zuständigkeit den Verwaltungssitz nur innerhalb dieser Gemeinde verlegen. Wenn der Verwaltungssitz in einem solchen Fall hingegen von einer Gemeinde in eine andere Gemeinde verlegt werden soll, erfordert dies eine Abänderung des Gesellschaftsvertrags durch die Gesellschafterversammlung.

3. Wegzug

Trotz der Gesetzesänderung, auf Grund derer der Sitz der AS im Gesellschaftsvertrag nicht mehr anzugeben ist, kann die AS ihren Verwaltungssitz aber nicht ins Ausland verlegen. In den Materialien, die dieser Gesetzesänderung zu Grunde liegen, führt der Gesetzgeber nämlich ausdrücklich aus, dass mit der Änderung des Gesetzes keine Möglichkeit zur Verlegung des Verwaltungssitzes einer Gesellschaft aus Norwegen in das europäische oder in das andere Ausland einhergeht (Prop. 100 L (2017-2018), S. 52). Vielmehr muss die AS stets eine Geschäftsanschrift und damit ihren Verwaltungssitz in Norwegen haben. Die Geschäftsanschrift und jede Änderung der Geschäftsanschrift ist zur Eintragung in das Handelsregister anzumelden. Die Anmeldung ist durch die Verwaltungsratsmitglieder in vertretungsberechtigter Anzahl vorzunehmen.

Die AS kann daher ihren Verwaltungssitz nur innerhalb Norwegens von einer Gemeinde in eine andere Gemeinde oder innerhalb einer bestimmten Gemeinde, nicht aber an einen Ort außerhalb Norwegens verlegen. Lediglich das Verfahren für solche Sitzverlegungen innerhalb Norwegens wurde durch die Gesetzesänderung vereinfacht, da die Sitzverlegung nunmehr grundsätzlich durch den Verwaltungsrat im Wege eines einfachen Verwaltungsratsbeschlusses durchgeführt wer-

den kann und folglich eine Einberufung und Durchführung einer Gesellschafterversammlung nicht mehr erforderlich ist. Die AS und alle anderen norwegischen Gesellschaften können jedoch – nach wie vor – keinen Wegzug aus Norwegen unter Beibehaltung ihrer Rechtsform als norwegische Gesellschaft vornehmen. Eine Verlegung des Verwaltungssitzes aus Norwegen in das europäische oder in das andere Ausland führt zur Auflösung der Gesellschaft. Diese Wegzugsbeschränkung ist auf Grund der Rechtsprechung des *EuGH* (U. v. 16.12.2008 – C-210/06 – *Cartesio*) europarechtlich zulässig.

Der norwegische Gesetzgeber ist damit einen anderen Weg als der deutsche Gesetzgeber gegangen. Der deutsche Gesetzgeber hatte nämlich bereits im Jahre 2008 mit dem Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) für die deutsche GmbH (§ 4 a GmbHG) und die deutsche AG (§ 5 AktG) die Möglichkeit zum Wegzug aus Deutschland im Wege der Verlegung des Verwaltungssitzes geschaffen. Deutsche Kapitalgesellschaften können also seitdem ihren Verwaltungssitz aus Deutschland in ein anderes Land verlegen, soweit dieses den Zuzug akzeptiert, ohne ihre Rechtsform als deutsche GmbH/AG zu verlieren. Diese – damals neue – Wegzugsmöglichkeit war von dem Gedanken geprägt, dass deutsche Gesellschaften auf gleiche Weise ihre Geschäftstätigkeit und damit ihren Verwaltungssitz in das europäische und in das andere Ausland sollten verlegen können, wie Gesellschaften aus anderen EU-/EWR-Staaten auf Grund der Rechtsprechung des *EuGH* (U. v. 9.3.1999 – C-212/97 – *Centros*; U. v. 5.11.2002 – C-208/00 – *Überseering*; U. v. 30.9.2003 – C-167/01 – *Inspire Art*) mit ihrer Geschäftstätigkeit nach Deutschland umziehen konnten.

Der norwegische Gesetzgeber hingegen scheint keine Notwendigkeit gesehen zu haben, den norwegischen Gesellschaften oder – entsprechend der deutschen Regelung – wenigstens den norwegischen Kapitalgesellschaften eine vergleichbare Möglichkeit zum Wegzug aus Norwegen einzuräumen. Ganz im Gegenteil hat er die nach wie vor in Norwegen wohl h. A. explizit bestätigt, nach der ein solcher Wegzug nicht zulässig ist.

4. Sitztheorie

Der norwegische Gesetzgeber hat damit für das norwegische internationale Ge-

sellschaftsrecht die grundsätzliche Anwendung der Sitztheorie, die für das Gesellschaftsstatut an den Verwaltungssitz einer Gesellschaft anknüpft, bestätigt.

In Norwegen galt – wie in Deutschland – nach überwiegender Ansicht traditionell die Sitztheorie. Auf Grund der Rechtsprechung des *EuGH* (a. a. O. – *Centros*; a. a. O. – *Überseering*; a. a. O. – *Inspire Art*), die in Norwegen, das nicht Mitglied der EU ist, durch das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) Anwendung findet, musste jedoch auch Norwegen – wie Deutschland – den Zuzug von Gesellschaften aus anderen EU-/EWR-Staaten akzeptieren. Vor diesem Hintergrund wurde verstärkt die Ansicht vertreten, dass anstelle der Sitztheorie generell – also sowohl auf europäische Gesellschaften als auch auf außereuropäische Gesellschaften sowie auf alle norwegischen Gesellschaften – die Gründungstheorie, die auf die Rechtsordnung der Gründung einer Gesellschaft abstellt, zur Anwendung kommen solle. Dieser Ansicht hat sich der norwegische Gesetzgeber nunmehr nicht angeschlossen. Damit hat er sich – jedenfalls im Hinblick auf norwegische Gesellschaften – für die Sitztheorie ausgesprochen und einer generellen Geltung der Gründungstheorie eine Absage erteilt.

Beide im internationalen Gesellschaftsrecht vertretenen Theorien, nämlich die Gründungstheorie und die Sitztheorie, werden daher in Norwegen auch zukünftig nebeneinander Anwendung finden. Die Gründungstheorie gilt danach für alle zuziehenden Gesellschaften aus dem EU-/EWR-Ausland, während die Sitztheorie auf alle zuziehenden Gesellschaften aus dem übrigen Ausland und auf alle norwegischen Gesellschaften Anwendung findet.

Norwegen hat damit die Chance verpasst, sich in Bezug auf alle ausländischen und die eigenen norwegischen Gesellschaften generell für die Gründungstheorie auszusprechen. Die Rechtslage ähnelt damit der Rechtslage in Deutschland, das die Gründungstheorie für alle zuziehenden Gesellschaften aus dem EU-/EWR-Ausland und die Sitztheorie auf alle zuziehenden Gesellschaften aus dem übrigen Ausland anwendet, während die grundsätzliche Geltung der Sitztheorie für deutsche Gesellschaften im Hinblick auf die GmbH/AG durch das MoMiG zwar aufgeweicht worden ist, i. Ü. aber auf alle weiteren deutschen Gesellschaftsformen anwendbar bleibt.

Dr. Roland Mörsdorf

ist Rechtsanwalt und Advokat bei der Advokatfirmaet Grette AS in Oslo.

REZENSIONEN

Volker Triebel / Stefan Vogenauer, *Englisch als Vertragssprache. Fallstricke und Fehlerquellen*, München (C.H.BECK) 2018, ISBN 978-3-406-64165-7, € 49,-

Die Gerichtssprache ist Deutsch – doch Rechtssprache bereits unter dem Einfluss der europäischen Gesetzgebung und Rechtsprechung nur noch in abnehmendem Maße, immer weniger ist Deutsch aber Vertragssprache. Der anglo-amerikanischen Dominanz im globalen Wirtschaftsverkehr folgt die Vorherrschaft der englischen Sprache in der Gestaltung von grenzüberschreitenden Verträgen auch mit kleinen und mittelständischen Teilnehmern. Von den mehr als 165.000 deutschen Anwälten hat der weitaus überwiegende Anteil weder Englisch als Vertragssprache noch die wachsende Wahrscheinlichkeit vor Augen, damit i. R. e. Mandats umgehen zu müssen.

Doch selbst unter den vergleichsweise wenigen routinierten Spezialisten des Internationalen Wirtschaftsrechts scheint es keinen anerkannten und gefestigten Standard der Beherrschung und des Einsatzes des Englischen in der Verhandlung und Gestaltung von Verträgen zu geben. Erfahrungsgemäß verfügt man jeweils über ein oft in langer Berufserfahrung erprobtes und geschärftes Kompendium der anglo-amerikanischen Rechtssprache und ihres Einsatzes in Vertragsgestaltungen auf Englisch, erst recht deren Übertragung in die deutsche Sprache. Ist die kollegiale Diskussion darüber, wie bestimmte Termini eines anglo-amerikanischen Vertragsmodells unter Anwendung deutschen Rechts zu fassen sind,

auch stets angeregt, Literatur, auf die man sich dabei stützen könnte, ist immer noch die Ausnahme. Eine Veröffentlichung, die in diesem Gebiet Anspruch auf Vollständigkeit erheben könnte, suchte man bislang vergebens.

Aus diesem dunkelgrau bewölkten Himmel fällt das Werk von *Volker Triebel*, als Rechtsanwalt und Barrister ein Grandseigneur des deutsch/anglo-amerikanischen Rechtsverkehrs, und *Stefan Vogenaue*r, weltweit erfahrener und vielfach ausgezeichnete akademischer Lehrer im Bereich der Rechtsgeschichte und Rechtsvergleichung, wie ein befreiender Sonnenstrahl. Es verbindet linguistische und wissenschaftliche Fundiertheit mit ausgezeichneter Lesbarkeit. Als Destillat aus Jahrzehnten praktischer Erfahrung verfolgt das Werk erklärtermaßen das Ziel der Hilfestellung für die Praxis: den Blick deutschsprachiger Juristen und Rechtspraktiker bereits für Sprachfallen in der englischen Alltagssprache, erst recht für linguistische und juristische Fallstricke in englischsprachigen Vertragstexten zu schärfen. Daneben wird rechtsvergleichend aber auch der Einfluss des anglo-amerikanischen Rechts auf die englische Vertragssprache betrachtet.

In sieben Kapiteln, ergänzt um ein hochgradig nutzerfreundliches Sachregister in deutscher und englischer Sprache, nähern sich die *Autoren* dem komplexen Thema. Ausgangspunkt ist eine Bestandsaufnahme zur Rolle des Englischen als globaler Vertragssprache und deren Folgen, sowie außerdem eine Betrachtung der Nischenrolle des Deutschen auf diesem Gebiet – man erinnert sich, dass *Triebel* der Impulsgeber für die Initiative „Law – Made in Germany“ war. Sodann werden die wichtigsten linguistischen und juristischen Fehlerquellen und die Besonderheiten und Schwierigkeiten der englischen Vertragssprache behandelt, wobei bezeichnend ist und für den Ansatz dieses Werks spricht, dass dem zunächst knapp 20 Seiten Darstellung und Analyse desselben Themenfelds in der englischen Allgemesprache vorangehen. Nach weiteren Kapiteln über Besonderheiten und Schwierigkeiten bei der Übersetzung englischer Vertragsbegriffe und – ebenso praxisrelevant wie gefährlich – den Problemen der Rechtsanwendung bei Auseinanderfallen von Vertragssprache und Vertragsstatut bilden den Abschluss zahlreiche handfeste praktische Empfehlun-

gen zu mehr Rechtssicherheit in der Vertragsgestaltung.

Juristische Bücher, die man nicht mehr aus der Hand legen kann, sind eher selten. „Englisch als Vertragssprache“ ist ein solcher Fall. Sowohl fasziniert von häufigen Wiedersehen mit „lieben alten Bekannten“ aus der eigenen Vertragspraxis und deren detailreicher, eminent sprach- und rechtskulturkundiger Behandlung als auch angeregt von zahllosen sprachlichen Problemstellungen, die man eigentlich längst selbst hätte identifizieren und aufarbeiten können oder müssen, hält der Leser ein reichhaltig bebildertes Werk in der Hand. In diesem ist doch kein einziges Foto zu finden – ob man sprachliche Fehler und Missverständnisse nachvollzieht, die, plastischen, naturgetreuen Illustrationen gleich, überall auftauchen, oder sich an der präzisen Gründlichkeit

einer zehneitigen tabellarischen Gegenüberstellung deutscher Rechtsbegriffe und deren (Nicht-)Entsprechungen im anglo-amerikanischen Recht erfreut.

Die Lektüre dieses Buchs ist nicht nur pures Vergnügen; das Werk dürfte auch auf lange Sicht – um eine schlechte Lehnübersetzung aus der englischen Sprache zu bemühen – den Goldstandard für in den Gewässern englischsprachiger oder anglo-amerikanisch geprägter Verträge in deutscher Sprache navigierende Praktiker markieren. Es gehört in die Bibliothek jedes Fachanwalts für Internationales Wirtschaftsrecht.

Thomas Krümmel, LL. M. (Glamorgan/Wales)

ist Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht und Partner in der Kanzlei MEYER-KÖRING Rechtsanwälte Steuerberater in Berlin.

VERANSTALTUNGEN

Niklas Malte Müller

Bericht zum ersten Internationalen DAV-Menschenrechtsforum in Berlin

Rechtsberatung in humanitären Krisen

Wenn Menschen durch Naturkatastrophen, Krieg oder Verfolgung in existenzielle Not geraten, braucht es internationale humanitäre Hilfsaktionen, insb. um Unterkünfte, Lebensmittel, Medikamente und Trinkwasser bereit zu stellen. Die Menschen benötigen aber auch verlässliche Hinweise, wie das Leben für sie weitergehen kann. Denn die andauernde Unsicherheit über den eigenen rechtlichen Status stellt eine erhebliche psychische Belastung dar, die auf Dauer krank macht. Der *Deutsche Anwaltverein (DAV)* setzt sich aus diesem Grund dafür ein, dass unabhängige rechtliche Beratung als notwendiger Bestandteil humanitärer Ersthilfe in Krisensituationen anerkannt wird. Im November 2018 wurde zu diesem Anlass das erste internationale *DAV-Menschenrechtsforum* organisiert, das i. R. d. *2018 PILnet Global Forums* stattfand.

Ausgangspunkt des *DAV-Menschenrechtsforums* war das 2016 gemeinsam von *DAV* und dem *Rat der Anwaltschaften der Europäischen Gemeinschaft (CCBE)* initiierte Projekt „European Lawyers in Lesbos“ (ELiL). *Phil Worthington*, Hauptgeschäfts-

fürher der ELiL gGmbH, stellte zu Beginn das ehrenamtlich erbrachte Engagement der europäischen Anwälte vor. Die Zustände, in denen die Menschen im Flüchtlingslager Moria auf Lesbos leben, sind desaströs – die *BBC* nannte es im August 2018 das katastrophalste Flüchtlingscamp der Erde. In dem für maximal 3.200 Menschen ausgelegten Lager sind derzeit über 8.000 Menschen untergebracht, mehr als die Hälfte davon sind Frauen und Kinder (vgl. zur anwaltlichen Beratung auf Lesbos *Brüggmann*, IWRZ 2016, 283 f.).

Worthington erklärte, dass in den gut zwei Jahren seit Gründung von ELiL Anwälte aus 17 Ländern über 32.400 ehrenamtliche Stunden investiert haben, um 8.400 Menschen insbesondere zur alles entscheidenden Erstanthörung und beim Thema Familienzusammenführung beraten zu können. „Die Erfahrung zeigt“, so *Worthington*, „dass speziell die unabhängige Beratung durch Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte hohes Vertrauen bei den Menschen in Moria genießt.“ Die Anwaltschaft Sorge für transparent kommunizierte Verfahren und beschleunige die Prozesse in vielen Fällen.



Podiumsdiskussion mit Philip Worthington, Noemi Alarcon Velasco, Annette Mutschler-Siebert und Cord Brügmann (Bildquelle: Photo courtesy of PILnet)

Dr. Cord Brügmann, früherer Hauptgeschäftsführer des DAV, berichtete von seinem ersten Aufenthalt als freiwilliger Helfer auf Lesbos. Damals sei ihm aufgefallen, dass nahezu alle benötigten Berufe vertreten gewesen seien, bis auf die Anwaltschaft. Rechtsauskunft konnte daher einzig telefonisch oder über das Internet eingeholt werden. Eine Situation, die auch der Lage von Lesbos selbst geschuldet ist, wie Thomas Oberhäuser, Vorsitzender der DAV AG Migrationsrecht, aus seinen Erfahrungen als für ELiL tätiger Anwalt berichtete. Auf der kleinen Insel gebe es schlicht kein Personal für diese schwierige Situation – alle Fachkräfte müssen hierzu extra eingeflogen werden.

Aus Sicht von Noemi Alarcón Velasco aus dem Migration Committee des Rats der Europäischen Anwaltschaften (CCBE) ist ELiL aus einem weiteren Grund ein Modellprojekt: Es zeige sich exemplarisch, dass eine internationale Zusammenarbeit von Anwälten aus 17 verschiedenen europäischen Ländern funktionieren kann, um Menschen in Not zu helfen. Dies ist ein wichtiges Signal, gerade in dieser hochpolitisierten Angelegenheit für Europa. Natürlich ist ELiL nur eines von verschiedenen Rechtsberatungsprojekten in humanitären Krisen weltweit. Im Zentrum des Forums stand daher der Austausch mit verschiedenen Stakeholdern über bislang gemachte Erfahrungen.

So berichtete Alarcón Velasco über ein junges Projekt an der spanischen Mittelmeerküste, in dem sich lokale Anwälte um ankommende Geflüchtete kümmern. Einen ganz anderen Ansatz verfolgen die Missionen des International Legal Assistance Consortiums (ILAC), die Natacha Braçq vorstellte. Hier werden gemeinsam mit lokalen Juristinnen und Juristen Bestandsaufnahmen über die Rechtsstaatlichkeit in Krisenregionen erstellt. Damit entstehe ein Grundstein für Vermitt-

lungs- und Versöhnungsbemühungen. Zugleich werde der Bedarf für mögliche Schulungen oder Reformen ermittelt.



Ekram Nicola, Vinzent Vogt, Leonie Lockau und Stefan von Raumer (Bildquelle: Photo courtesy of PILnet)

Am Ende des Forums fasste Stefan von Raumer, Mitglied des DAV-Ausschusses Menschenrechte, noch einmal die Grundproblematik zusammen. Ein völker- oder europarechtlicher Anspruch auf individuelle und unabhängige Rechtsberatung in humanitären Krisensituationen bestehe für die Betroffenen derzeit nicht. Zwar garantierten einige wenige Normen des internationalen Rechts den Zugang zum Recht, insgesamt bestehe aber nur ein juristischer Flickenteppich. Aus Sicht des DAV sei es entscheidend, dass die Rechtsberatung von Anwälten geleistet wird, da nur so die Qualität der Beratung sichergestellt werde. Vinzent Vogt, Mitgründer der Refugee Law Clinics Abroad (jetzt Equal Rights Beyond Borders), fügte hinzu, dass zur Qualitätssicherung insb. auch eine langfristige Finanzierung gesichert sein müsse. Diese dürfe allerdings nicht zu sehr an einzelne, insb. regierungsnahe Akteure gebunden werden, da

sonst die politische Unabhängigkeit der Beratung in Frage gestellt werde. Dem ganzheitlichen Ansatz stimmte auch Ekram Nicola vom Norwegian Refugee Council (NRC) zu und ergänzte, dass die Wirksamkeit von Rechtsberatung auch davon abhängt, ob der Rechtsstaat in dem betreffenden Land überhaupt ausreichend entwickelt ist und funktioniert. Als Fazit konnte festgehalten werden, dass bei ELiL vieles richtig gemacht wurde und diese Erfahrung auch für zukünftige Projekte hilfreich sein kann. Humanitäre Hilfsaktionen benötigen aber individuelle Einsätze, die auch die „Erste-Hilfe-Rechtsberatung“ vor ganz unterschiedliche Herausforderungen stellt. Gerade um die schwierige Frage der Finanzierung solcher Projekte langfristiger zu sichern, wäre eine Verankerung der Rechtsberatung im Kanon der Standardmaßnahmen der Humanitären Hilfe weiterhin ein wichtiger Schritt. Denn der Zugang zum Recht für jedermann ist nicht nur ein essentieller Bestandteil des Rechtsstaats, er ist zugleich auch Teil des Selbstverständnisses der europäischen Anwaltschaft.



Ass. iur. Niklas Malte Müller

ist Referent im DAV, Abteilung Internationales, Europa und Menschenrechte.

TERMINE

29./30.3.2019

ARGE IWR, ARGE Handels- und Gesellschaftsrecht, ACE

23. Deutsch-französisches Seminar und 9. Europäischer Handels- und Gesellschaftsrechtstag

Freiburg im Breisgau

31.5./1.6.2019

ARGE IWR, UIA, Vereinigung der italienischsprachigen Anwälte, Mailänder Anwaltskammer, DAV Italien

10. Deutsch-Italienisches Seminar

Villa Vigoni, Italien

15.-17.5.2019

DAV

Deutscher Anwaltstag

Leipzig

14./15.11.2019

ARGE IWR, DAA

5. Internationaler Wirtschaftsrechtstag

Berlin