

Ethik der Anwaltschaft in Großkanzleien

von: Matthias Kasch, Partner in Sozietät White & Case LLP

1. Wer sich mit Ethik befasst, stellt die Frage nach der Legitimität – und nicht bloß der Legalität – des Handelns, der Verpflichtung auf einen gemeinsamen Kanon von moralischen Grundwerten.

Für die Anwaltschaft kommt hinzu, dass durch

- Berufsordnungen auf nationaler und europäischer Ebene (CCBE)
- Ethical Rules – in Großkanzleien: aus 20 bis 30 Ländern

Ethik in verstärktem Maße auch Teil der Legalität des Handels ist.

Unabhängig hiervon befindet sich jeder Anwalt täglich in dem Spannungsfeld, das dennotwendig einen Interessenvertreter trifft, der zugleich Organ der Rechtspflege sein soll.

Die Frage nach ethischem Handeln setzt voraus, dass man sich zuvor ein klares Bild über die Rolle des Anwalts in der – internationalen – Großkanzlei gemacht hat.

Mit Rücksicht auf die vorgegebene zeitliche Limitierung möchte ich mich auf einzelne Fragen aus drei Bereichen beschränken:

- die Großkanzlei als Unternehmensberater
- die Großkanzlei als Teil der Gesellschaft/des Gemeinwesens
- die Unternehmenskultur der Großkanzlei.

1. Beginnen wir mit der beratenden Tätigkeit der Großkanzlei.

In der typischen Konstellation vertritt ein fachübergreifendes Team von Anwälten in enger Abstimmung mit den Kollegen aus der Rechtsabteilung Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Entscheidungen. Vom Anwalt, insbesondere vom federführenden Partner, wird erwartet, dass er den gesamten Sachverhalt in seiner wirtschaftlichen Komplexität durchdringt. Anderenfalls wird er nicht in der Lage sein, adäquat an der Umsetzung mitzuwirken.

Wegen seiner Erfahrung und seiner – hoffentlich guten – Ausbildung ist er nicht nur blind agierendes Werkzeug, sondern hat die Möglichkeit, in gewissen Grenzen gestaltend in den Prozess einzugreifen.

Gerade dann, wenn er eine solche Vertrauensstellung hat, ist er Anwalt aufgerufen, seinen im Wesentlichen durch wirtschaftliche Überlegungen geprägten Rat auch auf die Vereinbarkeit mit ethischen Grundprinzipien hin zu überprüfen.

Es wäre weit gefehlt, zu vermuten, dass derartige Erwägungen negativen Einfluss auf eine Mandatsbeziehung hätten. Ethische Grundprinzipien beeinflussen heute ganz wesentlich das Verhalten von Unternehmen. Sie handeln nicht in einem sozialen Vakuum, sondern sind Teil der

Gesellschaft. Durch weltweite Corporate Governance-Diskussion und vollständige Transparenz in den Medien sind Grundprinzipien ethischer Unternehmensführung inzwischen fester Bestandteil der Corporate Identity unserer großen Mandanten.

Unternehmen sind sich dessen bewusst, dass sie „in Moral investieren“ müssen, wenn sie langfristig ihr Verbleiben im Markt sicherstellen wollen. Sie müssen Wertemanagement und Moralcontrolling betreiben.

Nur wer als anwaltlicher Berater ein solches Grundverständnis teilt, kann durch seine Empfehlung einen positiven Beitrag leisten.

Das bedeutet, dass der Anwalt als Unternehmensberater über seine juristischen, wirtschaftlichen und sonstigen Qualitäten hinaus sein Handeln und seine Empfehlungen in ethische Grundwerte einbinden muss, um eine qualitativ bessere Beratungsleistung zu erbringen.

Ethik nimmt also durchaus ihren Platz in der anwaltlichen Beratung ein. In welchem Umfang sie das tut, hängt ganz maßgeblich davon ab, ob es sich um Maßnahmen mit „ethischer Komponente“ handelt und inwieweit diese Komponente bereits in die unternehmerische Entscheidung als solche bzw. in den Wunsch zur Verfolgung einer bestimmten Umsetzungsvariante eingeflossen ist. Der Anwalt ist weder „Überunternehmer“, noch wäre es wünschenswert, dem Anwalt die unternehmerische Entscheidungskompetenz in Fragen der Unternehmensethik zuzusprechen. Er ist jedoch im Regelfall ein Gesprächspartner, der gehört wird und sollte befähigt sein, die ethische Dimension des Handelns adäquat einzuschätzen.

Soweit einige kurze Bemerkungen zur Bedeutung der Ethik in der Mandatsbearbeitung.

2. Die Großkanzlei hat aber auch für sich betrachtet gesellschaftliche Verantwortung zu tragen. Auch dies ist Teil der Ethik in der Großkanzlei.

In diesem Zusammenhang möchte ich Sie beispielsweise auf weltweite Pro Bono-Programme verweisen, in denen Bedürftigen oder globalen Hilfsorganisationen kostenloser Rechtsrat zuteil wird.

Darüber hinaus nehmen Großkanzleien ihren gesellschaftlichen Auftrag wahr, dem Gemeinwesen, von dem wir alle profitieren, auch wieder etwas zurückzugeben. Partner und Mitarbeiter von Großkanzleien sind gemeinsam mit vielen anderen Kollegen und Bürgern dieser Stadt ehrenamtlich in gemeinnützigen Einrichtungen des Rhein-Main-Gebiets tätig. Dies geschieht im Regelfall weder, um sich in einer bestimmten Position zu „sonnen“, noch weil ausschließlich Akquiseinteressen dahinter stehen. Dies ist vielmehr Ausfluss einer Verpflichtung, die derjenige empfindet, der sich darum bemüht, ethische Grundwerte zu transportieren. Abgesehen davon, dass unser Gemeinwesen nur durch diesen – lassen Sie es mich „Bürgersinn“ nennen – in dieser Form existiert und es viel Freude bereitet, an der Architektur des Gemeinwesens mitzuwirken, bedeutet dies persönlichen Verzicht im Rahmen eines beschränkten Zeitkontingents.

3. Ich komme nun zum dritten Aspekt: Der unternehmensinternen Rolle der Ethik in der Großkanzlei:

Die Unternehmenskultur einer großen Sozietät muss von ethischen Grundwerten geprägt sein. Ist dies nicht oder nicht mehr der Fall, hat dies regelmäßig erhebliche negative Folgen, auf die der Markt sehr rasch reagiert. Die klassischen Folgen sind: erhöhte Fluktuation im Partner- und Mitarbeiterbereich, geringere Attraktivität für Berufsanfänger – mittel- und langfristig wirkt sich dies dann auch negativ auf die Mandatsverhältnisse aus.

3. Ethik in der Großkanzlei ist also keineswegs ein Widerspruch zur Gewinnerzielungsabsicht, sondern unverzichtbare Voraussetzung der langfristigen Existenzsicherung.

Unternehmensethik lebt von den handelnden Personen. Die Partner haben Vorbildfunktion. In einer internationalen Sozietät wird die Unternehmensethik Teil der Managementaufgabe:

Weltweit sind standesrechtliche Vorschriften, unterschiedliche nationale Wertesysteme und höchst individuelle Wertvorstellungen von mehreren hundert Partnern und mehreren tausend Mitarbeitern in gemeinsame Grundwerte zusammenzuführen.

Mit Rücksicht auf die Unternehmensgröße dieser Kanzleien werden Ethikkommissionen ebenso selbstverständlich wie entsprechende „Soft Skill Seminare“, die sich nicht nur mit den Ethical Rules – also der Legalität des Handelns -, sondern auch mit dem Wertekanon der Kanzlei befassen und damit die Legitimität eines einheitlichen Außenauftritts unterstreichen.

Ich freue mich auf Ihre Fragen, erwarte auch kritische Fragen und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Matthias Kasch

Partner

White & Case, LLP

Bockenheimer Landstr. 20

60323 Frankfurt am Main, Germany

Telephone: + 49 69 29994-1266

Facsimile: + 49 69 29994-1444

mkasch@whitecase.com