



Commercial Courts

Einigung ohne Gerichte

Unternehmen setzen immer häufiger auf außergerichtliche Streitbeilegung. Daran dürften auch die sogenannten Commercial Courts nichts ändern.

Barbara Mayer Frankfurt

Die Deutschen gelten als Volk der „Streithänsel“. Fast 50 Prozent der deutschen Haushalte besitzen eine Rechtsschutzversicherung; die Anzahl der Policen ist seit der Jahrtausendwende um mehr als 20 Prozent gestiegen. Gleichzeitig geht die Zahl der Gerichtsverfahren in Deutschland seit Jahren drastisch zurück, jedenfalls in Zivilsachen. Bei den Amts- und Landgerichten gingen zwischen 2005 und 2019 fast ein Drittel weniger Klagen ein. Bei den Kammern für Handelssachen hat sich die Zahl der Verfahren sogar halbiert. Vor allem Verfahren mit geringen Streitwerten werden immer weniger geführt.

„Schuld“ sind in erster Linie die Unternehmen, die den größten Teil der Zivilverfahren einleiten. Denn die Unternehmen nutzen zunehmend außergerichtliche Möglichkeiten der Konfliktvermeidung und -beilegung. Eine Befragung von 300 Unternehmen ergab, dass 41,3 Prozent in den vergangenen zehn Jahren keine einzige zivilgerichtliche Auseinandersetzung hatten. Was zunächst erfreulich klingt, lässt dem Bundesjustizministerium keine Ruhe. Es sorgt sich um die Attraktivität der deutschen Justiz und damit um den Rechtsstandort Deutschland. Aus Sorge, die Unternehmen würden ihre Konflikte eher im

Ausland oder in Schieds- und Mediationsverfahren austragen, sollen jetzt verstärkt „Commercial Courts“ eingerichtet werden, bei denen in englischer Sprache verhandelt werden kann.

Ob das den deutschen Gerichten mehr „Geschäft“ bringt, darf bezweifelt werden. „Durch Commercial Courts wird sich eine Schiedsklausel oder ein ausländischer Gerichtsstand kaum vermeiden lassen, da nicht die englische Sprache, sondern die Rechtsordnung der eigentliche Streitpunkt bei Vertragsverhandlungen ist“, meint etwa Volker Daum, General Counsel der B. Braun-Gruppe aus Melsungen. Die (wenigen) englischsprachigen Kammern, die in den letzten Jahren bei einigen Landgerichten eingerichtet wurden, haben bisher keine praktische Relevanz erlangt. Und Schiedsverfahren spielen quantitativ keine wesentliche Rolle.

Im Auftrag des Bundesjustizministeriums ist das Beratungsunternehmen InterVal der Entwicklung auf den Grund gegangen. Das Ergebnis erstaunt nicht: Die deutsche Justiz liefert nicht den „Service“, den Unternehmen und Private sich wünschen. Die Verfahren dauern lange, kosten Zeit und Geld, die Erfolgsaussichten sind oft unklar, die Richter werden – vor allem in komplexen Wirtschaftsstreitigkeiten – als zu wenig spezialisiert und daher nicht hinreichend kompetent wahrgenommen. Anwälte raten daher in vielen Fällen dazu, anstelle eines

Gerichtsverfahrens eine außergerichtliche Streitbeilegung anzustreben. „Unser Ziel ist immer, Konflikte möglichst einvernehmlich und schnell zu erledigen“, bestätigt auch Volker Daum von B. Braun.

Dementsprechend hat sich die Rolle des Anwalts in den letzten Jahren von der Prozessstätigkeit zur Beratungstätigkeit verlagert. Durch vorausschauende Vertragsgestaltung, die sich auch in umfangreicheren Verträgen als früher niederschlägt, können Konflikte vielfach vermieden werden. Angesichts der drohenden Personalengpässe ist das auch für die Gerichte eine gute Nachricht. Und wenn es weniger, dafür interessantere Verfahren gibt, erhöht dies wiederum die Attraktivität der Justiz als Arbeitgeberin für junge Juristen mit gutem Abschluss. Einen generellen Vertrauensverlust in die Justiz hat die Studie nicht ergeben. Wenn die Abläufe verstärkt digitalisiert und damit beschleunigt werden und die Richter sich stärker spezialisieren können, bleibt die deutsche Justiz attraktiv – als Ultima Ratio.

Barbara Mayer ist Partnerin der Kanzlei Advant Beiten und Autorin der Fachzeitschrift „Betriebsberater“.

Diese Seite erscheint in Kooperation mit der Fachzeitschrift „Betriebsberater“.

Betriebs-Berater