

Oliver Kempkens

Den Souverän an den Tisch bringen

ZKM2003568

Verhandlungsarchitektur und Vergleichsdynamik in asymmetrischen grenzüberschreitenden Konflikten

Steht einer Privatperson ein Souverän gegenüber, kehrt sich die Logik des Rechtsstreits um. Man kann ihn gewinnen und trotzdem leer ausgehen, weil sich das Urteil nicht vollstrecken lässt. Dann entscheidet nicht das Recht allein, sondern die Verhandlung, und das Gericht ist nur einer von mehreren Tischen. Der Beitrag entwickelt am öffentlich dokumentierten Verfahren *Haya gegen Al Maktoum* eine – auf andere Konfliktkonstellationen übertragbare – Architektur des Hebels für die schwächere Partei und verbindet sie mit dem Kern konsensualer Streitbeilegung, dem evaluativen Vergleichsverfahren. Behandelt werden Jurisdiktionsdesign, Informationsinstrumente einschließlich OSINT, das Spiel hinter dem Tisch, Beziehungskanäle, die Rolle des Anwaltsteams und die Ökonomie privater Prozessfinanzierung bei fehlender Vollstreckbarkeit.

A. Einleitung: Gewinnen ohne Vollstrecken

Streitende Parteien verhandeln im Schatten des Rechts.¹ Das setzt voraus, dass der Schatten auf beide fällt. Bei einem Souverän ist das nicht so, denn gegen einen regierenden Herrscher kann man klagen, aber kaum vollstrecken. Sein Vermögen liegt außerhalb der Reichweite des Gerichts, Immunitäten stehen im Weg, und Nichterfüllung kostet ihn zunächst nichts. Wer seinen Fall mit Urteilssumme mal Gewinnwahrscheinlichkeit bewertet, rechnet an der Wirklichkeit vorbei. Zu bewerten ist etwas anderes, nämlich die Wahrscheinlichkeit, dass freiwillig gezahlt wird.

Der Rechtsstreit ist hier kein Weg zum Rechtsbehelf, sondern ein Zug in einer größeren Kampagne, die parallel mit der Gegenseite, ihren Beratern, ihrem Umfeld und der Presse geführt wird.² Das Produkt ist kein Urteil, sondern eine Lage, in der Erfüllung für die Gegenseite der bequemste Ausweg wird. Diese Lage entsteht nicht von selbst. Man baut sie.

Ich stütze mich durchgehend auf einen öffentlichen Fall, das englische Verfahren zwischen Prinzessin *Haya bint Al Hussein* und Scheich *Mohammed bin Rashid Al Maktoum*,

dem Herrscher von Dubai, das im November 2021 in einem Finanzurteil endete.³ Zugesprochen wurde ein Paket von über 550 Mio. GBP – das höchste in der Geschichte der englischen Familiengerichte, aufgebaut auf kapitalisierten Sicherheitsbudgets und einer Bankgarantie über 290 Mio. GBP.⁴ Der Fall ist im Umfang eine Ausnahme, in der Struktur die Regel. Weil er veröffentlicht ist, lässt sich an ihm alles zeigen, ohne Vertrauliches zu berühren.

Zum Hintergrund: Prinzessin *Haya bint Al Hussein*, Halbschwester des jordanischen Königs, verließ Dubai im April 2019 und ließ sich mit den beiden gemeinsamen Kindern in England nieder. Ihr früherer Ehemann, Scheich *Mohammed bin Rashid Al Maktoum*, ist Herrscher von Dubai sowie Vizepräsident und Premierminister der Vereinigten Arabischen Emirate. In den vorausgegangenen Verfahren stellte der High Court fest, dass er zwei Töchter aus einer anderen Ehe hatte entführen und festhalten lassen und gegen die Antragstellerin eine Kampagne aus Drohung und Einschüchterung geführt hatte, bis hin zum Ausspähen ihrer Telefone und derer ihres Rechtsteams. Deshalb ging es im Finanzverfahren nicht um Unterhalt im üblichen Sinn: Den größten Teil des Zugesprochenen macht die Sicherheit von Mutter und Kindern aus, weil die zentrale Gefahr, so ausdrücklich der Richter, vom Antragsgegner selbst ausgeht. Neu ist an der folgenden Betrachtung nicht ein einzelnes Werkzeug, sondern das Zusammenspiel von Forum, Information, Publikum, Beziehung, Verfahren und Sicherung.

B. Die Vollstreckungslücke

Der erste Schritt ist, die Vollstreckungslücke ehrlich zu bepreisen. Die beste Alternative der stärkeren Seite zu jeder Einigung heißt oft schlicht, nichts zu tun.⁵ Das Verfahren ignorieren, keinen Anwalt bestellen, ein Versäumnisurteil hinnehmen, das gegen Palast und Staatskonten nie vollstreckt wird.

Praktisch bedeutet das eine andere Rechnung. Der Wert des Falls bemisst sich nicht nach der Urteilssumme mal Ge-

¹ Mnookin/Kornhauser, Yale Law Journal 1979, 950.

² Watkins/Passow, Negotiation Journal 1996, 325.

³ High Court (Family Division), Urt. v. 19.11.2021 – [2021] EWFC 94 (*Haya J. Al Maktoum*).

⁴ Al Jazeera, Dubai ruler ordered to pay princess \$734m in royal divorce case, 21.12.2021, abrufbar unter: [aljazeera.com](https://www.aljazeera.com) (zuletzt abgerufen 5.8.2026).

⁵ Fisher/Ury/Patton, *Getting to Yes*, 3. Aufl., New York 2011, S. 104.

wahrscheinlichkeit, sondern nach der Wahrscheinlichkeit, dass tatsächlich, freiwillig und gesichert gezahlt wird, mal dem Betrag, abzgl. der Kosten, die man aufwendet, um diese Wahrscheinlichkeit zu erhöhen. Wer diese Frage ehrlich stellt, verlagert seine Mittel dorthin, wo ein zusätzlicher Euro die Kosten der Nichterfüllung am stärksten hebt, und nicht dorthin, wo der schönste Schriftsatz entsteht. Zu bedenken ist auch der Zeitpunkt: Eine gesicherte Zahlung in absehbarer Zeit ist mehr wert als ein höherer Titel, der über Jahre nicht realisiert wird.

Nicht jeder mächtige Gegner ist gleich. Ein souveräner Staat als Schuldner, ein staatsnahes Unternehmen, ein amtierendes Staatsoberhaupt und ein Herrscher in einer privaten Rechtsbeziehung unterscheiden sich in der Immunität, in der Mischung aus persönlichem und staatlichem Vermögen und in den erreichbaren Hebeln. Der gemeinsame Nenner ist nicht die Souveränität, sondern die praktische Nicht-Erzwingbarkeit: die Fähigkeit, eine ungünstige Entscheidung hinzunehmen, ohne sogleich Vermögen, Autorität oder Handlungsfreiheit preiszugeben. Wer den konkreten Fall in diese Kategorien einordnet, erkennt früh, welche Hebel überhaupt greifen können.

Daraus folgt dreierlei. Der Schwerpunkt wandert von der Taktik am Tisch zur Gestaltung des Deals und zu den Zügen davor und daneben.⁶ Das Urteil wird vom Zwangsmittel zum Kommunikationsmittel. Ein begründetes öffentliches Urteil verändert, was Banken, Gerichte, Journalisten und das Umfeld der Gegenseite glauben und sagen dürfen, und damit die Kosten des Mauerns. Und die Aufgabe wird präzise. Man knüpft nicht-rechtliche Kosten an die Nichterfüllung, reputativ, politisch, wirtschaftlich, und hält dabei jedes Mittel für rechtmäßig und legitim. Das ist keine Nebenbedingung, sondern eine Warnung. Eine Kampagne, die von rechtmäßigem Druck in Nötigung kippt, zerstört das wertvollste Aktivum der schwächeren Seite, ihre moralische Asymmetrie.⁷

C. Die Architektur des Hebels

I. Jurisdiktionsdesign

Gegen einen Souverän findet man den Gerichtsstand nicht, man baut ihn. Das englische Recht bietet zwei Wege. Teil III des Matrimonial and Family Proceedings Act 1984 erlaubt finanzielle Abhilfe nach einer ausländischen Scheidung, wenn Anknüpfungen bestehen, meist der gewöhnliche Aufenthalt, gefiltert durch das Ermessen, das der Supreme Court gezogen hat.⁸ Schedule 1 des Children Act 1989 erlaubt Leistungen für ein in England lebendes Kind, unabhängig davon, ob die Eltern je verheiratet waren.⁹ Beide knüpfen an Aufenthaltstatsachen, die man durch echte Niederlassung schaffen kann. Genau das trägt den Vorwurf des

Scheidungs-tourismus und zugleich die Verteidigung, es gehe um den Zugang zum Recht für die verlassene schwächere Seite.

Verhandelt wird damit lange vor dem ersten Schriftsatz. Ein Aufenthalt, der nur Kulisse ist, riskiert die Abweisung im Ermessen und die öffentliche Entzauberung. Ein Aufenthalt, der eine echte Verlagerung ist, erzeugt Zuständigkeit als Nebenprodukt.

Für die Praxis heißt das zweierlei. Erstens: Jurisdiktionsdesign braucht Vorlauf; wer erst mit dem Streit an die Zuständigkeit denkt, kommt zu spät. Zweitens: Die Anknüpfung muss auf tatsächlichen Umständen beruhen. Ein bloß behaupteter Aufenthalt hält weder der gerichtlichen Prüfung im Ermessen noch der öffentlichen Beobachtung stand, während eine tatsächliche Verlagerung des Lebensmittelpunkts die Zuständigkeit beiläufig und belastbar begründet.

II. Informationsinstrumente: Discovery und OSINT

Das zweite Feld ist Transparenz. Staatsnahe Gegner leben von Diskretion. Wer glaubhaft strukturierte Transparenz androht, verändert die Kosten des Mauerns. Das schärfste Werkzeug ist Section 1782 des US-Rechts.¹⁰ Sie erlaubt, eine in den USA angetroffene Person zur Beweisvorlage für ein ausländisches Verfahren zu zwingen, nach den Kriterien aus Intel¹¹ und im engeren Rahmen aus ZF Automotive.¹² Weil Dollarzahlungen über New Yorker Korrespondenzbanken laufen, kann Beweiserhebung bei Clearing-Instituten die Zahlungsströme der Gegenseite für ein Familiengericht sichtbar machen. Für einen Kreis, der Diskretion schätzt, hat das Gewicht.

OSINT¹³ tut etwas anderes und ist für die schwächere Seite leichter zu haben. Es geht nicht um Bloßstellung, sondern um eine Karte. Aus öffentlichen Registern, Publikationen und Unternehmensdaten entsteht ein Bild des Umfelds, mit Geschäftspartnern, Mittlern, Finanziers und wunden Punkten. Diese Karte ist der Rohstoff für das nächste Kapitel, denn sie zeigt, wer am fortgesetzten Streit verliert und wessen Interessen deshalb von denen des Prinzipals abweichen. Ist der Prinzipal unerreichbar, zeigt die Karte die Erreichbaren.

Beides steht und fällt mit der Legitimität. Beweiserhebung und Kartierung sind Hebel – aber nur solange sie einem legitimen Erkenntniszweck dienen. Wer sie allein als Drohmittel einsetzt, riskiert dagegen berufsrechtliche wie persönliche Haftung. Diese Linie zieht die Rechtsberatung, bevor das erste Schreiben rausgeht, nicht danach vor Gericht.

⁶ *Lax/Sebenius*, 3-D Negotiation, Boston 2006, Kap. „Negotiate in Three Dimensions“.

⁷ *Mnookin*, Bargaining with the Devil, New York 2010, Kap. „Recognition, Legitimacy, and Morality“.

⁸ Siehe Matrimonial and Family Proceedings Act 1984, Part III und UK Supreme Court, [2010] UKSC 13 (Agbaje *J.* Akinnoye-Agbaje).

⁹ Children Act 1989, Schedule 1.

¹⁰ 28 U.S.C. § 1782.

¹¹ US Supreme Court, 542 U.S. 241 (2004) (Intel *J.* Advanced Micro Devices).

¹² US Supreme Court, 596 U.S. 619 (2022) (ZF Automotive *J.* Luxshare).

¹³ OSINT (Open Source Intelligence) bezeichnet die systematische Auswertung öffentlich zugänglicher Quellen zu Aufklärungszwecken. Dazu Akhgar/Bayerl/Sampson (Hrsg.), Open Source Intelligence Investigation, Springer 2016.

III. Publikum und Koalition: das Spiel hinter dem Tisch

Ein Verhandler spielt zwei Spiele zugleich, eines mit der Gegenseite und eines mit seinem eigenen Umfeld, dessen Zustimmung seinen Spielraum begrenzt.¹⁴ Ein Souverän verhandelt auch privat vor Publikum, vor Hof und Familie, Nachfolgepolitik, religiösen Autoritäten, Diaspora-Medien und dem Geschäftsnetz, von dem sein Rang abhängt. Das Verhalten des Prinzipals folgt den Erwartungen dieses Umfelds, und das Umfeld ist oft besser erreichbar als er selbst.

Das ist das Spiel hinter dem Tisch.¹⁵ Wenn der Prinzipal praktisch unerreichbar ist, arbeitet man an den Speichen statt an der Nabe. Anhand der Karte aus dem vorigen Abschnitt findet man die Figuren, deren Interessen vom Streit abweichen, und verändert rechtmäßig, was sie wissen und erwarten. Die Reihenfolge entscheidet. Züge abseits des Tisches werden so gesetzt, dass die, deren Duldung der Prinzipal braucht, nacheinander die Einigung vorziehen.¹⁶ Man verschiebt nicht ihn, man verschiebt ihre Anreize, und ihr Druck bewegt ihn.¹⁷

Öffentlichkeit ist ein Mittel in diesem Spiel. Über sie erfährt ein verstreutes Umfeld, was es sonst nicht wüsste, und für jemanden mit echten Sicherheitsorgen kann Sichtbarkeit selbst Schutz sein. Sie ist zugleich das gefährlichste Mittel. Sie verhärtet Positionen, weil sie ein Zugeständnis mit Gesichtverlust verknüpft, sie nutzt sich ab, und sie kann die eigene Stellung vor Gericht untergraben, wenn das Verfahren wie Theater aussieht. Der Ankerfall zeigt diese Dimension öffentlich. Er lief vor intensiver internationaler Beobachtung, und wie das Gericht die Zahlung ausgestaltet hat – vorab gesichert statt auf späteren Zugriff vertrauend –, lässt sich nur erklären, wenn man über das Verhältnis der beiden Parteien hinausblickt.¹⁸

Vier Regeln halten das Spiel im Rahmen. Erstens Legitimität: Man informiert und richtet Anreize neu aus, man schüchtert niemanden ein. Wer diese Linie überschreitet, verliert die moralische Asymmetrie und wird selbst zum Beklagten. Zweitens Dosierung: Öffentlichkeitsdruck ist ein schwindendes Gut. Drittens Umkehrbarkeit: Jede Stufe muss den Rückweg offenlassen. Viertens das Ziel: Nicht die Demütigung des Prinzipals, sondern die Unterstützung, sein eigenes Spiel zu gewinnen, damit ein Ja vor seinem Umfeld erklärbar wird, als Pflicht, Großzügigkeit oder Schlussstrich, nicht als Niederlage.

Der Umgang mit Öffentlichkeit folgt einer einfachen Faustregel. In der Mitte wirkt sie, an den Rändern schlägt sie um: Zu wenig Druck bleibt folgenlos, zu viel verwandelt jedes Zugeständnis in eine sichtbare Niederlage und verengt den Korridor möglicher Einigungen. Jeder öffentliche Schritt sollte deshalb einen stillen Kanal an seiner Seite haben, über

den die Gegenseite reagieren kann, ohne das Gesicht zu verlieren.

IV. Beziehungskanäle: Mittler und die goldene Brücke

In Auseinandersetzungen mit einem Souverän sind die eingenommenen Positionen starr, die dahinterliegenden Interessen dagegen beweglich.¹⁹ Einen Herrscher treibt mehr als Geld, nämlich Würde, Abstammung, Religion, Privatheit und die Deutungshoheit. Das zu sichern erreicht kein rein streitiges Verfahren. Deshalb der vierte Hebel, geachtete Mittler aus der Welt der Gegenseite, beiden Seiten vertraut, die einen Vorschlag tragen, den kein Anwaltsschreiben tragen kann. Öffentlich bekannte Vergleiche mit Souveränen zeigen dasselbe Muster. Ernsthaft verhandelt wird erst, wenn eine informelle Figur für die Beherrschbarkeit einer Lösung bürgt. Die Kunst dabei ist, die Welt der Gegenseite zu verstehen und substantiell trotzdem nichts herzugeben,²⁰ und das Ziel ist die goldene Brücke,²¹ ein Ausweg, den der andere aufrecht gehen kann.

V. Das Anwaltsteam: Instrument, nicht Motor

Überraschend ist, dass die ausführende Kanzlei oft die wichtigste Größe ist. Der Grund steht in Abschnitt B. Die Rechtsfrage ist meist klar, unsicher ist nicht der Sieg, sondern die Erfüllung. Wo das Urteil der leichte Teil ist, zählt weniger die Dogmatik der Kanzlei als ihr Beitrag zur Kampagne. Drei Dinge treiben die Auswahl. Die Ambition des führenden Partners, der den Fall als Signaturmandat behandelt und an den Teilen arbeitet, die auf keiner Rechnung stehen. Name und Adressprestige, kein Selbstzweck, sondern Signal an die Berater der Gegenseite und die Presse, dass der Anspruch ernst und ausgestattet ist. Und ein Track Record in vergleichbaren, sichtbaren Mandaten. Den Barrister wählt man noch enger, nach Erfahrung im nächstliegenden Vergleichsfall, weil der Satz, das gab es schon in dieser Größenordnung, die Vorstellung des Möglichen bei der Gegenseite verengt. Das ersetzt keine gute juristische Arbeit, es ordnet sie ein. In einem Streit, der über Architektur entschieden wird und nicht über das Plädoyer, ist das Team eines von mehreren Instrumenten, gewählt für Glaubwürdigkeit und Signal so sehr wie für die Kunst am Pult.

Das ist bewusst zugespitzt und eher Hypothese als zweifelsfreier Befund. Wo die Rechtsfrage klar ist und die Unsicherheit bei der Erfüllung liegt, zählt der Beitrag der Kanzlei zur Kampagne mehr als ihre Dogmatik. Das heißt freilich nicht, dass man deshalb schlecht besetzen dürfte.

D. Verfahren: den Souverän einbinden

Souveräne meiden Verfahren, die nach Unterwerfung aussehen. Die englische Praxis hat dafür ein Format, die Finan-

¹⁴ Putnam, International Organization 1988, 427.

¹⁵ Sebenius, Negotiation Journal 2013, 7.

¹⁶ Lax/Sebenius, 3-D Negotiation, Boston 2006, Kap. „Get the Sequence and Basic Process Choices Right“.

¹⁷ Schelling, The Strategy of Conflict, Cambridge/Mass., 1960, S. 21 ff.

¹⁸ High Court (Family Division), Urt. v. 19.11.2021 – [2021] EWFC 94 (Haya /J. Al Maktoum).

¹⁹ Fisher/Ury/Patton, Getting to Yes, 3. Aufl. New York 2011, S. 42.

²⁰ Mnookin/Peppet/Tulumello, Beyond Winning, Cambridge/Mass. 2000, S. 44 ff.

²¹ Ury, Getting Past No, New York 1991, Kap. „Build Them a Golden Bridge“.

cial Dispute Resolution und ihre private Variante, vertraulich, ohne Präjudiz, evaluativ, von einem Richter geführt. Das passt genau auf die Einwände. Kein öffentliches Protokoll, keine bindende Entscheidung, ein autoritativer Dritter, dessen Risikoeinschätzung die Erwartungen zusammenführt, und ein Rahmen, in dem Teilnahme aus Sicht der Gegenseite keine Zuständigkeit anerkennt. Für die schwächere Seite kommt ein zweiter Vorteil hinzu. Souveräne bestellen ihre Anwälte oft erst an der Schwelle zur Verhandlung. Das Format macht aus diesem späten Auftauchen einen geordneten Entscheidungspunkt. Man sollte das evaluative Verwaltungsverfahren deshalb nicht als Notlösung planen, sondern als Ziel, und den Zeitplan von dort rückwärts bauen. Für das Konfliktmanagement liegt hier, in der evaluativen Konsensualen Streitbeilegung, der eigentliche Ort der Lösung.

Für die deutsche Leserschaft lohnt der Blick auf das Format. Die Financial Dispute Resolution ist ein gerichtsinternes, aber unverbindliches Vergleichsgespräch: Ein Richter, der später nicht entscheidet, bewertet vertraulich und ohne Präjudiz die Risiken beider Seiten und führt so die Erwartungen zusammen. Der Sache nach entspricht das dem evaluativen, güterichterlichen Vorgehen, wie es die konsensuale Streitbeilegung auch im deutschen Verfahren kennt. Der Reiz gegenüber einem Souverän liegt darin, dass die Teilnahme keine Unterwerfung signalisiert und dennoch ein autoritativer Dritter die Verhandlung strukturiert. Eben deshalb sollte man dieses Gespräch nicht als Nebenprodukt des Prozesses behandeln, sondern von Beginn an darauf hinarbeiten.

E. Das Ergebnis auf Erfüllung gestalten

Zunächst eine Klarstellung, die für das Konfliktmanagement zentral ist. Urteil, Vergleich, Sicherung und tatsächliche Erfüllung sind nicht dasselbe. Der Ankerfall endete mit einem Urteil, nicht mit einem Vergleich; die evaluative, konsensuale Streitbeilegung bleibt gleichwohl der bevorzugte Ort einer Lösung, nur wurde sie hier nicht erreicht. Für die Einordnung folgt daraus etwas Wichtiges: *Haya* ist ein positives Beispiel, aber nicht für gelungene Vollstreckung gegen einen Souverän, sondern für ein Urteil, das die Vollstreckung überflüssig macht. Der Richter hat die Zahlung so gestaltet, dass sie nicht von der fortlaufenden Zahlungsbereitschaft des Schuldners abhängt: eine Einmalzahlung von 251,5 Mio. GBP binnen drei Monaten und, für die laufenden jährlichen Leistungen von rund 11,2 Mio. GBP, eine im Voraus gestellte Bankgarantie über 290 Mio. GBP bei einer internationalen Bank. Es wäre, so der Richter ausdrücklich, falsch, die Sicherheitszahlungen über viele Jahre ausgerechnet von der Quelle der Hauptgefahr leisten zu lassen. Die eigentliche Vollstreckung steckt damit in der Urkunde, nicht im späteren Zugriff auf Vermögen. Zu beachten bleibt, dass ein regierender Herrscher in einem privaten Familienverfahren nicht dasselbe ist wie ein souveräner Staat als Schuldner. Persönliches Vermögen, Staatsvermögen und Immunität sind voneinander zu trennen. Die auf dem Fall gewonnenen

Erkenntnisse sind daher nicht ohne weiteres auf Verfahren gegen souveräne Staaten übertragbar.

Fällt die Vollstreckung als Druckmittel weg, wird die Urkunde selbst, ob Vergleich oder tenoriertes Urteil, zum Vollstreckungsmechanismus. Drei Prinzipien: (1.) Kapital früh und gesichert, gestaffelte Zahlungen abgesichert mit Mitteln des normalen Handelsrechts, mit Bankgarantien, Treuhand und unabhängigen Treuhändern in neutralen Jurisdiktionen. Der Ankerfall ist die Vorlage, mit kapitalisierten Budgets und einer Garantie über 290 Mio. GBP, gerade weil laufende freiwillige Erfüllung nicht zu unterstellen war.²² (2.) Verzug muss sich selbst vollziehen, mit Fälligestellung, Informationsrechten und Streitklauseln in vollstreckbaren Foren, damit ein Bruch Folgen auslöst, ohne erneute Klage gegen den Souverän persönlich. Und (3.) die Versorgung des Kindes gehört vom Verhalten der Erwachsenen getrennt. Kaskaden, die Zahlungen an Schweigen oder Wohlverhalten binden, machen aus einem Vergleich eine Dauerverhandlung, in der die stärkere Seite die Option hält, und werfen Legitimitätsfragen auf, die niemand als Preis des Abschlusses hinnehmen sollte. Der Gedanke des Nachvergleichs²³ ist hier Warnung, nicht Ziel. In asymmetrischen Konflikten läuft die Neuverhandlung bergab, und die Urkunde legt das Gelände fest.

Die Sicherungsmittel verdienen einen zweiten Blick, weil sie im asymmetrischen Fall die eigentliche Arbeit leisten. Eine im Voraus gestellte Bankgarantie verlagert das Ausfallrisiko vom Schuldner auf ein solventes, dem Zugriff zugängliches Institut; Treuhandlösungen und unabhängige Treuhänder in neutralen Jurisdiktionen tun dasselbe für gestaffelte Zahlungen. Der Gedanke ist stets derselbe: Nicht die Bereitschaft des Schuldners soll die Erfüllung tragen, sondern eine Struktur, die auch dann greift, wenn diese Bereitschaft schwindet. Je weniger eine spätere Leistung von einer erneuten Entscheidung des Souveräns abhängt, desto eher ist sie tatsächlich zu erwarten.

F. Prozessfinanzierung ohne Vollstreckung

Es gibt einen strukturellen Grund, warum Prozessfinanzierung in Familienstreitigkeiten fast fehlt, und gegen einen Souverän wirkt er am härtesten. Kommerzielle Finanziers bepreisen einen Fall über ein vollstreckbares Urteil, denn das Urteil ist ihr Sicherungsgut. Hier gibt es dieses Gut kaum, weil die Zusprennung real, aber praktisch nicht durchsetzbar ist. Geld fließt nur bei Einigung. Damit hängt der ganze Wert des Falls daran, freiwillige Zahlung herbeizuführen, und deshalb ist es die integrierte Kampagne und nicht der Rechtsstreit, was am Ende zählt. Finanzierung gibt es in diesem Umfeld, wenn überhaupt, privat und persönlich, und der Finanzier trägt die vollen Kosten eines Verfahrens, dessen einziger Ausgang die Einigung ist.

Das schafft ein Dreieck von Interessenkonflikten. Zwischen Finanzier und Klägerin liegen geteilte Hoffnung, ungleiche Risikoneigung und kein Mechanismus für den Konflikt zwi-

²² High Court (Family Division), Urt. v. 19.11.2021 – [2021] EWFC 94 (*Haya* / *J. Al Maktoum*).

²³ *Raiffa*, *Negotiation Journal* 1985, 9.

schen wirtschaftlichem Ergebnis und Würde. Zwischen Klägerin und Kanzlei kann eine stunden- und Korrespondenzgetriebene Vergütungsstruktur dazu führen, dass Dokumentation und Aufwand wichtiger werden als das Ergebnis; zugleich verantwortet niemand die Frage, was das Recht wert ist, wenn es nicht erfüllt wird. Zwischen Finanzier und Kanzlei fehlt dem Zahlenden die Weisung. Unverzichtbar ist daher ein schriftliches Governance-Protokoll von Anfang an. Es sollte vor dem ersten Schriftsatz festlegen, wer entscheidet und wer einen Vergleich ablehnen darf, ob es eine Untergrenze gibt, unterhalb derer nicht verglichen wird, wie weitere Kosten freigegeben werden, was bei einem Strategiewechsel gilt, welche Informationen der Finanzier erhält und wie die Unabhängigkeit der anwaltlichen Beratung gewahrt bleibt, und es sollte das Geld strikt vom persönlichen Verhältnis trennen. Erst diese Ordnung verhindert, dass aus geteilter Hoffnung im Konfliktfall eine zweite Auseinandersetzung wird.

G. Praxis und Fazit

Für die Praxis lässt sich das bündeln.

1. Zuerst die Vollstreckungslücke diagnostizieren und die Wahrscheinlichkeit von Vergleich und Erfüllung bepreisen, nicht den Urteilswert.
2. Den Rechtsstreit als einen Tisch unter mehreren behandeln und die Züge davor planen, bevor man an die Taktik geht.
3. Den Hebel als Portfolio bauen, über Jurisdiktion, Information, Publikum und Koalition, Beziehungen und die Wahl des Teams, und so eskalieren, dass jede Stufe rechtmäßig, legitim und umkehrbar bleibt.
4. Mit OSINT das Umfeld kartieren, die Figuren finden, deren Interessen vom Streit abweichen, und an den

- Speichen arbeiten, wenn die Nabe unerreichbar ist, stets durch rechtmäßige Anreize, nie durch Nötigung Dritter.
5. Öffentlichkeit dosieren und jeden öffentlichen Zug mit einem privaten Kanal paaren, der ein Ja offenhält.
6. Auf das evaluative, vertrauliche Vergleichsverfahren hin planen und das späte Auftauchen der Gegenseite einkalkulieren.
7. Auf Erfüllung gestalten, mit gesichertem Kapital, selbstvollziehendem Verzug, unabhängiger Verwaltung und der Versorgung des Kindes getrennt vom Verhalten der Erwachsenen.
8. Private Finanzierung von Anfang an schriftlich ordnen, nicht nach der ersten Krise.

Der rote Faden ist einfach. Wo der Schatten des Rechts nur auf eine Seite fällt, werden Rechte nicht durch das Urteil real, sondern durch Gestaltung, die des Forums, der Informationen, der Publika, der Beziehungen, des Verfahrens und vor allem der Urkunde. Die schwächere Seite gewinnt und ist härter prozessiert als der Souverän. Sie gewinnt, wenn überhaupt, indem sie eine Lage gestaltet, in der die Erfüllung am Ende das Einfachste ist, was er tun kann.



Dr. Oliver Kempkens

Managing Partner von Kempkens x Kohler in München. Ausgebildet in Recht (Universitätsstudium), Mediation (M.A., Viadrina) und Soziologie (Dr., MGIMO); und derzeit Habilitand im Bereich Politik (MGIMO). Er berät und lehrt zu Verhandlungsführung und Streitbeilegung. In einem vergleichbaren Verfahren war er als Prozessfinanzierer und -strategie tätig.