

# Mediation statt Klage – warum eigentlich nicht?



Editorial

**W**ir Anwälte erheben zu Recht den Anspruch, mit unserer Dienstleistung in der Champions League spielen zu wollen. Doch wie passt dieses Selbstverständnis zu den aktuellen Ergebnissen der Allensbacher Berufsprestige-Skala, die Anwälte nur noch abgeschlagen im Mittelfeld notiert?

Auf der Suche nach Erklärungen für diese Diskrepanz möchte ich Sie bitten, mich auf meinen letzten Lufthansa-Flug zu begleiten: Neben Ihnen sitzt zufällig eine erfolgreiche Unternehmerin, die soeben eine langjährige gesellschaftsrechtliche Auseinandersetzung verloren hat. Der Streitwert war hoch, die Stimmung ist entsprechend gereizt. Zum spürbaren Ärger über den Prozessausgang gesellt sich bei ihr die selbstkritische Frage, ob es zu diesem Prozess mit dem auch persönlich sehr verbundenen Geschäftspartner keine Alternative gegeben hätte. Die Unternehmerin fasst – wie sollte es anders sein – schnell Vertrauen zu Ihnen und schildert „in aller Kürze“ die Entstehung der rechtlichen Auseinandersetzung: Ganz offensichtlich haben deutliche Meinungsverschiedenheiten der Gesellschafter über die langfristige strategische Ausrichtung des Unternehmens die über Jahre sehr erfolgreiche Zusammenarbeit ins Wanken gebracht. Der Differenz über die Strategie folgte der Streit ums Geld. Sie berichten der Unternehmerin beiläufig, dass sich in derartigen Verfahren – ähnlich wie bei Auseinandersetzungen von Anwaltssozietäten – immer häufiger die Mediation bewähre. „Wenn das so ist“ – fasst sie blitzschnell nach – „frage ich mich, warum mein Anwalt mit mir über die Option während des ganzen Verfahrens niemals gesprochen hat.“ Sie lässt nicht locker: „Müssen Anwälte ihre Mandanten eigentlich auch über alternative Verfahren wie die Mediation aufklären, bevor sie eine Klage einreichen?“

Vielleicht sind es Dialoge wie im ‚LH-Flug 183‘, die uns nicht nur zu Umfragezeiten ermahnen sollten, die Qualität der eigenen Dienstleistung kritisch zu hinterfragen. Zu Recht hat auch DAV-Präsident Wolfgang Ewer jüngst auf den Konkurrenzdruck fremder Berater hingewiesen. Die Herausforderung läge darin, über eine „umfassende Qualitätssteigerung“ dafür zu sorgen, dass „der Titel ‚Rechtsanwalt‘ von den Bürgern als Qualitätssiegel erkannt wird, das ihnen eine nicht nur an ihren Interessen orientierte, sondern auch fundierte und professionelle Rechtsdienstleistung garantiert“.

Übersetzt in den anwaltlichen Alltag bedeutet dies zum Beispiel, im Rahmen der Beratung endlich auch verstärkt konsensuale Instrumente (ADR-Verfahren) wie die Mediation in das Beratungs- und Dienstleistungsportefeuille der Anwaltschaft aufzunehmen und in geeigneten Fällen auch konkret vorzuschlagen. Dafür sprechen gute Gründe:

1. Berufsrechtliche: Die nationalen wie europäische Berufsregeln übertragen uns zum einen die Pflicht, unsere Mandanten (...) „konfliktvermeidend und streitschlichtend zu begleiten“. Zum anderen sollte der Rechtsanwalt „immer danach trachten, den Streitfall des Mandanten so kostengünstig wie möglich zu lösen, und sollte den Mandanten zum geeigneten Zeitpunkt dahingehend beraten, ob es wünschenswert ist, eine Streitbeilegung zu versuchen oder auf ein alternatives Streitbeilegungsverfahren zu verweisen“.

2. Höchstrichterliche: Das Bundesverfassungsgericht geht noch einen Schritt weiter: „Eine zunächst streitige Problemlage durch eine einverständliche Lösung zu bewältigen, ist auch in einem Rechtsstaat grundsätzlich vorzugswürdig gegenüber einer richterlichen Streitentscheidung.“

3. Strategische: Wollen wir Rechtsanwälte uns im Lichte des liberalisierten Marktes dauerhaft als die Experten für das Recht und die Konfliktlösung positionieren, müssen wir uns diesem berufsrechtlichen Beratungsanspruch weniger aus Pflicht denn aus Überzeugung stellen. Umfassendere und passgenauere Herangehens- und Lösungsweisen gehören dabei zu den ganz besonderen Alleinstellungsmerkmalen, durch die sich die anwaltliche Dienstleistung als „Premiumprodukt“ auszeichnen sollte. Wenn es uns auf diese Weise gelingt, in der Wahrnehmung der Bevölkerung nicht nur als die kompetentesten Partner zum Streiten, sondern auch zum Schlichten wahrgenommen zu werden, schaffen wir zwei Dinge: Wir erweitern nicht nur unser Mandatspotential nachhaltig, sondern betreiben zugleich das beste Kundenbindungsmanagement.

Damit keine Missverständnisse aufkommen: Mediation ist kein Allheilmittel, aber eine wichtige Alternative für die Anwaltschaft. Die Aufklärung über sie ist nicht nur Pflicht, sondern auch Vorsorge: Sind es nicht gerade wir Anwälte, die Banken in Zeiten der Finanzkrise mit Recht daran erinnern, dass Anleger autonome Kapitalentscheidungen nur dann treffen können, wenn sie nicht nur Risiken und Chancen der angebotenen, sondern auch alternativer Produkte kennen. Lassen Sie uns durch eine umfassende Beratung wie selbstverständlich dafür Sorge tragen, dass wir Anwälte uns auch in Zukunft darauf beschränken können, Beratungsprotokolle nicht zu fertigen, sondern ausschließlich zu prüfen.

RA Michael Plassmann, Berlin