

Warum die Mediation dem Anwalt nützt



von
Michael Plassmann

Ausgangslage

Der Markt für rechtliche Dienstleistungen ist im Umbruch. Stetig steigende Anwaltszahlen, wachsende Kanzleigrößen, eine fortschreitende Spezialisierung und Internationalisierung prägen das anwaltliche Umfeld. Diese Veränderungen spiegeln sich aber auch in den Ansprüchen auf der Nachfrageseite wider: Mandanten erwarten von ihren

Anwälten nicht mehr eine reine Prozessvertretung, sondern sind auf der Suche nach differenzierten Lösungen, die mit dem klassischen Denken in rechtlichen Ansprüchen nicht mehr zu befriedigen sind.

Diese wettbewerbsverschärfenden Entwicklungen haben zur Folge, dass alle Kanzleien Schwierigkeiten haben dürften, ihre Mandanten dauerhaft an sich zu binden. Parallel hierzu verhindert die mit der wirtschaftlichen Entwicklung einhergehende rückläufige Entwicklung im Anwaltsnotariat die Möglichkeit, Einnahmerückgänge zumindest ansatzweise zu kompensieren.

Justiz überlastet

Trotz dieses zunehmenden Wettbewerbes und der veränderten Anforderungsprofile ist die grundsätzliche Nachfrage nach der anwaltlichen Dienstleistung ungebrochen. Ein Blick auf die Zahlen des Statistischen Bundesamtes belegt, dass zumindest die Bereitschaft, Konflikte vor Gericht auszutragen, trotz oder wegen der wirtschaftlichen Lage stetig zunimmt. Das Bundesjustizministerium verweist beispielsweise darauf, dass von 20.880 Richterinnen und Richtern jährlich 3,9 Millionen Gerichtsverfahren an den

Zivil-, Arbeits-, Straf-, Verwaltungs-, Sozial- und Finanzgerichten erledigt werden.

Ein langer Prozessverlauf ist die Konsequenz: So lag die durchschnittliche Verfahrensdauer bei den Amtsgerichten bei 6,8 Monaten. Wurde in Verfahren eine Berufung eingelegt, dauerte es weitere 7,2 Monate, bis eine Entscheidung in der Sache erging. Verfahren vor den Landgerichten sind mit rund 11,2 Monaten zu veranschlagen, geht es in die Berufung kommt ein knappes weiteres Jahr hinzu. Justizentlastung ist daher auch das Stichwort, das nicht nur die Vorschläge der Großen Justizreform prägt.

Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass mehr und mehr darüber nachgedacht wird, ob es alternative Konfliktlösungsverfahren gibt, die das von den Mandanten verfolgte Ziel zumindest schneller und kostengünstiger als ein klassischer Gerichtsprozess zu realisieren vermögen. Eine Schlüsselrolle soll dabei der Mediation zukommen

Mediation gewinnt an öffentlicher Bedeutung

Ein Blick in das Programm des 56. Deutschen Anwaltstages macht deutlich, dass zumindest die Diskussion über die Zukunft der Mediation in Anwaltskreisen Einzug genommen

hat. Weniger präsent ist sie jedoch noch immer in der anwaltlichen Praxis. Doch nicht mehr lange: Wenn in Berlin zum Jahreswechsel an allen Berliner Zivilgerichten die gerichtsnahе Mediation Einzug erhält, kommt kein Kollege mehr umhin, sich konkrete Gedanken darüber zu machen, wie er im Umgang mit Gericht und Mandant auf die Einführung dieser konsensualen Konfliktlösungsmethode reagieren wird.

Umgang mit der Mediation

Wie werden Sie sich beispielsweise verhalten, wenn Sie demnächst nach Einreichung einer äußerst schwierigen und zeitintensiven Klageschrift einen Anruf von einem sogenannten Richtermediator erhalten und dieser Sie um Zustimmung zur Durchführung eines Mediationsverfahrens bittet? Vielleicht ist es aber auch schon morgen Ihr Mandant, der Sie in dieser Sache im Büro anruft und fragt, ob man das übertragene Mandat nicht auch mit dieser „neuen Methode“ viel schneller lösen könnte.

Natürlich, Sie könnten ihm antworten, dass er wohl die Mediation meine und diese Methode gar nicht neu sei, sondern bereits von dem wahrscheinlich ersten (Legatus et) Mediator, Aloysius Contareno, bei den Vertragsverhandlungen (1643 bis 1648) zur Beendigung des

Dreißigjährigen Krieges eingesetzt wurde. Nachdem Sie ihn kompetent über Inhalt und Ablauf einer Mediation informiert haben, stellt er Ihnen eine abschließende Frage: „Warum haben Sie mir bei unserer Erbaueinandersetzung nicht direkt ein Mediationsverfahren vorgeschlagen, anstatt uns in einen ebenso langwierigen, kostenträchtigen und im Ergebnis unsicheren Prozess zu treiben?“

Vielleicht müssen Sie (sich) jetzt eingestehen, dass diese Frage gerade im Lichte des beachtlichen Streitwertes nicht ganz unberechtigt ist. Gleichwohl erinnern Sie sich und Ihren Mandanten aber noch einmal an ein Gespräch im Anschluss an die Mandatsübernahme. Dort hatte Ihr Mandant Sie sehr nachdrücklich über die Erfolgsaussichten befragt. Nach äußerst gewissenhafter Prüfung hatten Sie diese mit „gut“ beschrieben und so die Zustimmung für die Klageschrift erhalten. Im Mittelpunkt der Beratung hatte das Ausloten der rechtlichen Möglichkeiten gestanden – die Frage nach den wahren Interessen des Mandanten in dieser heiklen Familienangelegenheit war jedoch nur im Lichte der Prüfung der juristischen Ansprüche betrachtet worden.

Der Grund liegt auf der Hand und zeigt zugleich den wesentlichen Unterschied in der originären Aufgabe des

Rechtsanwaltes und Mediators auf: Während der Anwalt natürlich auch die Interessen erforscht, aber regelmäßig Interesse mit (dem juristischen) Anspruch gleich setzt, hinterfragt der Mediator gerade die hinter den Ansprüchen stehenden Bedürfnisse und Interessen. Gleichwohl lässt die aufgeworfene Frage möglicherweise bei Ihnen eine selbstkritische Nachdenklichkeit zurück, die mit einer grundsätzlichen Frage korrespondiert:

Wie steht die Anwaltschaft zur Mediation und warum tut sie sich noch so schwer mit ihr?

Man könnte es sich einfach machen und darauf verweisen, dass die Justiz und die Rechtsschutzversicherer viele Prozesse samt der korrespondierenden Kostenfolgen vermeiden könnten, wenn sie die außergerichtliche Tätigkeit des Rechtsanwaltes attraktiver vergüten würden. Auch könnte man daran erinnern, dass unsere gesamte Ausbildung darauf konzentriert war, Sachverhalten juristische Ansprüche zuzuordnen, anstatt Verhandlungsmechanismen zu vermitteln, die Positionen und wechselseitige Interessen gleichermaßen berücksichtigen. Diese Hinweise mögen zutreffen, gehen aber an einer anderen grundsätzlichen Frage vorbei. Der Frage nämlich, wie wir uns im Lichte der zunehmenden Liberalisierung unserer

Dienstleistung zukünftig gegenüber unseren Kunden, den Mandanten, positionieren wollen.

Kompetenz zum Streiten und Schlichten

Aus meiner Sicht muss es darum gehen, dass wir Rechtsanwälte von den Mandanten zukünftig nicht nur als die besten Streithelfer, sondern auch als die idealen Konfliktmanager wahrgenommen werden. Die Umsetzung dieses Ziels bedarf jedoch nicht nur eines ausgezeichneten juristischen Know-how, sondern auch ebenso der Bereitschaft, die Problemlösung an den zu hinterfragenden Interessen unserer Mandanten zu orientieren. Konkret bedeutet dies, dass wir aus zwei Blickrichtungen den Sachverhalt betrachten: Aus der Rolle des Rechtsanwaltes prüfen wir den Sachverhalt im Hinblick auf potentielle rechtliche Ansprüche. Aus dem Blickwinkel des Mediators gilt es, die sich hinter den juristischen Ansprüchen verbergenden persönlichen Interessen des Mandanten zu erforschen.

Eine zentrale Rolle kann dabei unser Umgang mit der Mediation spielen. Da wir von den Mandanten regelmäßig aufgesucht werden, um deren Ansprüche optimal zu wahren, scheint die Mediation auf den ersten Blick gegenüber der

anwaltlichen Tätigkeit wesensfremd zu sein. Der Rechtsanwalt steht schließlich im Lager seines Mandanten und kann daher scheinbar schon a priori nicht als Mediator des Mandanten fungieren. Vielleicht zieht er bereits deshalb die Mediation gar nicht erst ins Kalkül. Hinzu kommt, dass sich der Rechtsanwalt vor Gericht natürlich als juristischer Interessenvertreter seines Mandanten versteht. Würde er jedoch in einem Prozess die wahren Interessen (zum Beispiel: Anerkennung statt Geld) seines Mandanten offen legen, liefe er Gefahr, seine fundiert begründete Rechtsposition bereits im Vorfeld zu schwächen. Damit wird deutlich, in welchem Zielkonflikt sich ein Anwalt im klassischen gerichtlichen Verfahren befindet.

Rollenverständnis erkennen

Vor diesem Hintergrund täuschen sich viele über die wahren Aufgaben eines Mediators, wenn Sie darauf hinweisen, dass sie in Ihrer anwaltlichen Tätigkeit regelmäßig als Mediator fungieren. Natürlich – und das ist auch der Grund, warum gerade Rechtsanwälte auch ausgezeichnete Mediatoren sein können – agieren wir Anwälte in der Tat sehr häufig als Mittler widerstreitender Interessen. Doch tun wir dies immer mit dem Anspruch und dem primären Ziel, einen

Verhandlungserfolg zu erzielen, der möglichst den Ansprüchen unserer Mandanten gerecht wird.

Ganz anders das Rollenverständnis eines Mediators: Er versucht aus einer neutralen Rolle heraus, die Konfliktparteien bei einer konsensualen Lösung zu unterstützen, in dem er gerade die Rechtspositionen außer Acht lässt und stattdessen die häufig hiermit gar nicht korrespondierenden Interessen und Bedürfnisse der Medianten herausfiltert. Und genau dafür bedarf es einer gerade auch fundierten psychologischen Qualifikation, die nur eine exzellente Zusatzausbildung vermitteln kann und die klassische Juristenausbildung (noch) nicht bietet.

So käme beispielsweise ein hervorragender Hausarzt nie auf die Idee, bei seinem Patienten persönlich eine Hüftoperation vorzunehmen. Er würde vielmehr einen anerkannten Kollegen mit ins Boot holen und einen seriösen Therapieplan mit ihm abstimmen. Nebeneffekt: Der geheilte Patient kehrt ebenso dankbar wie selbstverständlich zu dem Arzt zurück, der ihn bei seinen Krankheiten optimal berät und betreut.

Mediation – Ergänzung statt Konkurrenz

Vielleicht macht dieses Beispiel einer anderen Fakultät deutlich, warum die Mediation fälschlich als Konkurrenz für die originäre anwaltliche Tätigkeit oder gar nicht als eigene Disziplin (an)gesehen wird. Wenn wir stattdessen erkennen, dass die Mediation ein eigenständiges Konfliktlösungsinstrument ist, das wir unseren Mandanten nach einer seriösen Problemanalyse vorschlagen können, verbessern wir unser Portefeuille an Dienstleistung und können damit eine nachhaltigere Mandantenbindung erreichen. Das gilt auch, wenn wir sie gegenüber unseren Mandanten wegen der fehlenden Neutralität nicht als Mediator ausüben können, sondern durch einen Kollegen vornehmen lassen.

Auch die weitverbreitete Sorge, dass mit der Empfehlung der Mediation das Mandat aus der Kanzlei wandert, ist eine vordergründige Betrachtung. Vielmehr sollten wir erkennen, dass wir rund um die Mediation – ob gerichtlich oder außergerichtlich – verschiedene Dienstleistungen anbieten können, die aus Gebührensicht und Mandantenbindung gleichermaßen interessant sind:

Mediationsnahe Beratungsfelder

So gibt es den Mandanten häufig eine große Sicherheit, wenn sie wissen, dass sie von „ihrem“ Anwalt in die Mediation begleitet werden. Selbst, wenn sie zunächst alleine bei der Mediation agieren wollen, liegt es zumindest nahe, dass die abschließende Mediationsvereinbarung wieder durch den eigenen Anwalt geprüft wird, da ein seriöser Mediator ob seiner Neutralität gerade keine Rechtsberatung in der Mediation erteilt.

In der gerichtsnahen Mediation, die in Berlin nur mit Anwaltsbeteiligung stattfindet, ist man möglicherweise bereits nach einer erfolgreich verlaufenden Mediation in der Lage, das Ergebnis mit seinem Mandanten als Vergleich durch den Richtermediator protokollieren zu lassen. Neben der Reduzierung der Gerichtsgebühren durch den Vergleich auf ein Drittel, erwächst den Kollegen neben der 13/10 Verfahrensgebühr (§§ 2 Abs. 2, 13 RVG iVm Nr. 3100 VV-RVG), bereits eine 12/10 Terminsgebühr (§§ 2 Abs. 2, 13 RVG iVm Nr. 3104 VV-RVG) für die Teilnahme an der rund zwei- bis dreistündigen Mediation. Da ca. 75 % der gerichtsnahen Mediationen erfolgreich beendet werden, entsteht hierbei für die beteiligten Anwälte zusätzlich eine 10/10 Einigungsgebühr (§§ 2 Abs. 2, 13 iVm Nr. 1000 VV-RVG).

Dass somit gerade „Mediationsmandate“ durchaus rentabel sein können, erschließt sich, sobald man die durchschnittliche Mandatsbelastung analysiert: Bedenkt man nämlich, wie häufig bei herkömmlichen Gerichtsverfahren das zunächst noch lukrative Mandat durch langwierige Beweisaufnahmen, umfangreiche Sachverständigengutachten, langen Schriftwechsel, und damit ständige Wiedervorlagen, immer unlukrativer wird, erkennt man den Reiz eines verkürzten Beratungs- oder Verfahrensverlaufes.

So wird deutlich, dass die Mediation auch für den begleitenden und beratenden Anwalt ein interessantes Betätigungsfeld sein kann. Häufig sogar lukrativer als die Tätigkeit des anwaltlichen Mediators, da dieser seine Dienstleistung eben nicht auf Streitwertbasis, sondern regelmäßig als Zeithonorar in Form von Stunden- oder Tagessätzen (§ 34 RVG) abrechnen wird.

Beratungskompetenz erweitern

Wichtiger ist jedoch, dass wir Anwälte erkennen sollten, dass Berufsethos und Gewinnerzielung sehr wohl miteinander korrespondieren können. Dann nämlich, wenn wir bei dem Anspruch an die optimale Beratung unserer Mandanten ein Qualitätsbewusstsein entwickeln, das sich an hochwertiger

Arbeit orientiert. Diese komplexe Konfliktbetrachtung und Lösung ist es, die nachhaltige und befriedigende Ergebnisse für die Mandanten zu erzielen vermag. Dazu gehört aber auch, eigene Grenzen zu kennen und der Qualität der Arbeit für den Mandanten höchste Priorität einzuräumen. Wer sich daran orientiert, wird glaubwürdig von seinem Mandanten wahrgenommen und dafür, dass er ihn als Konfliktlotse kompetent durch die Auseinandersetzung geführt hat, auch gerne adäquat honoriert.

Das setzt aber zugleich voraus, dass wir Anwälte dafür Sorge tragen, dass Mediation als anwaltliche Dienstleistung begriffen wird. Das kann nur gelingen, wenn sich unsere Qualität auch daran festmacht, dass wir bei mediationsgeeigneten Sachverhalten idealerweise bereits außergerichtlich versuchen, den Konflikt mit Hilfe eines Mediators zu lösen. Überlassen wir diesen Vorschlag anderen Beratern und berufsfremden Mediatoren, reduzieren wir unser Leistungsspektrum um ein Instrument, das zu einem signifikanten Kompetenzvorsprung und einer hohen Zufriedenheit unseres Mandanten führen kann.

Mediation als anwaltliche Dienstleistung verankern

Stimmen wir hingegen erst einer Mediation zu, wenn das Verfahren bereits rechtshängig ist, müssen wir uns nicht nur von kritischen Mandanten fragen lassen, warum wir nicht bereits in einem früheren Stadium auf diese Lösung hingewirkt haben. Mediationsklauseln in Verträgen könnten dieser Gefahr begegnen. Wir würden hingegen bei der Reduzierung auf eine gerichtsnahe Mediation in der rechtssuchenden Bevölkerung zudem den Eindruck hinterlassen, Mediation sei ein Instrument, das nicht nur der Richterschaft vorbehalten, sondern auch lediglich von ihr beherrscht wird. Spätestens jetzt sollten wir uns nicht nur an den Anfang der sechziger Jahre erinnern, als von den Rechtsanwältinnen die Steuerberatung vollständig an diese Berufsgruppe abgegeben wurde. Wir sollten uns auch in unserem Berufsethos gekränkt fühlen, wenn wir Anwälte, die wir uns doch für unser Verhandlungsgeschick rühmen, es der Richterschaft überlassen herauszufinden, was unsere Mandanten wirklich wollen.

Flankierend muss insofern auch durch die Interessenvertretungen der Anwaltschaft nachhaltig auf die Justiz eingewirkt werden, dass auch aus der gerichtsinternen Mediation eine echte gerichtsnahe Mediation wird. Eine Mediation, in der Richter- und Anwaltsmediatoren

gleichermaßen Mediationen auch nach Klageerhebung als Neutrale Dritte durchführen.

Wenn wir zukünftig von der Bevölkerung nicht nur als unabhängig, loyal und verschwiegen, sondern auch als die idealen Konfliktlotsen angesehen werden, haben wir die Mediation als Herausforderung und Chance begriffen.

- Der Autor ist Rechtsanwalt und Mediator und
Vorstandsmitglied der Rechtsanwaltskammer Berlin -

(Leitartikel im Berliner Anwaltsblatt, Ausgabe Juni 2005)