



**ZUR ANWÄLTlichen
ARBEIT**

der keine Entscheidungsbefugnis hat, sondern ausschließlich nach Möglichkeiten für eine einvernehmliche Lösung sucht.

Auch die BRAK hatte sich für die Einführung des Güterichtermodells stark gemacht. Durch das Güterichtermodell werde "Rollenklarheit" geschaffen, sagte der Vorsitzende des BRAK-Ausschusses Außergerichtliche Streitbeilegung Michael Plassmann in einer früheren Pressemitteilung der BRAK. Er betonte gleichzeitig, dass gerade auch die deutschen Richter in den letzten Jahren einen wichtigen Beitrag zur Etablierung konsensualer Verfahren wie der Mediation geleistet haben.

Das neue Gesetz ist am 25.07.2012 im Bundesgesetzblatt verkündet worden (BGBl. 2012, Teil I Nr. 35, Seite 1577) und somit am 26.07.2012 in Kraft getreten.

„Kooperative Praxis“

Einstieg in ein neues Berufsverständnis?

Nach über vierjährigem Rechtssetzungsprozess wurde am 28. Juni 2012 das „Gesetz zur Förderung der Mediation“, kurz „Mediationsgesetz“, verabschiedet. Die Freude über die gelungene Lebendgeburt scheint erst einmal groß. Aber wird es seinem Anspruch genügen? Vor allem: wird es die alte Klage der Mediatoren über mangelndes Interesse an der Mediation nun zum Verstummen bringen? Die Signale jedenfalls sind deutlich, Mediation mehr Bedeutung zu verschaffen. Man darf gespannt sein, ob das Gesetz die Hoffnungen erfüllt, und wie lange es dauert, bis sich seine Wirkungen in einer größeren Nachfrage zeigen. - Man braucht allerdings auch nicht so lange zu warten. Denn es gibt etwas, das Anwälten mit Mediationsausbildung schon jetzt erlaubt, die Methode in Mandaten anzuwenden, in denen die Parteien sich eine destruktive Konfliktauseinandersetzung nicht wünschen, sich aber alleine zu einem friedlichen Umgang nicht in der Lage sehen. Es sind alle die Fälle, in denen mediationskundige Anwälte ihre Mandanten bisher zum externen Mediator schickten, ihre eigene Mediationsfähigkeit also abgeben mussten: Denkbar sind überwiegend Fälle aus dem Familienrecht, aber auch solche aus dem Mietrecht, Arbeitsrecht, Baurecht, Insolvenzrecht u. a. Mit der kooperativen Praxis können sie die Mediationsfälle bei sich behalten, d.h. sie können sich die Fälle praktisch selbst kreieren.

Die kooperative Praxis ist ein ganzheitlicher Ansatz, der Anwaltsvertretung und Mediation zu einem Auftrag verbindet. „Kooperative Praxis“, (Cooperative Praxis – CP, oder Collaborative Law - CL), ist in den USA schon lange ein Begriff und hat sich dort in unterschiedlichsten Formen etabliert. Auch in Deutschland bilden sich seit einigen Jahren Gruppierungen und Netzwerke. So bestehen bereits Gruppen in München¹ und in Freiburg². In Frankfurt wurde der Verein „Anwältliches Netzwerk für kooperative Praxis und Mediation – AN.KOM“³ gegründet. Gemeinsam ist allen Initiativen, dass die Anwälte der kooperativen Praxis auch Mediatoren sind und sich in Netzwerken zusammenschließen. Denn die Anwendung der kooperativen Praxis setzt ein einheitliches Konzept voraus, auf das sich die Parteien mit ihren Anwälten einigen. Die Mandate werden spiegelbildlich abgeschlossen. Dazu braucht es miteinander abgestimmte Bedingungen und Formulare. In der Website des Frankfurter Vereins – www.an-kom.de – finden sich unter „Materialien / Mandatsbedingungen“ entsprechende Muster und Informationen. Ähnliche Muster finden sich in der Website der Münchner und Freiburger Gruppierung. Geplant ist nun eine überregionale Zusammenarbeit der bestehenden Gruppen, verbunden mit einer Vereinheitlichung der Formulare und Arbeitsblätter.

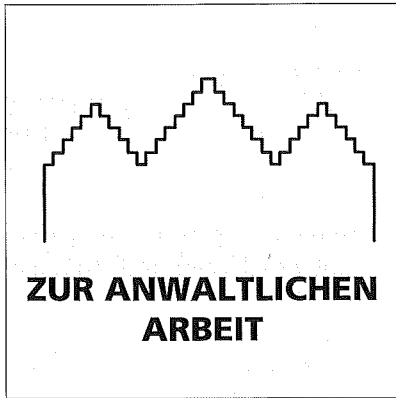
Wie aber kann man nun in einem Auftrag beides sein, als Anwalt parteilich und als Mediator neutral, da sich Parteilichkeit und Neutralität doch anscheinend grundsätzlich widersprechen? Es ist möglich, wenn man Recht und Konflikt voneinander trennt. Recht ist immer parteilich in dem Sinne, dass jede Partei das Recht für ihre alleinigen Interessen zu nutzen versucht. Konflikte dagegen sind nicht die Sache einer Partei allein, sie brauchen immer mindestens zwei Kontrahenten. Sie sind gewissermaßen ein gemeinsames Produkt, bei dem das eine das andere bedingt. Wenn sich nun in einem Rechtsstreit das persönliche Recht und der gemeinsame Konflikt miteinander vermischen, dann macht das nicht nur die Rechtsfindung schwieriger sondern auch die Konfliktlösung. Es gibt nicht wenige Fälle, in denen es so weder eine gute Rechtslösung noch überhaupt eine Konfliktlösung gibt. Das Phänomen des „Rosenkriegs“ rührt daher, dass Konflikt und Recht im-

plizit sind. Kooperative Praxis macht das Verhältnis von Rechtsauseinandersetzung und Konflikt explizit – und schafft damit die Möglichkeit, mit beidem angemessener umzugehen.

Die berufsrechtliche Antwort auf die Lösung des Widerspruchs von Parteilichkeit und Neutralität ist in § 1, Abs. 3 der Berufsordnung für Rechtsanwälte (BORA) zu finden. Danach hat der Rechtsanwalt über seine Rolle als Rechtsvertreter hinaus seine Partei auch konfliktvermeidend und streitschlichtend zu begleiten. Die BORA schafft damit einen Rahmen, Recht und Konflikt getrennt zu behandeln, der von vielen noch nicht erkannt, geschweige denn ausgeschöpft wurde. Die BORA schreibt nicht vor, welche Methodik der Anwalt bei der konfliktvermeidenden und streitschlichtenden Tätigkeit anzuwenden hat. Er kann also wählen. Mediation als eine professionelle Methode darf darum als ein zulässiges und geeignetes Mittel in diesem Rahmen betrachtet werden. Berufsrechtlich schließen sich meines Erachtens Rechtsvertretung und Mediation in einem Mandat somit nicht aus. Für die Fragen des Parteiverrats und der Haftung gilt im Prinzip nichts anderes als in der konventionellen Praxis. Auch mit dem neuen Mediationsgesetz ist die kooperative Praxis vereinbar, vgl § 3, Abs. 3 und 4 MediationsG.

Wie kann man sich den Ablauf eines Falls der kooperativen Praxis nun konkret vorstellen? Zunächst erhält hält jede Seite eine/n eigene/n Anwalt/In, der/die zugleich auch Mediator/In ist. Grundlage der kooperativen Praxis ist immer das Anwaltsmandat. Dieses wird durch die besondere Vereinbarung der kooperativen Praxis ergänzt, d.h. das Versprechen beider Seiten, auf eine streitige Gerichtsauseinandersetzung zu verzichten. Die Anwälte übernehmen die rechtliche Beratung und Vertretung als Parteivertreter jeweils ihrer Partei. Zugleich - oder daneben - erhalten sie den Auftrag, mit den Mitteln der Mediation den Konflikt der Parteien mit dem Ziel einer Einigung lösen zu helfen. In dieser Rolle handeln sie unparteilich, bzw. „allparteilich“. Dies geschieht sichtbar vor allem in den gemeinsamen Treffen von Parteien und ihren Anwälten. Die Parteivertreter handeln im Blick auf den gemeinsamen Konflikt der Parteien dann als Mediatoren, bzw. Ko-Mediatoren. In der Praxis bedeutet dies, dass die Anwälte stets ein klares Bewusstsein von ihrer gerade eingenommenen Rolle haben müssen, diese Rollen niemals vermischen und immer erklären können, was sie gerade machen. Nur so wird der vom Recht implizierte Konflikt explizit. Äußerlich geschieht dies etwa dadurch, dass die Rechtsberatung zwischen Anwalt und Partei gewöhnlich separat erfolgt, die kooperativen Verhandlungen dagegen im gemeinsamen Treffen. Dennoch kann es geschehen, dass in den gemeinsamen „kooperativen“ Treffen Rechtsfragen auftauchen. Für diese sind dann wieder allein die jeweiligen Parteivertreter zuständig. Wenn die Parteien etwa zwischen ihren Rechtspositionen und dem Konflikt hin- und herspringen und dies vermischen, dann kann der Anwalt mit gezielten Fragen eingreifen wie: „Sprechen wir jetzt über das Recht? – dann ist das Sache Ihres eigenen Anwalts, - oder möchten Sie einmal gemeinsam über die Streitpunkte sprechen, die unter Ihren Rechtspositionen liegen? – dann versuchen wir in der Rolle als Mediatoren diese Hintergründe mit Ihnen zu klären!“. Die Anwälte müssen den Parteien das Recht und den Konflikt erklären – und worin der Unterschied besteht. Entscheidend ist, dass der Wille zu Kooperation von den Parteien selbst getragen wird, während die Anwälte für den Rechtsauftrag die Verantwortung haben. Darüber hinaus sorgen die Anwälte gemeinsam für den Verfahrensrahmen, der die von den Parteien gewünschte Kooperation ermöglicht. Martin Engel hat seiner wissenschaftlichen Arbeit zur kooperativen Praxis darum den verkürzten Titel „Mediation ohne Mediator“ gegeben. Die Anwendung der kooperativen Praxis erfordert präzises Arbeiten und stetige Rollenklarheit. Vor allem ist ein ausführliches Eingangsgespräch zur Information und Auftragsklärung nötig. Zu bedenken ist, dass auch die Parteien, die sich für die kooperative Praxis entschieden haben, oft noch ihr gewohntes Anwaltsbild mitbringen, wonach sich der Anwalt für alle ihre Vorstellungen unterschiedslos einzusetzen habe. Die Anwälte müssen umdenken, indem sie das Verfahren unter dem Aspekt der Kooperation und nicht der Gewinnmaximierung auf Kosten der anderen Seite führen. Dies bedeutet vor allem die Fähigkeit, aus einer Konfrontation heraus die verfahrensmäßigen Voraussetzungen für eine Kooperation zu schaffen.

Die bisherigen Erfahrungen mit der kooperativen Praxis sind trotz einiger Anlaufschwierigkeiten ermutigend, wenn man sich vor Augen führt, dass hiermit möglicherweise alt hergebrachte Dogmen außer Kraft gesetzt werden. Nach der kooperativen Praxis abgewickelte Fälle haben überwiegend zu vernünftigen Rechtslösungen und echten Konfliktlösungen geführt. Bedenken aus der Anwaltschaft wegen Haftung und Parteiverrat sind unter Hinweis auf die vor genannten gesetzlichen Grundlagen und Verfahrensprinzipien im Grunde leicht auszuräumen. Umgekehrt zeichnet sich im Umfeld von Rechtsstreitigkeiten aktuell eine Entwicklung ab, die kooperativen Lösungsansätzen eine wachsende Bedeutung beimisst. Besonders hervorzuheben ist im Bereich des Familienrechts etwa das sog. „Frankfurter Kooperationsmodell FRAKOM“, das bei Streitigkeiten um Kinder eine Zusammenarbeit aller beteiligten Institutionen, d.h. auch der Anwälte vorsieht. Teil dieses Konzepts ist die „konfliktregulierende Beratung“, die vom Frankfurter Familiengericht den Streitparteien ausdrücklich empfohlen wird. Konfliktverständnis und der Erwerb kooperativer Verhandlungsmethoden



dürften darum für die Anwälte in Zukunft keine gelegentliche Zugabe mehr sein sondern könnten einmal zum beruflichen Muss gehören.

¹ www.cooperative-praxis.de/muenchen/, - siehe auch Publikationen: „Das Modell der Cooperativen Praxis“ / Cristina Lenz ; Friedrich Schwarzingen, Berlin 2012, und Martin Engel „Collaborative Law – Mediation ohne Mediator“ Tübingen 2010

² www.mediationfreiburg.de/mediation/cms/front_content.php

³ www.an-kom.de



von Rechtsanwalt
und Mediator
Werner Schieferstein

Neue Anordnung der BRAK nach § 9 Abs 4 GWG

In den BRAK-Mitteilungen 4/2012 wurde die neue Anordnung der BRAK nach § 9 Abs 4 GWG bekanntgemacht (http://www.brak.de/w/files/02_fuer_anwaelte/berufsrecht/gwg_08_2012.pdf), die damit am 01.09.2012 in Kraft tritt:

Rechtsanwälte und verkammerte Rechtsbeistände nach § 209 BRAO, die für ihre Mandanten regelmäßig an den Geschäften des § 2 Abs. 1 Nr. 7 GwG mitwirken, haben danach einen Geldwäschebeauftragten zu bestellen, der Ansprechpartner für die Strafverfolgungsbehörden, das Bundeskriminalamt - Zentralstelle für Verdachtsmeldungen - und die zuständige Rechtsanwaltskammer als Aufsichtsbehörde ist, wenn in der eigenen Praxis mehr als 30 Berufsangehörige oder Berufsträger sozietätsfähiger Berufe nach § 59a BRAO tätig sind. Für den Fall seiner Verhinderung ist dem Geldwäschebeauftragten ein Stellvertreter zuzuordnen. Seine Bestellung und Entpflichtung ist der zuständigen Rechtsanwaltskammer mitzuteilen.

Neues Format für „Gesetze im Internet“

Seit Anfang Juli 2012 gibt es (fast) alle Gesetze über <http://www.bmj.de> oder direkt unter <http://www.gesetze-im-internet.de> auch im XML-(Extensible Markup Language) Dabei handelt es sich um ein einfaches, textbasiertes Format zur strukturierten Darstellung von Informationen. Nutzer können Gesetze und Rechtsverordnungen auf diese Weise über automatisierte Verfahren weiterverarbeiten.

Anwälte:

Warum eine starke Marke fürs Kanzleigeschäft immer wichtiger wird

Wenn Anwaltskanzleien sich selbst in der Öffentlichkeit präsentieren und im Wettbewerb klar positionieren sollen, ist das für die meisten ein Horroredanke. „Wenn wir uns in den Vordergrund stellen, sehen das unsere Klienten mit großem Misstrauen.“ Mein Gegenüber ist skeptisch. Von Markenbildung will er nichts wissen. Zumindest nicht in eigener Sache. Der elegante, sympathische Herr stellt sich mir als Managing Partner einer internationalen Wirtschaftskanzlei vor. Ich habe gerade einem Workshop zum Thema „Marketing für Wirtschaftskanzleien“ gehalten. Er sei nicht davon überzeugt, ob sich eine Investition in die Kanzleimarkte rechne. „Glauben sie wirklich, dass eine starke Marke uns in der aktuell schwierigen Situation hilft, Mandanten zu gewinnen“, will er wissen. Er ist überzeugt, allein die Leistung und das Renommee der Anwälte seien das wesentliche Entscheidungskriterium der Unternehmen bei der Auswahl einer Kanzlei. Er irrt.

Selbstverständlich kann eine starke Marke das Anwaltsgeschäft ankurbeln - gerade in intensiven Wettbewerbssituationen. Denn heute ist es wichtiger denn je einen ‚Namen‘ zu haben, so eine im Juni 2012 in den USA veröffentlichte Studie der BTI Consulting Group (The BTI Brand Elite: Client Perception of the Best-Branded Law