

德国办案随感 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E5_BE_B7_E5_9B_BD_E5_8A_9E_E6_c122_479367.htm 2000年8月份，德国音乐大亨ROLF DEYHLE的家族代表RAINER DEYHLE先生专程到中国少林寺拜见释永信方丈，提出与中国少林寺在德国从事文化项目合作的意向。作为中国少林寺的法律顾问，我参与了会谈。RAINER DEYHLE先生13年前曾在少林寺习武并与释永信方丈相识，作为一个外国人对少林文化与精神有着切身、正确和独到的理解。通过与其初步讨论，我们对其合作意向基本认同。2000年9月，我陪同释永信方丈及其弟子释延海前往德国对该项目可行性进行考察。在一周的时间内，先后考察了德国汉诺威、柏林、拜得佩尔蒙得、斯图加特等几个城市，并受到了德国财政部长HANS EICHEL先生等政府要员的接见。通过这些考察工作，了解到该DEYHLE家族在德国上流社会举足轻重，家族业务遍布欧美非，涉及音乐、影视、医药、酒店、IT等诸多领域。在与ROLF DEYHLE先生深入洽谈后，双方统一了思想，确定了一个初步合作方案。双方拟定在德国柏林先成立一所少林文化中心，以此为基础，传播、宏扬少林文化，并为中国少林寺在海外的维权提供协助和支持。2000年12月，RAINER DEYHLE先生及其两位投资律师再到郑州，双方开始正式洽谈。经过四日的谈判，双方就在德国成立少林文化中心这一项目达成了框架性认识。2000年1月，德方拟定合作协议书草稿。2001年2月，我奉命独自一人前往德国柏林与德方进行第二轮正式谈判。在与德方律师的谈判中，由于德方律师严格、固执地依照绝对公平的原则进行谈判，在进行了一下午的协商后，协议草稿谈

判暂时中止。我方即刻改变策略，巧妙地说服RAINER DEYHLE先生在以后十二天中亲自与我就剩余的16条条款进行谈判，其律师不再参与。对于德方律师最为最不公平的一条，我仅用两句话从商业利益角度分析即取得RAINER DEYHLE先生的认可。双方谈判进行了极为艰苦，德国人办事的细致、严谨得到了充分地体现。谈判最为劳累的一天，双方从早上9点半开始直到晚上8点半除了喝水以后，粒米未进。经过前后六稿的修正，双方意见基本趋于一致。但就在此时，德方ROLF DEYHLE对于争议解决方式的态度出现了反复。在劝说RAINER DEYHLE先生同意选择中国（北京）国际仲裁委员会处理争议后，ROLF DEYHLE先生一再拒绝。对此条款，客观讲，并非是根本性条款，但出于民族自豪感及保护我方利益考虑，我方也一再施加压力。德方被迫从由柏林法院处理退至选择美国或欧洲法院。RAINER DEYHLE先生迫于无奈，甚至请其岳父出面，以西门子为例对ROLF DEYHLE先生进行相劝。但ROLF DEYHLE先生仍然坚持己见。在此情况下，我方再度改变策略，将该条款悬置。在此期间，我成功地说服RAINER DEYHLE先生将其先行在欧盟申请的“少林”商标申请权无偿转让给了中国少林寺。2001年3月，ROLF DEYHLE先生亲赴少林，双方进行第三轮正式谈判。对于此前遗留的问题最终达成了一致意见，并正式签订合作协议书。经过德方细致、周密的准备，2001年7月27日德国少林文化中心在德国首都柏林最繁华的库达姆大街正式揭牌。开业前后现两个多月，德国电视、广播、报纸、杂志等各种新闻媒体10多家予以了跟踪报道，特别是在开业当天前来采访的媒体更多达40多家。德国少林文化中心的开业一举成功

。截止目前，德国少林文化中心不仅接待了德国各级政要，而且受到了国内新华社等媒体的报道，并接待了刘德华等名流的访问。该中心并成功地以四审全胜的纪录取得了对长期在海外组织假冒少林寺武僧商业表演的奥地利PP公司的诉讼胜利。从而有利地维护了少林寺的合法权益。德国少林文化中心的项目运作并成为了少林寺在海外进行文化交流的一种模式。我所为少林寺此项目提供的法律服务不仅取得少林寺的认可，并受到了德方的赞扬。通过全程参与此项目的运作，我感触最深的几点是：一、诸如德国这类西方发达国家的企业、公民的法律意识远远强于我国的企业、公民。就此项目而言，德方第一有律师参与，第二前后有两位公司、投资律师、一位商标专利律师和一位税务律师参与进来，再加上RAINER DEYHLE先生本人也具有律师执照，共有五位律师负责。我在与美国人、法国人等接触时也是一样。一经初步接触，他们就去找自己的律师。然而我在巴黎与法国华裔接触时就又不一样。几代在海外生活的华裔第一反映仍然是找关系。二、精通至少一门外语的重要性。此项目从谈意向到正式签约，双方均是用英语直接沟通。合同中并明确规定该合同及此后双方所有交流性文件均使用英语。如果说基本接待、交流可以通过翻译人员进行，但对于合同等至关重要的文件，只有直接交流才能确保其精确性和真实性。此项目中，就和我们在国内进行商业谈判时一样，双方对于文件的每一句话甚至每一个字都斤斤计较。通过翻译进行，效率与质量也就可想而知。三、原则性与灵活性的结合和有机运用。简单讲，仅以专业的律师服务精神服务还不够，还要学习商业的思维方式。否则的话，基本上不会有一起商业业务可有

进行了。任何一起商业业务均存在法律风险，但法律风险本身发生的机率也须考虑，商业利益更需要考虑。在此项目中，我们较德国律师稍胜一筹之处就在于此。这一点也是我们比北京、上海一些律师事务所律师有优势之处。他们在相当程度上和范围内由于专注于非诉业务，甚至连法律上的实战经验也不足。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com