CENTRALE-FUER-MEDIATION.DE PVSt 47561 15. Dezember 2017 | 20. Jahrgang | S. 205 – 244 | **Heft 6/17**

Mit Jahresregister 2017

zkm

ZEITSCHRIFT FÜR KONFLIKTMANAGEMENT

VERHANDELN | MEDIATION | STREITBEILEGUNG

208 5 Jahre MediationsG: Die Mediation – des Anwalts ungeliebte Braut?
Michael Plassmann

213 Gesetzgeberische Optionen zur Integration der autonomen Konfliktlösung in das deutsche Rechtssystem
Reinhard Greger

222 Mediation in China
Annette Erpenstein

230 Mediative Führungskompetenz
Norbert Jochens/Frank Vogel

240 VG Minden: Vertraulichkeitsabrede schützt nicht vor gesetzlicher Auskunftspflicht
m. Anm. *Nils Goltermann*

ottoschmidt

Centrale für **Mediation**

Michael Plassmann

5 Jahre MediationsG Die Mediation – des Anwalts ungeliebte Braut?

Auch fünf Jahre nach Inkrafttreten des MediationsG hadert die Mediationsszene mit der zurückhaltenden Inanspruchnahme durch die Anwaltschaft. Die Anwälte ihrerseits setzen hingegen in der deutlich überwiegenden Zahl ihrer Mandate weiterhin und in erster Line auf ihr eigenes Verhandlungsgeschick oder den Entscheider. Da stellt sich die Frage: Was fehlt eigentlich der Braut – oder vielleicht dem Bräutigam? Ein Erklärungsversuch aus Sicht und der Erfahrung eines Anwalts und Mediators.

A. Erwartungen und Status Quo

Erinnern wir uns kurz: Als am 26. Juli 2012 das MediationsG in Kraft trat, erhielten der Mediator und das Verfahren einen äußerst – und zugleich angenehm – schlanken gesetzgeberischen Rahmen. Trotz des Umsetzungsauftrages und des anspruchsvollen Zieles der EU-Richtlinie[1] war das liberale Grundverständnis, das die Gesetzesberatungen prägte und sich in den verabschiedeten Normen widerspiegelt, nicht zuletzt von der Idee getragen, die sich in Deutschland entwickelnde Mediation nicht mit einer Zwangsjacke, sondern eher einem Airbag zu versehen. Wohl wissend, dass Mediation bereits vor Inkrafttreten – und damit auch ohne gesetzgeberischen Rahmen – von zahlreichen Mediatoren der unterschiedlichen Quellberufe erfolgreich in Deutschland praktiziert wurde, verstanden viele die Verabschiedung des MediationsG gleichwohl als Meilenstein zur Etablierung der Mediation.[2] Ein Meilenstein in Form eines Testats für ein autonomes Verfahren, das fortan im „echten" Wettbewerb mit anderen bereits geregelten und etablierten Verfahren zur Konfliktbeilegung zu stehen vermochte.

Der Realitätscheck fällt indes 5 Jahre später wenig euphorisch aus: Der damals noch am Horizont skizzierte „Umbruch im deutschen Recht"[3] spiegelt sich nicht etwa in einem signifikanten Wechsel oder einer Variabilität in der Verfahrenswahl wider. Stattdessen attestiert der von der Fachholschule Speyer für die Bundesregierung erstellte Evaluationsbericht, dass die „Zahl der durchgeführten Mediationen auf einem gleichbleibend niedrigen Niveau" stagniert.[4]

Wenn man der Frage, warum die Mediation trotz ihrer immer wieder skizzierten strukturellen Verfahrensvorteile nicht wirklich an Fahrt aufnimmt, auf den Grund geht, kommt man nicht umhin, den zentralen potentiellen Weichensteller, die Anwaltschaft, detaillierter zu beleuchten: *Warum fremdelt die Anwaltschaft auch 5 Jahre nach Erlass des MediationsG weiterhin mit der Mediation?*

B. Anwaltschaft und Mediation

Eines vorab: Genauso wenig, wie es Mediatoren schätzen, wenn von *„den"* Mediatoren gesprochen wird, gibt es nicht *„die"* Anwaltschaft. Der nachfolgende Erklärungsansatz basiert daher auf der Prämisse, dass es zahlreiche anwaltliche Kollegen gibt, die nicht nur die Vielzahl der ADR-Instrumente detailliert kennen, sondern sie bei geeigneten Konflikten im besten anwaltlichen Mandatsverständnis auch passgenau empfehlen. Gleichwohl nehmen Dritte – insbesondere die Nachfrageseite wie Unternehmer und Verbraucher – wahr, dass ADR-Verfahren wie die Mediation von einer Vielzahl von Kollegen eher zurückhaltend empfohlen werden. Insofern lohnt es, einmal genauer zu fragen, was nicht nur der Braut – der Mediation -, sondern auch dem Bräutigam – dem weichenstellenden Anwalt – zu fehlen scheint, um die gegenseitigen Reize zu entdecken.

Wenn man der Frage nachgeht, warum die Anwaltschaft so selten – oder oft erst zu spät und dann in reduzierter Fassung in einem Güterichterverfahren – mit ihren Konfliktparteien in der Mediation landen, sollte sich gerade auch die Anbieterseite vergegenwärtigen, dass auf diesem Weg vor allem drei Hürden beim Anwalt zu umschiffen, mithin auch drei Weichen zu stellen sind:

- Die Haltung des Anwalts zum Verfahren
- Das Vertrauen des Anwalts in den potentiellen Mediator
- Die Bereitschaft des Mandanten zur Mediation

1 Die RL 2008/52/EG des Europäischen Parlaments und des Rates v. 21.5.2008 ABl. EG Nr. L 136/3 v. 24.5.2008 formulierte in Art. 1 das Ziel, „für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Mediation und Gerichtverfahren" zu sorgen.

2 *Rosenbach*, ZKM 5/2017, 168 ff.

3 So *Heribert Prantl* noch euphorisch im Gesetzgebungsverfahren, Süddeutschen Zeitung v. 12.1.2011.

4 BT-Drucks. 18/13178.

I. Anwaltliche Ausbildung prägt anwaltliches Verständnis

Auf der Suche nach Erklärungsversuchen begegnet man dabei einem Phänomen, das ganz und gar nicht anwaltsspezifisch ist: der schwierigen Annäherung an Unvertrautes. Oder anders formuliert: Wer verlässt schon gerne vertraute – und zudem bewährte – Pfade? Um dieses bekannte Phänomen auf das Anwaltsbild zu übertragen, lohnt ein Blick auf den Ausbildungsgang des Volljuristen. Ein Blick, der deutlich macht, dass nicht nur die Inanspruchnahme von Mediation, sondern auch die Veränderung der juristischen Ausbildung eher von einem evolutionären, denn fortschrittlichen Tempo bestimmt ist. Da dieses Manko zudem in der Referendarausbildung, in der es nicht nur darum gehen sollte, Referendare näher an die nachfolgende Anwalts-Berufspraxis heranzuführen, sondern sie auch zukunftsweisend auf dessen Anforderungen und Veränderungen vorzubereiten, seine Fortsetzung findet, wird eines deutlich:

Der Volljurist wird bis heute weiter sehr solide auf die *Befähigung zum Richteramt* – und damit nicht zugleich auf die Klaviatur der ADR-Verfahren – vorbereitet. Und dies, obwohl sich mehr und mehr die Einsicht auch in Juristenkreisen breit macht, dass auch die zuverlässigste Justiz mit ihren Urteilen häufig – fern aller potentiellen wirtschaftlichen Schäden – weder Konflikte nachhaltig zu bereinigen noch interessengerecht zu lösen vermag.[5]

Das fatale beim Fortschreiben dieser Qualifizierungslücke im Hinblick auf ADR-Verfahren, die auch im Rahmen der Fachanwaltsausbildung ihre Fortsetzung erfährt, ist weniger, dass infolgedessen nicht nur das eigentliche Anliegen der EU-Mediationsrichtlinie, „für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Mediation und Gerichtsverfahren"[6] zu sorgen, Zukunftsmusik bleiben wird. Wesentlicher ist vielmehr, dass jene Konfliktparteien, die verständlicherweise darauf vertrauen dürfen, im Konfliktfalle vom Experten alle Optionen aufgezeigt zu bekommen, um im Anschluss darüber autonom entscheiden zu können, genau jene Transparenz zur Lösung ihres höchstpersönlichen Konfliktes häufig nicht erfahren.

1. Verfahrensvertrautheit für Verfahrensempfehlung unabdingbar

Die Folgewirkung dieser Qualifizierungslücke erschließt sich, wenn man sich – fern des Quellberufes – selbstkritisch einmal die Frage stellt, ob man einem Dritten etwas empfehlen würde, was man nur an der Oberfläche, aber nicht im Detail kennt? Welcher Arzt würde beispielsweise seinem Patienten ein Medikament verschreiben, dessen Zusammensetzung und Wirkung er nicht abschätzen kann, obwohl es für die entsprechende Diagnose möglicherweise genau das Richtige wäre?

Dieser Vergleich mit den „Weißkitteln" soll nahe legen, dass die Zurückhaltung vieler Robenträger wahrscheinlich eher ausbildungsbiographisch begründet und nicht etwa grundsätzlichen Bedenken gegenüber der Mediation geschuldet ist. Anders formuliert: Der mannigfaltige Einsatz von Antibiotika – in Anwaltskreisen auch Klage genannt – mag im Einzelfall einerseits von einer hohen Verantwortung für das Einzelanliegen des Mandanten zeugen. Zumindest in den Fällen, in denen der Einsatz des Antibiotikums angemessen, ja, „lebensrettend" ist. Was jedoch der übermäßige – und häufig nicht sachgerechte – Einsatz von Antibiotika als Nebenfolge auszulösen vermag, wird heute in vielen Ländern Europas mit größter Sorge betrachtet.

Als ein weiterer wichtiger Beitrag zur passgenauen Verfahrenswahl und optimalen Konfliktlösung erweist sich in der anwaltlichen Praxis zudem, wenn man als Berater nicht nur die jeweiligen Vorteile der alternativen Verfahren kennt, sondern auch ihre Kombinierbarkeit ins Kalkül ziehen kann. Auf diese Weise wird zugleich dem Mandanten der besondere Mehrwert der anwaltlichen Dienstleistung deutlich. Der auf diese Weise umfassend aufgeklärte Mandant hat so die Chance, im Dialog mit seinem Anwalt autonom zu entscheiden, welches Konfliktlösungsinstrument den Vorzug erhalten soll.

2. Umfassende Aufklärung ermöglicht autonome Entscheidung: ad hoc *und* präventiv

a) Versuch der Streitbeilegung in der Klageschrift

Dass an diesem für die Konfliktlösung weichenstellenden Punkt noch Optimierungsbedarf besteht, hatten die Rechtspolitiker bei der Verabschiedung des MediationsG erkannt. Mit dem *einzigen (konkreten) Förderinstrument* des Gesetzes zur Förderung der Mediation und anderer Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbeilegung[7] – der Regelung in § 253 Abs. 3 Nr. 1 ZPO – hatte der Gesetzgeber der zuvor skizzierten Problematik begegnen und an die Anwaltschaft appellieren wollen. Als officium nobile erwies sich die Norm in der Praxis jedoch nur als zahnloser Tiger, so dass auch dieser gegenüber einem auch einmal angedachten Beratungsprotokoll minimal invasive Eingriff vielfach mit entsprechenden Standardformulierungen in der Klageschrift statt mit einer ausführlichen Erörterung mit dem Mandanten vor Klageeinreichung bis heute begegnet wird.[8]

b) Ungenutztes Potential von Mediationsklauseln

Völlig unterschätzt wird bei der Frage, wie die Mediation auf Dauer Fahrt aufnehmen könnte, die anwaltliche Rolle bei der Vertragsgestaltung: Eine besondere Schubkraft vermögen die leider viel zu wenig genutzten *Mediations- oder gestuften Deeskalationsklauseln* – ob in der verbindlichen oder der (zu Unrecht) unterschätzten unverbindlichen Variante – in Vertragswerken entfalten. Die Erörterung der Frage, in welcher Form im Falle einer Vertragsstörung der Kon-

5 Lesenswert hierzu auch der unternehmerische Blick des Leiters einer Rechtsabteilung: *Steinbrecher*, RAK-Mitteilungen 4/2017, 156 ff.

6 Artikel 1, s. Fn. 1.

7 Oft wird vergessen, dass das MediationsG als Artikel 1 lediglich den Kern, aber nur einen Teil des Gesetzesanliegens abbildet.

8 *Löer*, ZKM 2015, 111 ff.

flikt idealerweise beigelegt werden soll, könnte durch die Beraterseite bereits *bei Vertragsschluss* erfolgen und dabei einen *wichtigen Aufklärungsbeitrag* über Alternativen zum Gericht leisten. Zugleich würde präventiv ein deeskalierendes Moment für den Konfliktfall eingebaut, das zu einer beachtlichen Inanspruchnahme von Mediation und anderen Konfliktbeilegungsmethoden in Deutschland führen dürfte. Berücksichtigt man, zu welcher Vielzahl von Vertragsstörungen es zwangsläufig im Nachgang kommt, wird deutlich, dass es über die präventive Vertragsgestaltung zu einer – von den Parteien dann bereits im Vorfeld mitgetragenen – Inflation an Mediationsverfahren kommen könnte. Dieses Beispiel macht deutlich, dass der auch dem Evaluationsbericht zu entnehmende (und häufig überstrapazierte) Ruf nach dem Gesetzgeber mit einer klugen Konfliktprävention durch die Beteiligten – dank der Unterstützung ihrer (syndicus)anwaltlichen Beratung – bereits in Eigenregie sinnvoll begegnet werden kann.

II. Förderinstrumente für Parteien und anwaltliche Berater

Auch ein mediationsaffiner Anwalt hat sich häufig selbst bei einer positiven Empfehlung für die Mediation einer kritischen Frage seines Mandanten zu stellen: *Welchen Vorteil habe ich von der Mediation, wenn sie möglicherweise scheitert und wir am Ende doch im Gerichtssaal landen?* Um dieser Skepsis zu begegnen, bedarf es nicht nur eines werbenden Vertrauens in das Verfahren, sondern auch eines kompetenten Verfahrensleiters, der die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Mediation deutlich erhöht. Um jedoch auch den gegenüber dem häufig noch fremden Verfahren skeptischen Mandanten an dieser Stelle leichter motivieren zu können, böte es sich an, seine positive Bereitschaft, die Justiz tatsächlich als ultima ratio verstehen zu wollen, präventiv zu honorieren:

1. Privilegierung der Parteien bei den Gerichtsgebühren

Ein Beispiel, wie man vor Einleitung des Gerichtsverfahrens durch Gebührenanreize den Weg in die Mediation erleichtern könnte, hat der Gesetzgeber den Ländern bereits im Fördergesetz im Jahre 2012 angeboten: in § 69 GKG und § 61 a FamGKG ist der Schlüssel dafür gelegt, dass die Gerichtsgebühren für ein anhängiges Verfahren reduziert oder erlassen werden, wenn das Verfahren durch eine außergerichtliche – mithin gerichtsnahe – Mediation beendet wird. Leider hat bislang kein Bundesland davon Gebrauch gemacht.

Dieser Regelungsgedanke könnte erweitert und als Anreiz zudem auch bereits vor einer Einleitung eines Gerichtsverfahrens genutzt werden: Indem beispielsweise Parteien, die sich für ein Mediationsverfahren entscheiden, im Falles des Scheiterns bei dem sich anschließenden Gerichtsverfahren bezüglich der zu leistenden Gerichtsgebühren vollständig entlastet oder zumindest privilegiert würden. In der moderaten Einschätzung, dass rund ⅔ bis ¾ der Mediationsverfahren erfolgreich enden, würde die Justiz auf diese Weise zunächst von zahlreichen potentiellen Gerichtsverfahren unmittelbar für ihre Kernaufgaben befreit. Das damit verbundene Risiko einer reduzierten Gerichtsgebühreneinnahme scheint hingegen sehr überschaubar, während dieses Instrument die Mediation außerhalb des Gerichtes nachdrücklich zu fördern wüsste. Insbesondere könnten Rechtsanwälte durch das Skizzieren dieser Gebührenanreize gerade auch skeptische Mandanten leichter für eine Mediation motivieren.

2. Gebührenanpassung für den Parteianwalt in der Mediation

Damit jedoch auch Rechtsanwälte, die ihre Mandanten für die Mediation gewinnen wollen, durch ihre eigene Empfehlung nicht ins Hintertreffen geraten, ist die Begleitung der Mandanten in die Mediation auch im RVG in Nr. 2303 VV RVG angemessen, beispielsweise durch eine 1,0 RVG-Gebühr, zu honorieren. Gerade weil die fachgerechte Begleitung des Mandanten in der Mediation eine für den Erfolg der Mediation ebenso wichtige wie eigene anwaltliche Dienstleistung darstellt, sollte diese in § 17 Nr. 7 RVG als eigene Angelegenheit klarstellend aufgenommen und nicht von individuellen Gebührenvereinbarungen abhängig gemacht werden.

III. Kooperatives Zusammenspiel von Mediator und Parteianwalt

Ein wichtiger Faktor für die nachhaltige Förderung und Inanspruchnahme der Mediation durch die Anwaltschaft besteht jedoch nicht nur in der eigenen inhaltlichen Auseinandersetzung mit dem Verfahren, seinen Potentialen und der flankierenden Schaffung von Anreizsystemen durch den Gesetzgeber. Ein weiterer zentraler Baustein dürfte auch in der zielgerichteten Vermarktung auf Anbieterseite[9] liegen.

1. Skeptische Parteianwälte elegant einbinden

An diesem nicht ganz einfachen Punkt täte die Mediationsszene in einem ersten Schritt gut daran, den oft zitierten Perspektivwechsel auch selbst zu vollziehen und im Vorfeld einmal gedanklich die Rolle eines (Partei)Anwalts einzunehmen und dessen Ausgangslage zu antizipieren: Beim tradierten Klageverfahren befindet sich der Anwalt nicht nur im vertrauten Procedere, sondern trifft auf den Entscheider. Die Rolle des Dritten, des Richters, ist klar, abgrenzbar und in keiner Weise von Konkurrenzüberlegungen getragen. Nachdem man mit Unterstützung der Anwälte in bilateralen Verhandlungen nicht zum Erfolg gekommen ist, wird in diesem Verfahrensstadium die Entscheidung von den Parteien schlicht auf den Richter delegiert. Ganz anders stellt sich indes – in psychologischer und vordergründiger Hinsicht – die Ausgangslage für den Parteianwalt in der Mediation dar: Nachdem es dem Anwalt im Vorfeld mit der Gegenseite nicht gelungen ist, eine einvernehmliche Lösung zu erzielen, taucht nun ein – zudem möglicherweise anwaltlicher Kollege – als Mediator und potentieller Erfolgsgarant auf. Da liegt es zumindest unterbewusst nahe, dass sich der Anwalt (und gegebenenfalls auch sein Mandant) die Frage stellt, was der Mediator offensichtlich an „Mehr" an Know-how haben könnte, um das bislang noch unmöglich erscheinende Einvernehmen plötzlich zur Realität werden zu lassen.

9 Lesenswert zu der Frage, was die verschiedenen Verfahren und ihre Protagonisten voneinander lernen können: *Fries*, ZKM 2017, 137 ff.

2. Wettbewerbsüberlegungen Rechnung tragen

Neben der Folgefrage, ob seine Beteiligung in der Mediation überhaupt noch erforderlich und gewünscht erscheint, macht sich vielleicht eine ebenfalls nachvollziehbare Sorge beim Parteianwalt breit: Verliere ich möglicherweise nicht nur das Mandat an den vermeintlichen Konkurrenten, den Anwaltsmediator, in der Mediation, sondern auch dauerhaft an den neuen „Heilsbringer". Natürlich werden diese Sorgen – auch wenn sie im konkreten Fall völlig unbegründet und unterschiedlichen Aufgaben und Rollen geschuldet sein mögen – wohl kaum von Kollegen offen formuliert. Gleichwohl gilt es, diesen mentalen Vorbehalten bei der Vermarktung und im Rahmen der Verfahrensleitung in besonderer Weise Rechnung zu tragen. Was bedeutet das konkret?

3. Mediatoren und Anwälte: Partner für den Erfolg in der Mediation

Aus diesem Grunde sollte beispielsweise jeder Mediator Parteianwälte – ganz unabhängig von deren individuellen Selbstbewusstsein – so (wertschätzend) in das Mediationsverfahren einbinden, dass auch der Mandant keinen Zweifel hat, dass es wichtig (und geldwert) ist, „seinen" Anwalt auch in der Mediation an seiner Seite zu wissen. Das in der Mediationsausbildung all zu oft zitierte Bild vom Recht in der Mediation (oft zudem gleichgesetzt mit dem Anwalt) als Elefanten im Porzellan-Laden, ist nicht nur völlig deplatziert, sondern in der Regel Ausdruck einer schwachen Verfahrensleitung durch den Mediator. Zugleich wäre es hilfreich, wenn gerade die anwaltlichen Mediatoren nicht den Anschein erwecken, dass sie aufgrund der erfolgreicheren Mediation die vermeintlich „besseren" Anwälte und Konfliktlöser sind. Stattdessen sollte gerade in der gesamten Anwaltschaft die Erkenntnis reifen, dass Anwälte, die für ihre Parteien streiten und Anwälte, die als Mediatoren dabei schlichten, nicht etwa Wettbewerber, sondern Partner – mit unterschiedlichen Aufgaben – einer gemeinsamen Konfliktlösung sein können. Gerade die Regelungen des § 2 Abs. 3 Nr. 4 des RDG i.V.m. § 2 Abs. 6 MediationsG bieten für die Mediation eine Steilvorlage für alle Anwälte. So ist jeder Mediator – unabhängig, ob er selbst auch Anwalt ist, aufgrund des MediationsG verpflichtet, „Parteien, die ohne fachliche Beratung an der Mediation teilnehmen, auf die Möglichkeit hinzuweisen, die Vereinbarung bei Bedarf durch externe Berater überprüfen zu lassen" (§ 2 Abs. 6 MediationsG).

4. Rollenklarheit zur Vertrauensbildung

Um es deutlich zu sagen: Rollenklarheit gilt auch hier. Auch für den Anwaltsmediator ist kein Raum für die Rechtsberatung der Medianden. Sie widerspricht der Berufsordnung und schadet der nachhaltigen Etablierung der Mediation, da sie Parteianwälte – unabhängig davon, ob sie in der Mediation anwesend oder im Hintergrund beratend tätig sind – völlig zu Recht irritiert. Hier gilt es, dem entsprechenden Anliegen einzelner Medianden – sei es aus pekuniären oder anderen Motiven – durch eine unmissverständliche Rollenbeschreibung des Mediators eine Absage zu erteilen. Nicht ohne Grund stellt das RDG klar, dass die reine Verhandlungsführung im Rahmen der Mediation noch keine Rechtsdienstleistung darstellt (§ 2 III Nr. 4 RDG). Das gilt jedoch nur, soweit keine rechtlichen Regelungsvorschläge im Rahmen der Mediation erfolgen. Damit ist klar: Sobald im Rahmen der Mediation rechtliche Regelungsvorschläge erforderlich sind – und das ist trotz des interessenorientierten Verhandelns nach dem Harvard-Prinzip in der überwiegenden Zahl der Mediationen spätestens bei der Überführung des Lösungspaketes in die Abschlussvereinbarung der Fall -, ist eine anwaltliche Beteiligung zwingende Grundlage eines jeden seriösen Mediationsverfahrens.

Kurzum: Für jeden Parteianwalt stellt sein erstes Mediationsverfahren die Nagelprobe dar. Wenn der Mediator bereits in der Akquisition nicht den Anspruch erhebt, dass die Mediation a priori gegenüber der Klage das bessere Verfahren, sondern lediglich für den konkreten Fall die geeignete Methode sein könnte, ist er der beste Türöffner für die Zusage zur Mediation. Fühlt sich der Parteianwalt mit seinem Mandanten im Anschluss dann auch noch im Verfahren gerade in puncto Wertschätzung, Strukturierung, Ergebnis und Effizienz gut aufgehoben, wird er als Promotor dafür sorgen, dass die Empfehlungen für die Mediation in seiner Kanzlei und seinem Umfeld eben nicht – wie im Evaluationsbericht bedauert – stagnieren.

IV. Umgang mit ADR-Verfahren zukunftsweisend für Anwaltschaft

Auch der Anwaltschaft steht ein Wandel bevor, dessen Tempo und dem daraus folgenden Konsolidierungsprozess jeder Anwalt ganz nach seiner eigenen Veränderungsbereitschaft begrüßen oder befürchten wird. Legal Tech wird dabei Anwälten neue Geschäftsmodelle eröffnen. Die anwaltliche Expertise steht somit vielfältig auf dem Prüfstand. Rechtsanwälte müssen ihren Mandanten – gerade den Unternehmern und den unternehmerisch Denkenden – im Lichte derer eigenen Herausforderungen mehr als je zuvor verdeutlichen, wo sie auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht einen Mehrwert[10] leisten. Ein Grund mehr, das eigene Beratungsprofil umfassend zu schärfen.

10 S. „Dafür nehmen wir uns einen Anwalt", Studie Bucerius Center on the Legal Profession und TaylorWessing, Hamburg 2014

1. Konfliktlösungsverfahren unternehmerischer beleuchten

Im besten unternehmerischen Verständnis wäre ein Baustein aus Anwaltssicht zum Beispiel, dem wirtschaftlichen Potential der außergerichtlichen Streitbeilegung in der Beratung gerade unter dem Aspekt der Konfliktkosten[11] mehr Augenmerk zu schenken.[12] Auch wenn es einzelne Großunternehmen gibt, die längst die gesamte Klaviatur der ADR-Verfahren spielen und ihre eigene Verhandlungsfähigkeit im Lichte der Erkenntnisse dieser Verfahren optimiert haben, belegen auch prominente Mitglieder des Round Table Mediation und Konfliktmanagement der Deutschen Wirtschaft, dass das Wissen um die Vorteile bestimmter ADR-Verfahren nicht zwangsläufig im entsprechenden Handeln münden muss. Auch hier – aber insbesondere gegenüber dem Mittelstand – gibt es ein Beratungsfeld, in dem sich der nicht nur rechtlich, sondern vor allem unternehmerisch beratende Anwalt profilieren und seine umfassende Expertise und Unabhängigkeit untermauern könnte.

2. Strategische Weichenstellung: Anwalt als Experte für Recht *und* Konfliktlösung

Weniger aus berufsrechtlicher Pflicht als vielmehr aus dem eigenen umfassend aufklärenden Beratungsanspruch entsteht zugleich das Potential, sich nicht nur als Experte für das Recht, sondern auch als Experte für die Konfliktlösung im Wettbewerb zu positionieren. Umfassendere und passgenauere[13] Herangehens- und Lösungsweisen gehören dabei zu den ganz besonderen Alleinstellungsmerkmalen, durch die sich die anwaltliche Dienstleistung als „Premiumprodukt" auszeichnen sollte. Gelingt es durch dieses differenzierte und passgenaue Beratungsangebot in der Wahrnehmung der Mandantenseite nicht nur als die kompetentesten Partner zum Streiten, sondern auch zum Schlichten wahrgenommen zu werden, erweitert die Anwaltschaft nicht nur nachhaltig ihr Mandatspotenzial, sondern betreibt sie zugleich das beste Mandantenbindungsmanagement. Die *differenzierte* Beratung ist – fern aller Digitalisierungstendenzen – *das* Gut der Anwaltschaft. Eine kompetent am Recht und den Interessen der Mandantschaft orientierte Dienstleistung ist das von anderen Berufsgruppen nicht zu schlagende Premiumprodukt der Anwaltschaft.

C. Fazit

Auch wenn Anwaltsgerichtshöfe aus rechtlich vertretbaren Gründen die örtliche Zusammenarbeit von Anwälten mit (nichtanwaltlichen) Mediatoren noch verneinen[14] mögen, ist es Zeit für einen Schulterschluss zwischen Parteianwälten und ADR-Anbietern – unabhängig von deren individuellen Quellberufen. Kompetentes Konfliktmanagement, gerichtliches wie außergerichtliches, ist und bleibt dabei immer: Anwaltssache. Es bedarf daher zur Etablierung der Mediation an des Anwalts Seite – gerade weil Benchmark für jedes ADR-Verfahren aus Sicht vieler Anwälte immer noch das Gerichtsverfahren ist – souveräner und vor allem praxiserfahrener (und nicht nur zertifizierter) Mediatoren. Wenn sich Braut und Bräutigam in diesem hochkompetenten Zusammenspiel vertrauensvoll begegnen, ist auch Platz für Leidenschaft.

Michael Plassmann

Der Autor ist Rechtsanwalt und Zertifizierter Mediator in Berlin und Münster. Michael Plassmann ist Vorsitzender des Ausschusses Außergerichtliche Streitbeilegung der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) und Mitglied des Präsidiums der Rechtsanwaltskammer Berlin. Im Gesetzgebungsverfahren wurde Michael Plassmann als Sachverständiger vom Rechtsausschuss des Deutschen Bundestags angehört. Die Mediationskanzlei Plassmann wurde vom Nachrichtenmagazin Focus als „TOP Wirtschaftskanzlei 2017" auf dem Gebiet ‚Schlichtung und Mediation' ausgezeichnet.
www.mediationskanzlei-plassmann.de

11 Zur Unterstützung in der Argumentation hervorragend geeignet: KPMG, Best Practice Konflikt(kosten)-Management 2012 – Der wahre Wert der Mediation, 2012.

12 Der Verfasser sah in der Verabschiedung des MediationsG die Chance für die Anwaltschaft, anhand des Potentials der außergerichtlichen Konfliktlösungsverfahren das eigene Profil umfassender zur Mandantenbindung zu akzentuieren: *Plassmann*, Das Mediationsgesetz – eine Steilvorlage für die gesamte Anwaltschaft, BRAK-Mitteilungen 5/2012, 196 ff.

13 Ebenso angemahnt von DAV-Präsident *Ulrich Schellenberg* im Rahmen seiner Ansprache anlässlich des 68. Deutschen Anwaltstags in Essen am 24.5.2017.

14 AGH Celle, Urt. V. 22.5.2017 – AGH 16/16 (I 9), ZKM 2017, 196 mit Anm. *Markus Hartung*.