

IWRZ

Zeitschrift für Internationales Wirtschaftsrecht
5/2020 | Seiten 193–240

INHALT

	Editorial	
	Gerhard Wegen Internationales Wirtschaftsrecht und Business Development in Pandemie-Zeiten	193
	Beiträge	
	Hans-Jürgen Papier Solidarität, Gerechtigkeit, Gemeinwohl	195
	Hugh Mercer The English Commercial Court	200
	Stephan Wilske Claudia Krapfl Schiedsgerichtsbarkeit in der US-amerikanischen Rechtsprechung. Neuere Entwicklungen in den USA	204
	Anne-Gwendolin Geismar Sweden: Increased Sanctions for IP Infringements. Sweden's Unintentionally Well-Timed Response to Intellectual Property Crimes in the COVID-19 Crisis	211
	Rechtsprechung	
Wirtschaftsrecht	EuGH: Schrems II Judgement dated July 16, 2020 – C-311/18 (JULIA KAUFMANN)	214
	EuGH: Nachprüfungsbefugnisse der Europäischen Kommission bei kartellrechtlichen Durchsuchungen von Geschäftsräumen (Nexans) Urteil vom 16.7.2020 – C-606/18 P (CHRISTIAN HORSTKOTTE ANIKA SCHÜRMAN)	216
	EuGH: Grenzüberschreitende Verlustnutzung bei Verlegung des Verwaltungssitzes Urteil vom 27.2.2020 – C-405/18 (MORITZ JOHANNES MÜHLING)	219
Verfahrensrecht	EuGH: Lauterkeitsrechtliche Unterlassungsklage durch ausländische Behörde Urteil vom 16.7.2020 – C-73/19 (BÉATRICE DESHAYES)	221
	Generalanwalt beim EuGH (Saugmandsgaard Øe): Die Distinktion von <i>acta iure imperii</i> und <i>acta iure gestionis</i> im Europarecht Schlussantrag vom 2.4.2020 – C-186/19 (ROBERT H.D. REIMER)	223
	EuGH: Maßgebliche Fassung von Straftatbeständen bei Vollstreckung des Europäischen Haftbefehls Urteil vom 3.3.2020 – C-717/18 (MARKUS GIEROK)	226

- EuGH:** Widerlegung der COMI-Vermutung am gewöhnlichen Aufenthaltsort eines Verbrauchers **228**
Urteil vom 16.7.2020 – C-253/19
(DANIEL FRIEDEMANN FRITZ | LORENZ SCHOLTIS)
- BayObLG:** Gerichtliche Zuständigkeit nach LugÜ bei gesellschaftsvertraglichen Ansprüchen eines Verbrauchers **230**
Beschluss vom 5.3.2020 – 1 AR 88/19 (THOMAS KRÜMMEL)
- OLG Frankfurt a.M.:** Unzulässigkeit einer Dissenting Opinion im Schiedsverfahren nach deutschem ordre public **233**
Beschluss vom 16.1.2020 – 26 Sch 14/18 (SVEN HASENSTAB)
- OLG Brandenburg:** Anerkennung eines ausländischen Schiedsspruchs **235**
Beschluss vom 20.5.2020 – 11 Sch 1/19 (ANTONIA LANDMANN)
- Rezensionen**
- Bernhard Klose, Justiz als Wirtschaftsfaktor (WERNER MÜLLER) **237**
- Walter/Medina/Scholz/Wabnitz (Hrsg.), Einführung in das israelische Recht (HANNIS-CHRISTIAN SALGER) **238**
- Im Rückspiegel: IWR-Camp 2019
- Marion Ehmman** Anwaltliches Projektmanagement im Fokus des 1. IWR-Camps **239**

Hinweise zum Selbststudium mit Lernerfolgskontrolle:

Gekennzeichnete Beiträge sind zur Pflichtfortbildung für den Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht im Selbststudium mit Lernerfolgskontrolle geeignet (§ 15 FAO). Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht können die Multiple-Choice-Fragen online unter www.faocampus.de beantworten.

In diesem Heft ist der Beitrag von Stephan Wilske und Claudia Krapfl (S. 204) sowie die EuGH-Urteile C-606/18 P (S. 216) und C-405/18 (S. 219) zum Selbststudium mit Lernerfolgskontrolle geeignet. Bei Erfolg erhalten Sie eine Fortbildungsbescheinigung im Äquivalent von 120 Minuten (60 Minuten für den Aufsatz und 30 Minuten pro EuGH-Anmerkung).

ISSN 2365-2004

IMPRESSUM

IWRZ

Zeitschrift für Internationales Wirtschaftsrecht

Schriftleitung:

RA Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen (v.i.S.d.P.)
Prof. Dr. Dr. h.c. Thomas Pfeiffer
RA Prof. Dr. Hanns-Christian Salger, LL.M.

Redaktion IWRZ:

RA Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen
grafvonwestphalen@freenet.de
Postanschrift: RA Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen, Stöcken 17, 53797 Lohmar
www.iwrz.nomos.de

Erscheinungsweise:

zweimonatlich

Bezugspreise 2020: Abopreise: jährlich (inkl. Datenbank IWRZDirekt für einen Nutzer) € 199,- (inkl. MwSt.), Einzelheft: € 37,- (inkl. MwSt.), jeweils zzgl. Vertriebskostenanteil. Die Rechnungsstellung erfolgt zu Beginn eines Bezugszeitraumes. Abonnement und Bezugspreis beinhalten die Printausgabe sowie eine Lizenz für die Online-

Ausgabe. Die Bestandteile des Abonnements sind nicht einzeln kündbar. Nicht eingegangene Exemplare können nur innerhalb von 6 Wochen nach dem Erscheinungstermin reklamiert werden.

Bestellmöglichkeit: Bestellung beim örtlichen Buchhandel oder direkt bei der Nomos Verlagsgesellschaft Baden-Baden

Kündigungsfrist: jeweils drei Monate vor Kalenderjahresende

Bankverbindung generell: Zahlungen jeweils im Voraus an Nomos Verlagsgesellschaft, Postbank Karlsruhe: IBAN DE07 6601 0075 0073 6367 51 (BIC PBNKDEFF) oder Sparkasse Baden-Baden Gaggenau: IBAN DE05 6625 0030 0005 0022 66 (BIC SOLADES1BAD).

Druck und Verlag: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Waldseestr. 3-5, D-76484 Baden-Baden, Telefon (07221) 2104-0/Fax (07221) 2104-27, E-Mail: nomos@nomos.de

Anzeigen: Sales friendly Verlagdienstleistungen, Pfaffenweg 15, 53227 Bonn, Telefon (0228)

978980/Fax (0228) 9789820, E-Mail: roos@salesfriendly.de.

Urheber- und Verlagsrechte: Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags.

Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Eingeschlossen sind insbesondere auch das Recht zur Herstellung elektronischer Versionen und zur Einspeicherung in Datenbanken sowie das Recht zu deren Vervielfältigung und Verbreitung online oder offline ohne zusätzliche Vergütung. Nach Ablauf eines Jahres kann der Autor anderen Verlagen eine einfache Abdruckgenehmigung erteilen; das Recht an der elektronischen Version verbleibt beim Verlag.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Herausgeber/

Redaktion oder des Verlages wieder. Unverlangt eingesendete Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages.

Die Redaktion behält sich eine längere Prüfungsfrist vor. Eine Haftung bei Beschädigung oder Verlust wird nicht übernommen. Bei unverlangt zugesandten Rezensionen gibt es keine Garantie für Besprechung oder Rückgabe. Es werden nur unveröffentlichte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklären sich mit einer nicht sinnstiftenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.

Der Nomos Verlag beachtet die Regeln des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels e.V. zur Verwendung von Buchrezensionen.

Anmerkungen oder Praxishinweise zu Entscheidungen ohne Autorennennung werden von der Schriftleitung verantwortet.

autonomie und Treu und Glauben. Letzterer, im common law ja stets kritisch beäugt, hat eine ähnlich überragende Rolle in der Entwicklung des israelischen Privatrechts gespielt wie in Deutschland und dort ebenso auch zur Anerkennung vorvertraglicher Pflichten geführt usw. Der Grundsatz von Treu und Glauben wird als „königliches Prinzip“ beschrieben, das einen umfassenden Anwendungsbereich besitze, sämtliche privatrechtlichen Zusammenhänge erfasse und sich bis ins Prozessrecht und sogar ins öffentliche Recht erstrecke. Dem deutschen Juristen ist das vertraut. Aber selbstverständlich finden sich auch viele Unterschiede zum deutschen und kontinentaleuropäischen Recht, das ja selbst auch nicht einheitlich ist, und common

law-Einflüsse werden an zahlreichen Stellen deutlich, z.B. bei den Trusts.

Das Buch liest sich mit großem Gewinn und weckt das Begehren, noch mehr über das israelische Recht und auch von ihm zu lernen. Den Herausgebern und Autoren ist ein ausgezeichnetes Werk gelungen. Man kann sich gut vorstellen, dass es in weiteren Auflagen noch an Inhalt und Umfang zunimmt und dann womöglich aus der JuS-Schriftenreihe herauswächst zu einem großen Kompendium des sich stets weiterentwickelnden israelischen Rechts.

RA Prof. Dr. Hanns-Christian Salger

Im Rückspiegel: IWR-Camp 2020

RAin Marion Ehmann, LL.M. (Stockholm)*

Anwaltliches Projektmanagement im Fokus des 1. IWR-Camps

Die Schlüsselfrage kam zum Schluss: „Das größte Problem für uns liegt in der Umsetzung dessen, was wir hier gelernt haben. Haben Sie da Tipps für uns?“. Habe ich. Aber zunächst einmal:

I. Was ist Legal Project Management (LPM) und warum ist es wichtig?

Es geht um die Anwendung bewährter Werkzeuge aus dem Projektmanagement auf Rechtsfälle.¹ Jedes Mandat ist ein Projekt,² wobei einfach gelagerte Fragen unter die de minimis-Schwelle fallen. Die Kunst besteht darin, Werkzeuge auszuwählen, die sich für anwaltliche Arbeit eignen und Mehrwert für Mandanten und Anwälte liefern. Denn der Zweck von LPM ist, Anwälte bei zwei Erfolgsfaktoren zu unterstützen: 1. Bessere Leistungen für Mandanten und 2. Gesunde Finanzen und Kanzleistrukturen.³

Die stärkste treibende Kraft ist die Forderung von Mandanten nach Kostensenkungen und besser vorhersehbaren Kosten. Konkret bedeutet dies, dass Rechtsberatung heute oft nach vorheriger Kostenschätzung (die von Mandanten oft als bindend betrachtet wird) oder zu Festpreisen erbracht wird. Damit rückt die Effizienz anwaltlicher Arbeit in den Fokus. Nur wer effizient arbeitet und die Mandatsbearbeitung entsprechend organisiert, kann weiterhin mit der gewünschten Mandantenzufriedenheit eine profitable Praxis betreiben.

Mandanten erwarten heute auch von uns Anwälten, dass wir uns stärker bemühen, ihr Geschäft zu verstehen, besser kommunizieren und den Umfang der Rechtsberatung

mehr an das jeweilige Risiko anpassen. Bekannt geworden ist der Stoßseufzer eines Unternehmensjuristen „Ich will einen Gartenschuppen und bekomme einen Staudamm“.

Dazu kommen weitere treibende Kräfte wie z.B. die Entwicklung von Technologien, die mit Hilfe von maschinellem Lernen bereits heute einfachere juristische Tätigkeiten wie die Überprüfung von Dokumenten vornehmen können. Und schließlich sind da die Forderungen junger Juristen nach besserer Planbarkeit und Vereinbarkeit des Anwaltsberufs mit Familie und privaten Interessen. Dass hier mit besserem Projektmanagement einiges erreicht werden kann, hat z.B. das von Linklaters eingeführte Modell der 40-Stunden-Associates gezeigt.

II. Welche Werkzeuge gibt es?

Die Werkzeugkiste LPM enthält nützliche Methoden für alle Rechtsgebiete und für große wie kleine Projekte. Komplexität und Umfang des juristischen Projekts bestimmen, welche Werkzeuge zum Einsatz kommen. Ausgangspunkt ist die Einteilung in fünf Projektphasen: Auftakt, Planung, Durchführung, Lieferung und Auswertung.⁴

* Professional Certified Coach (ICF) und Legal Project Practitioner (IILPM)
 1 Steven B. Levy, *Legal Project Management: Control Costs, Meet Schedules, Manage Risks, and Maintain Sanity*, 2009, S. 42.
 2 Steven B. Levy, *Legal Project Management Field Guide*, 2014, S. 14.
 3 Jim Hassett, *Legal Project Management, Pricing and Alternative Fee Arrangements*, 2013, S. 1.
 4 Vgl. Pamela H. Woldow/Douglas B. Richardson, *Legal Project Management in One Hour for Lawyers*, 2013.

In der Auftaktphase kommt es darauf an, zu verstehen, was Mandanten brauchen, wie sie „ticken“ und im Dialog den Projektumfang zu vereinbaren. Werkzeuge sind z.B. aktives Zuhören und hochwertige Fragen, um die Ziele der Mandanten zu erforschen. Auch Priorisierungshilfen und Werkzeuge für die Analyse von Interessenten gehören hierher. Abgeschlossen wird diese Phase mit der Projektcharta, die in Stichpunkten die wichtigen Informationen zum Projekt enthält. Das Dokument hält alle Beteiligten auf Kurs und hilft den gefürchteten *scope creep* (die unentdeckte und oft unbezahlte Ausbreitung des Mandatsumfangs)⁵ zu verhindern.

In der Planungsphase ist die *work breakdown structure*⁶ wichtig. Der Name ist Programm: Es geht darum, ein Projekt in seine Einheiten – die einzelnen Aufgaben – herunterzubrechen. Wichtig ist auch die Risikoanalyse. Hier werden wesentliche Informationen zu bestimmten Risiken zusammengefasst sowie Maßnahmen zur Risikobegrenzung, Verantwortlichkeiten und Entscheidungen festgehalten.

In der Durchführungsphase geht es um die gute Führung des Projektteams, effektive Informationsverbreitung und Abstimmung sowie Kostenkontrolle. Hier kann man gerne auch agile Projektwerkzeuge einsetzen. Agile Werkzeuge sind dann angezeigt, wenn das Ziel des Projekts unklar ist oder wenn sich die Rahmenbedingungen schnell ändern können, wie es bei komplexen Verhandlungen oft der Fall ist.⁷ Agile Werkzeuge erlauben es, schnell und flexibel auf Veränderungen zu reagieren. Insbesondere Kanban-Tafeln und Stand-ups, also zeiteffektive Abstimmungen in kurzen Abständen, haben sich in juristischen Projekten bewährt.

In der Lieferungsphase geht es darum, das Ergebnis der rechtlichen Analyse zu präsentieren und in mandantengerechter Form zu dokumentieren.

Die fünfte Projektphase⁸ gilt der Vertiefung der Mandantenbindung und der Verbesserung der Beratungsarbeit. Standard ist die Auswertung des Projekts in Bezug auf drei Punkte: 1. Kennzahlen des Projekts, 2. Mandantenzufriedenheit und 3. gewonnene Erkenntnisse⁹ im Projektteam. Leider wird diese Phase oft vernachlässigt, sei es aus Zeitmangel, aus Angst vor den Ergebnissen der Auswertung oder weil sie nicht abrechenbar ist. Dies führt dazu, dass Gelegenheiten für eine stärkere Mandantenbindung und eine Verbesserung der eigenen Arbeitsweisen und Beratungsqualität unnötig vergehen werden. Anwälte und Kanzleien, die ihre wichtigen Projekte systematisch auswerten, können sich sehr einfach vom Wettbewerb abheben.

III. Was bringt LPM für Kanzleien?

Kanzleien, die nachhaltig in LPM-Initiativen investiert haben, haben u.a. die folgenden Verbesserungen festgestellt:

- Die Kanzlei ist besser in der Lage, Mandantenforderungen nach niedrigeren und vorhersehbaren Kosten zu erfüllen;
- höhere Effizienz führt zu weniger Abschreibungen und höherer Profitabilität;
- verbessertes Risikomanagement;
- weniger Überraschungen und last-minute-Arbeit führt zu weniger Stress und Fehlern;
- Mandanten sind engagierter im Projekt und verstehen ihren Eigenanteil am Erfolg besser;
- Teammitglieder sind motivierter, haben eine steilere Lernkurve und eine bessere Work-Life-Balance;
- Partner und Projektmanager erleben bessere Zusammenarbeit und haben dadurch mehr Zeit für Anderes, z.B. Kanzleientwicklung und Akquise.

IV. Was sind meine Tipps für die Umsetzung von LPM?

- Wählen Sie die Lernmethode, die zu Ihnen passt: Bücher, Onlinekurse oder Präsenzkurse wie z.B. das IWR-Camp. Präsenzkurse haben den Vorteil, dass Sie sich mit anderen Anwälten austauschen können.
- Setzen Sie sich selbst konkrete Ziele für Ihr Projektmanagement nach der SMART-Methode, d.h. Ziele die spezifisch, messbar, attaktiv und realistisch sind und einen zeitrahmen haben. Stecken Sie Ihre Ziele nicht zu hoch. Setzen Sie stattdessen auf viele kleine Schritte, die Sie tatsächlich durchführen.
- Belohnen Sie sich selbst. Am wirkungsvollsten sind intrinsische Motivationsfaktoren. Vielleicht stellen Sie fest, dass Sie mit den Methoden des LPM ein selbständigeres Team, bessere Zusammenarbeit oder weniger Stress haben? Bis sich diese Effekte bemerkbar machen, arbeiten Sie mit externen Belohnungen, vielleicht eine gute Flasche Wein, Ihr Lieblingsessen oder ein freier Nachmittag?
- Holen Sie sich Unterstützung von z.B. Kollegen, Mentoren oder einem professionellen Coach.
- Suchen Sie sich Alliierte in Ihrer Kanzlei und entwickeln Sie gemeinsam Strategien, Ihre Kollegen von LPM als Arbeitsmethode zu überzeugen.

5 Die Sprache des Projektmanagements ist stark von Anglizismen geprägt. Ich verwende sie dann, wenn sie deutlicher oder bildhafter sind als das deutsche Pendant, und erläutere sie auf Deutsch.

6 Deutsch: Projektstrukturplan, vgl. Fn. 5.

7 Jim Hassett/Ed Burke, Project Management: Why the Agile Approach Is So Important to Law Firms, Of Counsel, October 2017, 6-9.

8 Der 4-Phasen-Referenzrahmen des International Institute of Legal Project Management (https://www.iilpm.com/wp-content/uploads/2020/01/IILPM-LPM-Framework-German-Version_2020.png), spricht von Definition, Planung, Realisierung und Abschluss. Die Auswertung ist dort Teil der vierten Phase. Ich bin jedoch der Meinung, dass die Auswertung so wichtig ist, dass diese eine eigene Projektphase verdient.

9 Die Begriffe gewonnene Erkenntnisse oder *lessons learned* richten die Aufmerksamkeit auf das gemeinsame Lernen. Der alternativ dazu verwendete Begriff des postmortem sollte m.E. unbedingt vermieden werden. Wer möchte schon das eigene Projekt mit einer Leiche assoziieren?