



VON ASTRID JATZKOWSKI

Heißes Eisen

VWs riskanter Gang
nach Karlsruhe

Erstmals werden sich die Karlsruher Verfassungsrichter nun damit befassen müssen, wie weit der Schutz des Anwalts-Mandanten-Verhältnisses wirklich reicht. VW legt Verfassungsbeschwerde gegen die Durchsichtung der von ihr beauftragten Kanzlei Jones Day ein. Ein riskanter Plan.

Die Frage, inwieweit Anwaltsunterlagen beschlagnahmefest sind, ist gerade im Umfeld interner Untersuchungen und auch nach der Erweiterung des Anwaltsprivilegs eine der umstrittensten unter Strafrechtsexperten. Bislang scheute jede Kanzlei und jedes Unternehmen vor dem Gang nach Karlsruhe zurück. Aus gutem Grund: Viele betrachten gerade diesen Fall als nicht ideal, um diesen Disput auszufechten. Denn Jones Day brachte keine Erfahrung mit Untersuchungen in Deutschland mit, die Konzernstruktur birgt per se das Risiko einer nicht wasserdichten Mandatierungskonstellation, und die Beauftragung einer Vielzahl weiterer Kanzleien durch VW verstärkt den Eindruck, dass Jones Day nicht als anwaltliche Beraterin sondern als Erfüllungsgehilfin der US-Behörden gefragt war.

Als Präzedenzfall hätten sich viele Anwälte einen anderen Fall gewünscht. Entsprechend schwankt die Reaktion im Markt zwischen Bewunderung und blankem Horror. Bewunderung, dass sich mit VW ein Konzern endlich entschlossen hat, das Thema vor das Verfassungsgericht zu bringen. Horror, weil irgendwann womöglich feststeht, dass Kanzleiunterlagen aus internen Untersuchungen alles andere als sakrosankt sind.

Ob VW sich und anderen, die im Sinne einer guten Compliance versuchen, Missstände intern aufzuklären, einen Gefallen tut? Es werden Wetten angenommen.

siehe Nachricht Seite 25

INTERVIEW

„Wie sehen uns als rechtlicher Übersetzer“

Partnerin Dr. Ines Zenke über die Expansion von BBH Becker Büttner Held

JUVE: Nach unseren Berechnungen stagnieren Ihre Umsätze. Was bedeutet die wachsende Konkurrenz der WP-Gesellschaften für die Kanzlei?

Dr. Ines Zenke: Dass auch andere Kanzleien mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Consultants Full Service verstärkt gegenüber unseren klassischen Mandanten anbieten, ist ja keine ganz neue Entwicklung. Wir stellen uns darauf ein und überlegen, wie wir unseren Service noch verbessern können. Dazu haben wir im letzten Jahr eine große Mandantenumfrage durchgeführt. Das Feedback war mit sehr viel Lob verbunden; es gab auch viele konstruktive Hinweise, um den Service zu optimieren.

Was muss die Kanzlei tun, um in ihrem Kernmarkt Kurs zu halten?

Wichtig ist, den Mandanten ein hohes und beständiges Maß an Vertrauen und Sicherheit geben zu können. Indem man nicht nur die neuesten rechtlichen, sondern auch politischen und technischen Entwicklungen kennt und richtig interpretiert, was das für den Mandanten bedeuten kann. Nehmen Sie z.B. das Thema Digitalisierung, eines der Buzzwords im Moment. Alle reden darüber, aber was das für konkrete Konsequenzen z.B. für die Energiewirtschaft hat, darüber herrscht Unklarheit. Wir sehen uns hier als eine Art Übersetzer der rechtlichen Aspekte und der strategischen Überlegungen in den Unternehmen.

Sind Kooperationen, wie die mit dem Versicherungsmakler AON Risk Solutions, der nächste Schritt hin zu anspruchsvolleren Beratungsprodukten?

Kooperationen, Netzwerke, Arbeitsgruppen usw. haben bei uns schon immer einen sehr hohen Stellenwert, insofern ist die Kooperation mit AON, die der Münchner BBH-Partner Oliver Eifertinger auf den Weg gebracht hat, nicht ein nächster Schritt, sondern konsequente Weiterführung unseres Unternehmensleitbildes.

Wie ist die Kooperation organisiert?

Die Kooperation mit AON resultiert letztendlich aus den Erfahrungen in der Beratungspraxis. Die



Münchner Kollegen mit Oliver Eifertinger haben in den Flexstrom- und TelDaFax-Verfahren über 200 Netzbetreiber dabei unterstützt, die Anfechtungsansprüche der Insolvenzverwalter abzuwehren. Daraus entstand die Frage: Wie können wir die Risiken für unsere Mandanten bereits im Vorfeld minimieren? Eine Lösung können hier die Absicherungsmodelle sein, die wir zusammen mit der AON anbieten. Bei der Kreditversicherung und mehr noch bei der Insolvenzanfechtungsversicherung gibt es strenge Kriterien, die Stadtwerke in der Regel nicht ohne weiteres erfüllen können. Die Rolle von BBH besteht darin, die Unternehmen mit Hilfe eines detaillierten Risikomanagements versicherbar zu machen bzw. versichert zu halten.

Sie beschäftigen ja bereits eine Reihe von Nichtjuristen. Ist es nötig, die Kanzlei weiter zu diversifizieren?

Das ist sicher nötig und glücklicherweise haben wir das auch schon sehr früh erkannt. Wirtschaftsprüfer sind bei uns bereits seit der Fusion mit Dreyer & Böck im Jahre 2002 mit an Bord. Die Becker Büttner Held Consulting AG, die die energiewirtschaftlich-technische Beratung übernimmt, gibt es seit Ende 2010. Die betriebswirtschaftliche Beratung wird von unserem Corporate-Finance-Team geleistet. In Zukunft werden wir noch weiter ausbauen, z.B. in der Beratung der Immobilienwirtschaft.

Das Gespräch führte Marin Ströder.