

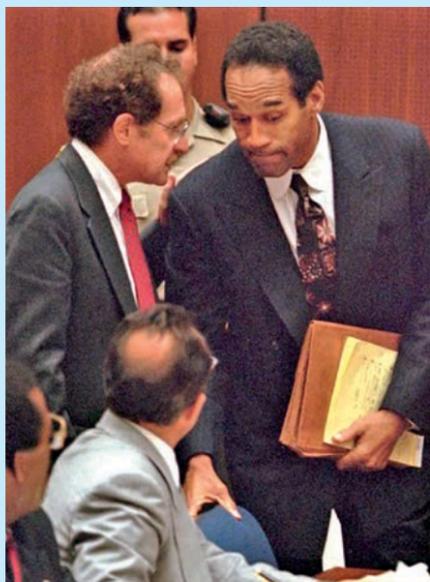
Ein Mann für große Fälle

Der Wiener Rechtsanwalt ROBIN LUMSDEN berichtet diesmal nicht über sein MBA-Programm in Stanford, sondern über ein Verfahren, das er in New York gegen den US-Star-Anwalt Alan M. Dershowitz für den Wiener Flughafen gewinnen konnte. Einblicke in das amerikanische Justizsystem samt glamouröser Fälle und einer eisernen Regel: Immer schön cool bleiben.

ES WAR NICHT MEIN ERSTES in den USA geführtes Verfahren, auch nicht das erste gegen einen prominenten Anwalt. Aber ein besonders lehr- und ertragreiches. Mit meinem Team gewann ich für den Wiener Flughafen gegen einen ehemaligen Joint-Venture-Partner eine 200 Millionen Dollar-Klage gegen Alan M. Dershowitz, eine juristische Ikone der USA. Er wurde bereits mit 28 Jahren Professor der Harvard Law School und ist heute der wohl bekannteste Lehrer dieser Uni, die in einem ewigen Rivalitätskampf mit meiner in Stanford steht. Dershowitz vertrat unter anderem O.J.Simpson, Bill Clinton, Mike Tyson, Mia Farrow gegen Woody Allen und zuletzt den Hollywood-Tycoon Harvey Weinstein. Er ist ein Anwalt für die wirklich großen Fälle, strotzt nicht zufällig nur so von Selbstbewusstsein.

Jedenfalls ist auch bei einer harten Auseinandersetzung Respekt vor seinen Leistungen angebracht. An dieser Stelle möchte ich mich bei meinen ehemaligen anwaltlichen Mentoren bedanken (diese wissen schon, wer gemeint ist), ohne welche ich mich nie mit solchen Kapazitäten hätte messen können. Über Dershowitz, der nach wie vor an der Harvard-Ostküste Elite-Anwälte ausbildet, gibt es eine Vielzahl von Büchern, auch einen erfolgreichen Film,

„Reversal of Fortune“, mit Jeremy Irons und Glenn Close (ursprünglich war Klaus Brandauer für den des versuchten Gattenmordes angeklagten Claus von Bülow im Gespräch gewesen). Ron Silver spielt



DIE LEGENDE. Anwalt Dershowitz (l.) mit einem seiner prominenten Klienten vor Gericht, dem früheren Football-Star O. J. Simpson.

Dershowitz als Verteidiger, der dadurch endgültig auch zur internationalen Berühmtheit wurde.

Dershowitz trat auch in unserem Verfahren extrem selbstbewusst und hart für seinen Mandanten auf, wollte uns – sagen wir es so – von Beginn an beeindruckten. Und das schon vor Beginn der eigentlichen Verhandlung. Besonders vor dem Federal Court ist es üblich lange auf die Richter zu warten, sie sind in den USA fast schon Halbgötter und dementsprechend nicht wirklich um die Zeit der Anwälte und Mandanten besorgt. In den Wartezeiten erzählte er immer wieder von seinen Logen bei den Footballteams der Profiligen NFL, von seiner Bekanntschaft mit deren Eigentümern und seinen regelmäßigen Treffen mit Superstar Tom Brady. Mit diesen und ähnlichen Stories wollte er Emotionen produzieren, uns lesen und manipulieren.

Wir demonstrierten im Gegenzug nordeuropäische Gefühlskälte. In Stanford hat man uns in eigenen „Verhandlungsklassen“ auf solche Situationen vorbereitet, um möglichst cool, aber dennoch authentisch zu reagieren: Harvard versus Stanford auch bei den Verhandlungskonzepten.

Schließlich gewannen wir hundertprozentig. Meine juristischen Studien in Berkeley und meine zwei US-Anwaltsprüfungen bescherten mir das nötige Grundwissen, mein ausgezeichnetes Team und die zwei starken Vorstände unseres Mandanten, Günther Ofner und Julian Jäger, trugen entscheidend zum klaren Erfolg bei. Die wieder einmal gelernte



ROBIN LUMSDEN, 42, ist Anwalt in Wien und auch in New York und Washington, D.C. zugelassen. Er ist Co-Founder eines Stanford-Fonds, Generalkonsul von Jamaika und Absolvent der Eliteunis Stanford und Berkeley.

|| Wir Österreicher brauchen uns vor internationalen Stars nicht zu fürchten. ||

Lektion: Wir Österreicher brauchen uns vor internationalen Stars nicht zu fürchten, Respekt vor großen Namen ist angebracht, sollte aber nie das Vertrauen in die eigenen (und österreichischen) Skills und in die eigene Siegeschance verdecken.

DAFÜR IST NATÜRLICH eine möglichst genaue Kenntnis des US-Rechtssystems Voraussetzung. Bei meiner täglichen Arbeit mit Mandanten von dies- und jenseits des Atlantiks werden mir dessen Differenzen auch kulturell immer mehr bewusst. Schon bei den geringsten Anknüpfungspunkten mit den USA fühlen sich US-Gerichte für eine Causa zuständig. Das führt dazu, dass europäische Unternehmen die weltweite Jurisdiktion amerikanischer Gerichte fürchten, wenn etwa ihre Produkte in den USA verkauft werden. Solche Sorgen sind oft berechtigt: Schon kleine Angelegenheiten können Schadenersatzforderungen in Millionenhöhe („punitive damages“) nach sich ziehen.

Selbst Zivilklagen werden oft von einem Geschworenengericht entschieden, dessen Urteile schwerer abschätzbar sind. In jedem Fall sind die Verfahrenskosten um ein Vielfaches höher als in Kontinentaleuropa, denn auch der Gewinner eines Rechtsstreits hat seine Anwalts- und Gerichtskosten selbst zu zahlen, eine lange Tradition in den USA. Das Motiv dahinter: Klagen sollen stets begünstigt werden, niemand durch die Drohung mit hohen Anwaltskosten der anderen Seite daran gehindert werden.

Das hat für kleinere Unternehmen durchaus extreme Auswirkungen, sowohl für europäische als auch für amerikanische. Eine fiktives Beispiel: ein US-Gigant wie Amazon hätte gerne ein Patent eines kleinen österreichischen Start-Ups. Das verweigert. Wäre Amazon jetzt brutal, würde es das Start-Up in ein belangloses Vertragsverhältnis verwickeln und dann auch ohne große Erfolgchance in den USA auf Millionen verklagen. Um sich zu verteidigen, müsste das junge Unternehmen viel Geld aufwenden, unabhängig von der Erfolgchance.

Selbst wenn Amazon die Klage verliert oder zurückzieht, müsste das Start-Up viel Geld für Anwälte oder die in den USA meist siebenstelligen Beratungskosten investieren. Die fiktive Folge: dem Start-Up droht die Pleite, es verkauft sein Patent zähneknirschend an Amazon. Case closed.

Wir haben uns auch darauf spezialisiert, dem kleinen „David“ andere rechtliche Waffen in die Hände zu geben, moderne Steinschleudern, die auch Riesen Einhalt gebieten können. Wie ist unser Geheimnis. **T**