

Die nachstehenden Ausführungen sind ein – in sich ungekürzter – Ausschnitt aus „Der Kampf ums Recht“ von Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht [Dr. Wolfgang Schirp](#), erster namensgebender Partner von [Schirp Neusel & Partner Rechtsanwälten mbB](#), meinem langjährigen Arbeitgeber und heutigen Kooperationspartner, zuerst erschienen in der Sonderausgabe „Lebensversicherungsfonds“ des Anlegerschutzbriefes (ASB) im September 2011, Seiten 56 – 74. Da ich keine bessere Zusammenfassung kenne oder selber schreiben könnte, gebe ich hier mit seiner freundlichen Erlaubnis seine grundlegenden Erklärungen und Einsichten wieder, mit denen ich voll übereinstimme:

Wie ein Zivilprozess funktioniert

Viele der landläufigen Vorstellungen, die man über Zivilprozesse hören kann, sind falsch. Mit den Gerichtssendungen, die man im Privatfernsehen in den Nachmittagsstunden zu sehen bekommt, hat ein deutscher Zivilprozess rein gar nichts zu tun. Ein Zivilprozess ist viel nüchterner, rationaler, sachlicher; und es gibt sehr klare Regeln, die man befolgen muss, wenn man gewinnen will. Zwar ist der alte Spruch „vor Gericht und auf hoher See sind wir in Gottes Hand“ insofern richtig, als es letzte Unsicherheiten im Verhalten von Richtern gibt, die sich niemals ganz ausräumen lassen; aber man kann sehr vieles richtig machen, um seine Prozesschancen nachhaltig zu verbessern.

Meine Kollegen in Sozietät und Aktionsbund und ich selbst reisen seit 20 Jahren durch Deutschland; wir haben von Kiel bis Traunstein, von Aachen bis Dresden, von Aurich bis Regensburg, von Freiburg im Breisgau bis Frankfurt an der Oder Prozesse geführt. Wir haben eine fünfstellige Zahl von Verfahren betreut und über 2.000 Richter persönlich kennen gelernt. Wir kennen Großstadtgerichte wie Berlin, München, Hamburg, Düsseldorf, Köln, Stuttgart, Frankfurt; aber wir waren auch an kleinen Amtsgerichten, wo oftmals nur ein einziger Richter sämtliche Zuständigkeiten wahrnimmt. Ich möchte nachfolgend aus den Erfahrungen, die meine Kollegen und ich selbst im Zuge unserer umfangreichen Prozesstätigkeit gewonnen haben, einige wesentliche Erfahrungen zusammen fassen.

1. Es ist Sache des Klägers, dem Gericht alle erforderlichen Tatsachen vorzutragen

Wer einen Zivilprozess gewinnen will, muss **fleißig sein und hart arbeiten**. Der Zivilprozess unterscheidet sich durchgreifend vom Straf- oder Verwaltungsprozess: Während bei Strafgerichten und Verwaltungsgerichten „von Amts wegen“ ermittelt wird – das bedeutet, dass sich die Richter selbst bemühen, alle erforderlichen Tatsachen zusammenzutragen -, ist der Zivilprozess ein sogenannter „Parteiprozess“. Das bedeutet: Es ist ausschließlich Sache des Klägers und des Beklagten, dem Richter alle erforderlichen Tatsachen vorzutragen. **Der Richter ermittelt nichts von sich aus**; er sucht sich auch nicht aus unsortierten Sachverhalten diejenigen Tatsachen heraus, auf die er ein Urteil stützen kann; sondern das Gesetz erlegt dem Kläger und dem Beklagten die Pflicht auf, alle nötigen Tatsachen zu ermitteln und dem Gericht in nachvollziehbarer Weise vorzutragen.

Dabei hat zunächst einmal der Kläger den „schwarzen Peter“ in der Hand. Er muss dem Gericht den Sachverhalt so vortragen, **dass die Klage schlüssig ist**. Unter „schlüssig“ versteht man folgendes: Wenn alles, was der Kläger vorträgt, tatsächlich stimmt, dann muss hinten auch das rechtliche Ergebnis herauskommen, das er begehrt. Oder umgekehrt gesagt: Wenn

der Kläger Schadensersatz wegen schlechter Kapitalanlagen haben will, dann muss er eine vollständige Ansammlung von Tatsachen vortragen, aus denen sich nach dem Gesetz die Rechtsfolge eines Schadensersatzanspruches ergibt. Wenn der Kläger das nicht schafft, dann hat er schon im Ansatz verloren. Und wie gesagt: Der Richter tut an dieser Stelle nichts für ihn, er muss es auch nach dem deutschen Gesetz nicht, ja er darf es gar nicht, weil er sonst als parteiisch abgelehnt werden könnte. Es ist der Kläger allein, der hier gefordert ist. Erst wenn der Kläger diese Hausaufgabe erfolgreich erledigt hat, ist der Beklagte gefordert: Er muss dann seinerseits ein Gegenvorbringen entwickeln, das **erheblich** ist. Unter „erheblich“ versteht man folgendes: Wenn das, was der Beklagte sagt, tatsächlich stimmt, dann muss der Anspruch des Klägers wieder in sich zusammenbrechen. Also: Es sind allein die beiden Parteien, der Kläger und der Beklagte, die für das Zusammentragen der Tatsachen zuständig sind. Der Richter schaut die beiden Parteien nur an und muss anschließend das Gesetz auf ihren Vortrag anwenden. „Da mihi factum, dabo tibi ius“ – „gib mir die Tatsachen, ich werde Dir das Recht geben“, so wird die Rolle des Richters in einem alten römischen Rechtssatz beschrieben, der im Kern bis heute gilt.

Die Aufgabe des Klägers, nämlich eine **schlüssige Klage** zu formulieren, ist alles andere als trivial. Allein die Tatsache, dass eine bestimmte Kapitalanlage schlecht gelaufen ist, bedeutet nämlich noch gar nichts. Schlechte Geschäfte zu machen, oder andere Personen in schlechte Geschäfte zu verwickeln, ist nicht per se verboten. Wenn der Kläger seinen Prozess gewinnen will, dann muss er **schlüssig vortragen, dass die Kapitalanlage, die ihm verkauft worden ist, von Anfang an mit Fehlern behaftet war**. Er muss also diese Kapitalanlage analysieren, sie im Kern verstehen, und dann daraus der Anbieterseite Fehler nachweisen. Und er muss dabei **präzise und detailliert** (Juristen nennen das „**substantiiert**“) vortragen, was genau er beanstandet. Allgemeine Schuldzuweisungen und pauschale Behauptungen bringen überhaupt gar nichts, und Geschimpfe und Gebrüll schaden der Sache des Klägers eher, als dass sie nützen. Bei dieser anspruchsvollen Aufgabe hilft die deutsche Rechtsordnung dem Kläger nicht, er muss alles allein machen. Andere Rechtsordnungen sind da hilfreicher: So kennt das US-amerikanische Recht die sogenannte „pre-trial discovery“, bei der man die Gegenseite zwingen kann, zum Beispiel interne Unterlagen, Präsentationen, Verträge, Kalkulationsrechnungen, e-mail-Verkehre oder ähnliches vorzulegen. Das alles gibt es in Deutschland nicht. Hier ist der Kläger bei seiner Nachweisführung auf sich allein gestellt. Er muss sich selbst die nötigen Unterlagen beschaffen oder auf sonstigen Wegen den Nachweis erbringen, dass die Kapitalanlage, die man ihm verkauft hat, von Anfang an mit Fehlern behaftet war.

Diese hohen Anforderungen des deutschen Zivilprozesses sind einer der Gründe, warum wir im Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. uns mit der Analyse der einzelnen Fonds so viel Mühe geben. Sie haben das den vorangegangenen Beiträgen dieses Buches entnehmen können. **Und weil wir uns mit dieser Analyse so viel Mühe geben, haben wir auch dort gewonnen, wo andere verloren haben**. Es ist wie im Fußball: Wer ein Tor schießen will, muss bereit sein, den letzten Meter zum gegnerischen Strafraum zu gehen; er muss da reingehen, wo die großen Burschen mit den harten Schienbeinen auf ihn lauern; und er muss dann vielleicht noch den letzten Zentimeter grätschen, um eine Flanke ins Tor zu drücken; wer sich diese Mühe nicht macht, kann nicht erfolgreich sein. Er wird mit blütenweißem Trikot den Platz verlassen, aber die Tore und die Punkte wird der Gegner mit heim nehmen. Und das wollen wir im Aktionsbund nicht.

2. Es ist Sache des Klägers, die Richtigkeit seines Vortrags zu beweisen

Von der Frage, was man vortragen muss, um eine Klage schlüssig zu machen, ist die Frage zu unterscheiden, wie man die Richtigkeit seines Vortrags beweist. Die Frage nach der Beweisführung stellt sich erst dann, wenn der Kläger eine „schlüssige“ Klage formuliert hat, der Beklagte aber „erhebliches“ Gegenvorbringen dazu liefert. **Ein Beispiel:** Der Kläger hat den Kritikpunkt formuliert, dass in einem US-Policenfonds aus den vermeintlichen Kaufpreisen für die Policen in Wahrheit noch Gebühren von über 40 % an die „settlement companies“ gezahlt worden seien, dass der verbleibende Wert der erworbenen Policen entsprechend deutlich niedriger sei, und dass das Investment deshalb viel weniger werthaltig sei, als der Prospekt suggerierte. Die Beklagtenseite bestreitet das und sagt, dass keine Gebühren an die „settlement companies“ gezahlt worden seien, dass die vollen Kaufpreise wirklich in den Policenerwerb gegangen seien und dass der Prospekt deshalb richtig sei. Der Richter ist der Meinung, dass die Klage begründet ist, wenn der Kläger recht hat, dass sie aber abzuweisen ist, wenn der Beklagte recht hat. Oder anders gesagt, aus Sicht des Richters ist die Frage nach der Entstehung und der Höhe der Gebühren für die „settlement companies“ **eine entscheidungserhebliche Tatsache**. Jetzt – erst jetzt – stellt sich die Frage danach, wer nun den Beweis zu führen hat. (Es wird Sie, werte Leserin, werter Leser, nicht überraschen: Es ist in diesem Fall der Kläger... Aber dazu sogleich mehr).

Unter „**Beweisen**“ versteht man, dass es gelingt, den Richter von der Richtigkeit einer vorgetragenen Tatsache zu überzeugen. Es gilt der **Grundsatz der freien Beweiswürdigung**; wie der Richter zu seiner Überzeugung gelangt, ist – innerhalb der Grenzen der Denkgesetze und der naturwissenschaftlichen Gesetze – ausschließlich seine Sache. Es gibt keine zwingenden rechtlichen Vorgaben. Ein Richter darf beispielsweise den Zeugen der einen Seite Glauben schenken, auch wenn die andere Seite mehr Zeugen aufbieten konnte; es kommt allein darauf an, wessen Aussagen dem Richter glaubhafter erscheinen. Ein Richter darf auch einem Dokument glauben, auch wenn es nur in Kopie vorliegt, wenn es für ihn überzeugend und echt aussieht. Der Richter darf aus bestimmten Abläufen, die aus seiner Sicht sicher feststehen, Schlussfolgerungen auf die Motive der Parteien oder auf weitere Abläufe davor oder danach ziehen. Alles, was noch vernünftigerweise vertretbar ist, darf der Richter bei seiner freien Beweiswürdigung tun. Und daraus folgt für die Arbeit der Anwälte und Betriebswirte auf Klägerseite, **dass man alles tun muss, damit der Richter einem Glauben schenkt** – denn es gibt keinerlei Formalismen, keinerlei mechanische Abläufe.

Ganz wichtig in diesem Zusammenhang die Frage nach der **Beweislast**. Das Wort wird zum einen verwendet im Sinne der **subjektiven Beweislast**: Welche Seite hat den „schwarzen Peter“, wenn eine entscheidungserhebliche Tatsache streitig ist? Wen schaut der Richter erwartungsvoll an, wer muss etwas tun, wer muss Beweismittel anbieten? Daneben wird das Wort verwendet im Sinne der **objektiven Beweislast**: Zu wessen Nachteil fällt das Urteil aus, wenn eine entscheidungserhebliche Tatsache sich letztlich nicht aufklären lässt? Denn dieser Fall ist oft gegeben: Oftmals lässt sich, auch nach sorgfältiger Durchführung einer Beweisaufnahme, nicht sicher aufklären, wie es denn nun wirklich gewesen ist. Auch wenn der letzte Zeuge gehört, ein Sachverständiger vernommen, das letzte Dokument ausgewertet worden ist, kann der Richter vernünftigerweise immer noch Zweifel haben, was denn nun stimmt. Der Richter darf aber deswegen die Entscheidung nicht verweigern; er **muss** sich zu einem Urteil durchringen. Das Gesetz gibt dem Richter vor, dass er in diesen Fällen nach der Verteilung der **objektiven Beweislast** zu entscheiden hat: Das Urteil geht zum Nachteil derjenigen Partei aus, die für den betreffenden Umstand die Beweislast trug. Der Richter schreibt dann in sein Urteil beispielsweise: *„Zwar lässt sich nicht ausschließen, dass der Vortrag des Klägers zutrifft, wonach an die „settlement companies“ aus den vermeintlichen Kaufpreisen der Policen Gebühren in Höhe von über 40 % gezahlt wurden. Die vor dem erkennenden Gericht durchgeführte Beweisaufnahme hat diesen Vortrag des Klägers jedoch*

nicht mit der für ein stattgebendes Urteil erforderlichen Sicherheit bestätigen können. Daher war nach den Grundsätzen über die Beweislastverteilung zu seinem Nachteil zu entscheiden“. Die Beweislast ist daher sehr oft kriegsentscheidend!

Die subjektive und die objektive Beweislast laufen parallel. **Jede der beiden Prozessparteien** – der Kläger ebenso wie der Beklagte – trägt die subjektive wie die objektive **Beweislast für die tatsächlichen Voraussetzungen derjenigen Rechtsregeln, aus denen sie Nutzen ziehen will**. Wenn man zum Beispiel einen Schadensersatzanspruch aus Prospekthaftung durchsetzen will, ist die erste und wichtigste tatsächliche Voraussetzung, dass der Prospekt in wesentlichen Punkten falsch war. (Genau genommen, ist dies wiederum eine komplexe Zusammensetzung einer ganzen Reihe von weiteren Tatsachen – mindestens sind die relevanten Prospektformulierungen zu benennen und mit der Lebenswirklichkeit abzugleichen). Für diese Tatsache des „falschen Prospektes“, bzw. für diese komplexe Zusammensetzung von Tatsachen, **hat der Kläger die subjektive Beweislast**: Er muss Zeugen benennen, Dokumente vorlegen, Sachverständige aufrufen, die die von ihm behaupteten Prospektfehler belegen. Wenn er das nicht kann, hat er von vornherein verloren. Der Kläger hat für das Vorliegen dieser Prospektfehler aber **auch die objektive Beweislast: Seine Beweismittel müssen so gut sein, dass der Richter am Ende wirklich überzeugt ist**. Wenn für den Richter am Ende nur die eben beschriebene Zweifelsituation bleibt, dann wird der Kläger ebenso verlieren. **Für den Beklagten gilt aber das Gleiche**: Auch er hat die subjektive und objektive Beweislast für die Rechtsregeln, aus denen er Nutzen ziehen will. Wenn der Beklagte zum Beispiel die Klagabweisung mit der Behauptung erreichen will, dass der Anspruch verjährt sei, weil der Kläger alle Umstände bereits seit mehr als drei Jahren kenne (zur Berechnung der einschlägigen Verjährungsfristen weiter unten), **so muss der Beklagte beweisen**, wann und wie der Kläger diese Kenntnis erlangt haben soll. Hat er keine geeigneten Beweismittel, oder ist der Richter am Ende nicht überzeugt und behält letzte Zweifel, so wird der Beklagte in diesem Punkte verlieren; seine Verjährungseinrede wird vom Richter nicht berücksichtigt.

Letztlich gilt das Gleiche, was wir oben bereits zum schlüssigen Klagevortrag gesagt haben: Man muss hart arbeiten, viel wissen und sorgfältig recherchieren, wenn man erfolgreich Beweis führen will. Auch dies ist einer der Gründe dafür, warum wir im Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. so viel Arbeit in die interdisziplinäre Recherche stecken. **Nur wer „den letzten Meter zum Tor geht“, kann gewinnen**. Und wir wollen gewinnen – zu Ihrem Wohl.

3. Wie Richter „ticken“

Die Führung von Prozessen ist ein „people’s business“; man hat es vom Anfang bis zum Ende mit Menschen zu tun. Auf der Klägerseite agieren Menschen, auf der Beklagtenseite agieren Menschen, vor allem aber sind die Personen, die letztlich verbindlich entscheiden müssen – die Richter – ebenfalls Menschen. Grund genug, sich die Frage zu stellen, wie diese Menschen, denen am Ende des Tages die autoritative Entscheidung obliegt, eigentlich „ticken“. Denn der Kläger und der Beklagte sind zwar insoweit die Herren des Streits, als sie sich jederzeit einigen und den Streit aus der Welt schaffen können – das kann auch der Richter nicht verhindern -, wenn sie sich aber nicht einigen, dann ist es der Richter, der das verbindliche „letzte Wort“ hat. Und wie dieses letzte Wort ausfällt, das kann sehr unterschiedlich sein. Oliver Wendell Holmes, eine der großen Richtergestalten der US-Geschichte, hat den Satz geprägt: „Prophecies of what the courts will do in fact, and nothing more pretentious, are what I mean by the law“ – „Unter Recht verstehe ich Vorhersagen dessen, was die Gerichte tatsächlich tun werden, und sonst gar nichts“. So nüchtern war dieser alte Mann in Ausübung seines Amtes geworden... Nicht verbindliche Gesetzbücher, nicht

stolze Kodifikationen, nein: Schlichtweg der Blick in die Lebenswirklichkeit ist entscheidend. Und in der Tat kann man Holmes zumindest soweit zustimmen, dass jedes Gesetzbuch nur so gut ist wie die Männer und Frauen, die es anwenden.

Richter genießen in Deutschland ein sehr hohes Sozialprestige, das teilweise schon an Verehrung grenzt. Zugleich billigt das Gesetz ihnen ein außerordentlich hohes Maß an persönlicher Unabhängigkeit zu; niemand kann einem Richter vorschreiben, ob und wann er arbeitet und wie er seine Fälle letztlich entscheidet. Aber nicht alle Richter haben ihr hohes Sozialprestige verdient. Und nicht alle Richter können mit der Unabhängigkeit, die ihnen das Gesetz bietet, angemessen umgehen. Man findet auf den Richterbänken die unterschiedlichsten Menschen: Wir haben menschlich und fachlich herausragende Persönlichkeiten kennen gelernt, deren Wissen und deren Integrität uns zutiefst beeindruckt haben (und zwar, nota bene, unabhängig vom Prozessausgang); aber wir haben auch faule, pflichtvergessene Zyniker und voreingenommene Schieber kennen gelernt. Ebenso unterschiedlich ist die Qualität der Urteile ausgefallen, die wir erhalten haben (und zwar ebenfalls unabhängig vom Prozessausgang): Wir haben brillante Arbeiten gesehen, die sprachlich gekonnt und juristisch korrekt auch schwierigste Fälle gelöst haben; wir haben aber auch sprachliches und juristisches Gestammel gesehen, das einen das kalte Grausen packt. Wir haben Urteile erhalten, die mehr als 200 Schreibfehler enthielten; ähnlich schlecht war es um die juristische Substanz bestellt, denn hier wie auch sonst im Leben indiziert der Mangel in der Form den Mangel im Inhalt. Wir haben Urteile erhalten, in denen seitenlange Ausführungen aus anderen Prozessen enthalten waren, Berichte über Zeugenvernehmungen, die bei uns überhaupt nicht stattgefunden hatten (auf Nachfrage beim betreffenden Richter: „*Jo mei, doa is mir wohl beim Copy und Paste was nei' gerutscht*“). Dem stehen aber, wie gesagt, auch Texte gegenüber, die von herausragender Stringenz waren. Man kann sagen, dass sich zwischen diesen Extremen, nach Art einer Gauß'schen Normalverteilungs-Kurve, jede denkbare Variante finden lässt.

Folgende Erfahrungswerte lassen sich allerdings unserer Meinung nach verallgemeinern:

- Das wichtigste für eine erfolgreiche Richterlaufbahn ist, dass das im Geschäftsverteilungsplan zugewiesene Arbeitspensum bewältigt wird (der sogenannte „Pensenschlüssel“). Das ist für die Karriere sogar wichtiger als die inhaltliche Richtigkeit der getroffenen Entscheidungen. Jedem Fall ist eine sogenannte „Zählkarte“ zugewiesen; es ist eminent wichtig, dass ein Richter seine Fallzahlen schafft. Dieses „Pensum“ zu bewältigen, ist nicht immer einfach, denn auch in der Justiz wird gespart, und tendenziell wird der Arbeitsdruck immer höher. Auch ist die Ausstattung an Hilfspersonal und an Bürotechnik oft nicht gut. Die Richter sind also einem erheblichen Erledigungsdruck ausgesetzt, den sie mit mäßig guten Hilfsmitteln bewältigen müssen. Es mag menschlich verständlich sein, dass angesichts dieses Erledigungsdrucks auch einmal der schnelle und einfache Lösungsweg gesucht wird, auch wenn er juristisch nicht korrekt ist. (Dies ist zum Beispiel ein Grund dafür, warum das Verjährungs-Argument vielen Richtern so gut gefällt – man kann mit einem Federstrich einen Fall „totschlagen“, den man sonst stundenlang inhaltlich würdigen müsste). Es ist Aufgabe der Anwälte und Betriebswirte auf Klägerseite, dem Richter das Leben möglichst einfach zu machen – und das bedeutet, **möglichst knapp und klar zu schreiben**.
- Richter sind üblicherweise, von den Examensnoten her, gute Juristen. Der Staat kann sich seine Bewerber aussuchen; er wählt aus dem oberen Bereich der Absolventen aus den juristischen Staatsexamen. Allerdings haben Richter im weiteren Verlauf ihrer Karriere weniger Möglichkeiten, sich zu spezialisieren, als Anwälte dies können (und

müssen, wenn sie erfolgreich sein wollen). Auch nehmen nicht alle Richter die laufende berufliche Fortbildung ernst; denn auch insoweit sind sie sehr weitgehend frei und unabhängig. Daher ist zum einen damit zu rechnen, dass Richter in einer konkreten Spezialmaterie erheblich weniger wissen, als dies die dort tätigen Anwälte und Betriebswirte tun. Zum anderen kann das Leistungsniveau eines Richters, der sich nicht regelmäßig fortbildet, im Laufe der Jahre insgesamt zurückgehen. Es ist Aufgabe der Anwälte und Betriebswirte auf Klägersseite, diese (möglichen) Defizite auf der Richterbank durch **guten und verständlichen Vortrag** zu kompensieren. Gegebenenfalls müssen auch Dinge dargelegt werden, die aus Sicht der Kläger eigentlich selbstverständlich sind – für den Richter sind sie dies möglicherweise aber nicht.

- Richter sind ähnlichen Frustrations-Mechanismen ausgesetzt wie Lehrer. Beide Typen von Staatsdienern haben an sich ein „nobile officium“, wie es edler nicht denkbar ist: Gerechtigkeit in die Gesellschaft tragen oder die nachwachsende Generation erziehen und belehren, was könnte als Lebensaufgabe bedeutender und befriedigender sein? Mit entsprechend viel Elan gehen junge Lehrer und Richter ihre Berufslaufbahn denn auch oftmals an. Dann aber beginnen die Mühen der Ebene: Lehrer sehen sich wie ein Fels in der Brandung immer neuen Wogen der menschlichen Dummheit ausgesetzt; das kann nach einigen Dienstjahren unglaublich ermüdend sein. Und Richter werden über Jahre hinweg mit der Streitsucht und dem Mangel an Einsicht ihrer Mitmenschen konfrontiert, sie müssen sich ständig mit Konflikten auseinandersetzen, von denen viele mit einem geringen Maß an Vernunft gütlich lösbar sein müssten; auch das kann zu einer Verringerung der Fremd- und Selbstliebe und zu einem allgemeinen Ermüdungszustand führen. Es ist Aufgabe der Anwälte und Betriebswirte auf Klägersseite, auch hier dem Richter das Leben möglichst einfach zu machen, indem man **klar und sachlich vorträgt, die Motivation der eigenen Partei verständlich macht und – selbstverständlich – sich bietende Einigungsmöglichkeiten guten Willens verfolgt**.
- Nicht unterschätzen sollte man den Einfluss der Arbeitsumwelt sowie den Mangel an Perspektiven. Richter (wie Lehrer) müssen vielfach in alten, schlecht renovierten Gebäuden, in wenig attraktiven Räumen und mit schlechten sachlichen Arbeitsmitteln ihren Dienst verrichten – und dies, während die Anwälte, die sie tagtäglich sehen, wahrscheinlich gute Büroräume und modernste Technik nutzen können. Und da, wo Anwälte attraktive und freundliche Sekretärinnen einstellen können, müssen Richter vielleicht mit einer übergewichtigen Kräutерhexe mit Gewerkschaftsausweis feilschen, ob die Schreibstube es denn nach zwei Wochen schafft, endlich eine Ausfertigung eines Protokolls herzustellen. Anwälte – jedenfalls die erfolgreichen unter ihnen – verdienen bedeutend besser als Richter; auch dies kann eine Quelle von Neid und Frustration sein. Außerdem sind die Aufstiegsperspektiven für ehrgeizige Richter nicht gut. Die Zahl der Beförderungstellen ist gering; nur wenige Richter können es, schon rein arithmetisch betrachtet, bis zum Oberlandesgericht schaffen, und darüber hinaus geht es oft nur mit dem richtigen Parteibuch. Insgesamt kann sich das Richteramt nach einigen Jahren als weniger erfreulich erweisen, als ursprünglich einmal angenommen. Es ist Sache der Anwälte und Betriebswirte auf Klägersseite, **die naturgegebenen Frustrationen auf der Richterbank nicht noch durch eigene Provokationen zu vergrößern**. (So halte ich das Verhalten eines Kollegen aus einer westdeutschen Großstadt, der regelmäßig mit einem riesigen Bugatti bei Gericht vorfuhr, für außergewöhnlich unklug – ganz zu schweigen von einem Münchener Anwalt, der stets mit einem weißen Rolls-Royce und zwei jungen Assistentinnen in kurzen Röcken auftauchte, allerdings schon wieder als „Original“ galt, was in Bayern als mindestens halbes Kompliment anzusehen ist.)

- Man sollte auch nicht unterschätzen, wie müde viele Richter der ständigen Streitereien sind. Wenn man sich über Jahre von morgens bis abends mit Zank und Streit herumschlagen muss, legt man zumindest Wert auf vernünftige Formen. Ich halte daher einen Ratschlag, den man in manchen Anwaltsratgebern lesen kann, ganz ausdrücklich für falsch: Ich würde niemals den Gegner schmähen und mit Dreck bewerfen, auch nicht „colorandi causa“, wie es viele Anwälte empfehlen; unbedingt verzichten würde ich auf die groben Beleidigungen, wie sie teilweise im englischen Raum üblich sind („*your brain is nothing but a piece of dogshit, woof woof woof*“); persönliche Attacken und arrogante Selbstdarstellung haben weder in den Schriftsätzen noch in der mündlichen Verhandlung etwas zu suchen. Im Gegenteil habe ich persönlich mit Sachlichkeit und Höflichkeit die allerbesten Erfahrungen gemacht. **„Fortiter in re, suaviter in modo“** – **„fest in der Sache, freundlich in der Form“** – dies ist das lateinische Sprichwort, an dem sich Anwälte und Betriebswirte auf Klägersseite orientieren sollten.
- Schließlich neigen viele Mandanten dazu, die Bedeutung der Schriftsatzarbeit zu unterschätzen und die Bedeutung der mündlichen Verhandlung zu überschätzen. (Auch dazu mag die Fernseh-Darstellung beitragen; denn dort finden immer hochdramatische mündliche Verhandlungen statt, die von Überraschungen nur so strotzen; das ist aber nicht die Lebensrealität!). Vom Ablauf her ist es so: Auf die Klageschrift reagiert die Beklagtenseite mit einer Klageerwiderung; hierauf wird in der Regel noch einmal hin- und hergeschrieben (sog. „Replik“ und „Duplik“); unter Umständen folgen noch weitere Schriftsätze, wenn zusätzliche Argumente zu behandeln sind. Erst nach Austausch aller dieser Schriftsätze findet die mündliche Verhandlung statt, in der die Parteien vor die Richterbank gerufen werden. Wenn dieser Punkt erreicht ist, hat sich das Gericht in den allermeisten Fällen schon seine Meinung gebildet; und diese Meinung ist nicht mehr einfach „umzudrehen“. Da helfen auch flammende Plädoyers nichts mehr! Und meistens kommt es nur auf eine Meinung einer einzelnen Person an, auch wenn man vor einem mit mehreren Richtern besetzten Kollegialgericht steht: Denn es ist der sogenannte „Berichterstatter“, der für seine Richterkollegen den Fall aufbereitet und einen Entscheidungsvorschlag macht, das sogenannte „Votum“. Und wenn dieser Berichterstatter sein Handwerk versteht und seine Richterkollegen Vertrauen zu ihm haben, dann folgen sie seinem Votum fast immer; unter Umständen hören sie in der mündlichen Verhandlung nicht einmal mehr zu. Auch daraus folgt: **Größte Sorgfalt in der Schriftsatzarbeit ist zwingend geboten. Was dort verspielt wird, lässt sich später nicht mehr korrigieren.**

Zusammengefasst kann man sagen: Richter sind keine Übermenschen. Sie üben einen anspruchsvollen Beruf aus, der seine ganz eigenen Quellen von Überdross und Frustration enthält. Zudem sind Richter von im einzelnen sehr unterschiedlicher menschlicher und fachlicher Qualität. Wenn man sie erreichen will, dann gilt es, seine eigene Sache möglichst gut zu machen. **Harte Arbeit am Sachverhalt, gründliche Analyse, klare Darstellung, das ist das, was die Anwälte und Betriebswirte auf Klägersseite leisten können und müssen.** Und dann wird man im Regelfall auch Gehör auf der Richterbank finden – oder dem Richter jedenfalls das Abfassen eines klageabweisenden Urteils möglichst schwer machen, so dass es Angriffspunkte für die Berufungs- oder Revisionsinstanz gibt.

Zur Erläuterung: Sofern vorstehend vom „Aktionsbund“ gesprochen wird, bezieht sich Dr. Schirp auf den „Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e. V.“, abgekürzt auch „AAA“, die größte Interessenvertretung von (Privat-)Anlegern in Deutschland auf dem Gebiet geschlossener Fonds – bei Interesse: www.aktionsbund.de – und ständiger

Kooperationspartner seiner Kanzlei Schirp Neusel & Partner. Ich teile die Grundidee dieser Kooperation, juristisches und wirtschaftliches Verständnis und Können intensiv zu verbinden, nehme aber für mich in Anspruch, dass Sie bei mir *beides* vorfinden – und trotzdem nur einen Ansprechpartner haben und brauchen.