

---

## Vorwort 2: Prof. Dr. Heinz Riesenhuber MdB

1. Legal Operations Management – die Herausgeber lassen in ihrer Weisheit Autoren aus unterschiedlichen Erfahrungsbereichen sprechen und ihr Adressat ist in erster Linie der General Counsel, aber auch alle anderen Mitarbeitenden sowie ihre Vorgesetzten von Unternehmen, auch Behörden, die sich im Geschäftsalltag mit rechtlichen Fragen beschäftigen müssen. Sie alle stehen in der Mitte zwischen zwei Welten:
  - der Welt des Unternehmers, der glücklich wäre, eine Vereinbarung per Handschlag zu besiegeln;
  - und der Welt des Gesetzgebers und der Richter, die um Hilfe gerufen werden, wenn sich zeigt, dass es nicht nur ehrbare Menschen und Kaufleute gibt. Eine Welt der ehrbaren Kaufleute wäre wohl eine Welt ohne General Counsels und andere Fachspezialisten.
2. Es wird unter anderem berichtet, dass in Japan über lange Zeit Verträge einfach waren. Man habe vertraut und Vertrauen ist eine gewaltige Ressource. Da konnte ein schlauer Kaufmann seinen Streitfall vor Gericht gewinnen. Aber mit einem so schlauen Kaufmann macht man keine Geschäfte mehr, und so blieb das System stabil; so sagt man.

Doch heute muss der ehrbare Kaufmann damit rechnen, dass sein Partner nur ein schlauer Kaufmann ist. Darum wird die Welt weitgehend durch das Recht und Richter geordnet, von denen man sich Gerechtigkeit erhofft.
3. Zwei Rechtskulturen konkurrieren, die die Gewichte unterschiedlich setzen zwischen Legislative und Jurisdiktion:
  - Das kontinentaleuropäische Recht vertraut vor allem auf die festgeschriebenen, kodifizierten Normen, seit dem Code Napoleon und dem Deutschen Bürgerlichen Gesetzbuch. Das macht den Umgang mit Verträgen einfacher, weil der Raum für das Ermessen der Richter enger wird. Aber die Weiterentwicklung des Rechts ist langsam, denn der Gesetzgeber arbeitet nicht schnell, und er darf das auch nicht, wenn das Gesetz verlässlich sein soll.
  - Dem gegenüber steht das anglo-amerikanische *common law*, das überwiegend von Richtern, nicht aber vom Gesetzgeber gestaltet wird, eine große Herausforderung des Legal Managements in unseren Breitengraden. Seine Stärke ist die Dynamik in der Reaktion auf neue Aufgaben. Aber

- Verträge können sehr umfangreich sein, denn sie schließen oft kunstvoll die denkbaren Eventualitäten aus oder ein, weil sie in sich stehen müssen. Ein fruchtbares Feld für Anwälte und ihre Unternehmen. In Amerika haben die Anwälte einen gewaltigen Wirtschaftssektor aufgebaut.
4. Schon die Festschreibung des Willens der Vertragspartner kann von herausfordernder Komplexität sein. Eingefügt muss er werden in die Rahmenbedingungen, die der Staat setzt, aus durchaus unterschiedlichen Gründen:
    - Gesetze schützen das gemeinsame Gut Umwelt vor der Ausbeutung. Das alte Problem der Allmende hat sich zu sehr hoher Komplexität entwickelt.
    - Das Steuerrecht etwa sichert die Finanzierung des Staates, und es wird umso komplizierter, je listiger tüchtige Juristen nach Lücken forschen.
    - Gesetze bestimmen die Unternehmensverfassung, die Transparenz der Bilanzen, die sozialen Standards, die Bedingungen der Tarifpartnerschaft und vieles mehr.
  5. Dies alles überschaubar hat der General Counsel, und an der Grenze des Justiziablen hat er im Blick, was den guten Namen des Unternehmens ausmacht: Die *Corporate Social Responsibility*, die Chancen für Frauen, für Minderheiten, für Behinderte, die Corporate Governance und die entsprechende Compliance. Dies alles zu begreifen, und im Sinne seines Unternehmens zu handeln, das ist die Herausforderung an den General Counsel und andere Fachspezialisten. Dazu gehört ein tiefes Verständnis für das Geschäftsmodell seines Unternehmens, für die Firmenkultur und die Arbeitskultur, die er mitzuentwickeln hat.
  6. Das vorliegende Buch zeigt in vielfältigen Facetten die Herausforderung,
    - dass der Legal Counsel den Raum der unternehmerischen Entscheidung weit offen hält, das ist ebenso essenziell wie seine Härte, wenn Grenzen überschritten werden könnten.
    - In besonderer Weise ist er der Hüter des guten Namens des Unternehmens. Der gute Name: Das ist wirtschaftlicher Erfolg. Aber das ist auch der Friede mit den Mitarbeitenden und mit den Aktionären. Das ist die Vermeidung von Streit. Aber wenn er streitet, dann muss der General Counsel gewinnen. Er ist Partner des Unternehmens bei einem großen Ziel: Dass das Unternehmen geachtet wird als *good corporate citizen*, soweit sein Name reicht.
  7. Schließlich ist in unserer Rechtskultur der General Counsel Partner für die, die das Recht weiterentwickeln. Die Parlamente bedürfen der Rückkoppelung in die Wirklichkeit der Wirtschaft, wenn sie eine angemessene gesetzliche Gegenwart entwickeln wollen. Dabei vertritt das Unternehmen seine Interessen, und anderes erwartet auch niemand. Aber entscheidend ist, das Ganze im Blick zu behalten – entscheidend für die sinnvolle Weiterentwicklung des Rechts, aber ebenso entscheidend für die Relevanz und den Erfolg vernünftiger Lobbyarbeit.

Das Ganze im Blick zu behalten, fair und vernünftig zu argumentieren, das ist die Voraussetzung für eine Weiterentwicklung des Rechts unter den Bedingungen immer neuer technischer, sozialer und wirtschaftlicher Herausforderungen – ohne dass die Gesetze undurchschaubar werden dürfen

und die Bürokratie so wächst, dass unternehmerische Freiheit schwindet und die Zukunft eng wird.

Daran zu arbeiten haben wir alle, die wir bereit sind, Verantwortung zu übernehmen in Wirtschaft, in Recht und in Politik.

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber MdB  
Bundesforschungsminister a.D.



<http://www.springer.com/978-3-662-50505-2>

Praxishandbuch Legal Operations Management

Falta, R.P.; Dueblin, C. (Hrsg.)

2017, XXV, 831 S. 80 Abb., 52 Abb. in Farbe., Hardcover

ISBN: 978-3-662-50505-2