



Das Thema

Der Einzelanwalt – eine bedrohte Art?

- Bericht über die Jahreshauptversammlung
- Zur Lage der Anwaltschaft
- Abschlussprüfung 2008/II
24./25.06.2008

WISSENSWERTE
INFORMATIONEN DER
RECHTSANWALTSKAMMER
NÜRNBERG



Der Anwalt als Dienstleister im Konflikt

Warum wir durch das Angebot der Mediation Mandanten nicht verlieren, sondern gewinnen

Nachdem die Mediation mittlerweile meist nicht mehr mit einer entspannenden Selbsterfahrungsmethode verwechselt, sondern sowohl begrifflich als auch inhaltlich als selbständige Konfliktlösungsmöglichkeit wahrgenommen wird, steigen das Interesse und die Nachfrage nach Mediation in jüngerer Zeit doch beachtlich.

Durch die gerichtliche Bearbeitung der Probleme werden aktuelle Fälle zwar entschieden, die damit verbundenen Konflikte, Interessen und Bedürfnisse aber oft nicht nachhaltig, zur Zufriedenheit der Beteiligten gelöst.

Als Geschäftsführerin und somit „Ohr“ der Nürnberger Gesellschaft für Mediation erkenne ich daher immer öfter den Wunsch der Anrufer nach einer alternativen, beziehungschonenden Konfliktlösung. Dies gilt insbesondere in den Fällen, in denen das Bedürfnis und/oder die Notwendigkeit nach einem möglichst störungsfreien „Leben nach dem Konflikt“ besteht (z.B. Familie, Nachbarschaft, Arbeitsverhältnis, Unternehmenskooperation).

Selbst wenn der Anwalt von Konflikten lebt, wäre es wohl kurzsichtig, an der nachhaltigen Lösung eines Falles kein Interesse zu haben und nach weiteren, daraus wachsenden Problemen und damit verbundenen Rechtsstreitigkeiten zu spähen.

Vorrangiges Ziel des Mandanten ist es, dass Probleme erfolgreich, schnell, kostengünstig und dauerhaft aus der Welt geschafft werden. Dabei ist der Weg dahin für ihn eher zweitrangig.

Der Mandant wird regelmäßig erwarten, dass sein Anwalt die Probleme erfasst und aus einem wachsenden Spektrum von Lösungswegen denjenigen wählt, der für den konkreten Fall die besten Aussichten auf eine befriedigende Beseitigung des Konfliktes verspricht. Der mündige, moderne Mandant wird darüber hinaus zunehmend auch eine umfassende Beratung über Alternativen zur klassischen, forensischen Fallentscheidung fordern, da er über deren Möglichkeiten nicht zuletzt durch die Medienberichterstattung zu spektakulären Vermittlungen (z.B. Tarifaueinsetzung Bahn/GdL), erfährt. Selbst wenn sich längst nicht alle Streitfälle für eine mediative Regelung eignen, sollten Mediation und andere alternative Wege regelmäßig erörtert, erklärt und gegebenenfalls genutzt werden. Die Zufriedenheit des Mandanten und die Bereitschaft zum Erteilen weiterer Mandate wird dadurch wachsen, dass er auf die umfassende Konfliktanalyse und -kompetenz „seines“ Anwaltes vertraut und vertrauen kann, weil dieser über den rein juristischen Tellerrand hinausgeht und andere Lösungsansätze erwägt.

„Wer als einziges Werkzeug nur den Hammer zur Verfügung hat, neigt dazu alle Probleme wie einen Nagel zu behandeln“ (M. Maslow)

Wir wissen sehr wohl, dass der Werkzeugkasten des Anwalts mehr enthalten muss als einen Hammer, d.h. die gerichtliche Entscheidung eines Konfliktes zu betreiben. Es müssen vielmehr „tools“ vorhanden sein, mit denen er den unterschiedlichen An-

Arbeitskreis außergerichtliche Streitbeilegung

Die außergerichtliche Streitbeilegung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Nicht nur bei den Zivilgerichten bemühen sich Güterichter in geeigneten Verfahren um eine einvernehmliche Lösung (AVR 5/2007, S. 164). Auch beim Verwaltungsgericht soll demnächst ein Pilotprojekt Mediation durchgeführt werden.

Bei der Rechtsanwaltskammer Nürnberg wurde deshalb ein Arbeitskreis ins Leben gerufen, der sich mit dem Thema außergerichtliche Streitbeilegung und Mediation befasst. In den letzten Ausgaben unserer Kammermitteilungen haben Sie bereits verschiedene Aufsätze der Gründungsmitglieder lesen können.

Am Montag, den 09. Juni 2008, 18:00 Uhr wird in den Seminarräumen der RAK Nürnberg die konstituierende Sitzung stattfinden. Interessierte Kammermitglieder sind herzlich eingeladen. Bitte melden Sie sich unverbindlich in der Geschäftsstelle an.

Darüber hinaus wird im Oktober 2008 der 2. Mediationstag stattfinden. Termin und Themen werden wir rechtzeitig im Seminarteil unserer Kammermitteilungen veröffentlichen.





*Renate H. Nordhardt
Rechtsanwältin, Mediatorin,
Kommunikationstrainerin
Geschäftsführerin und Mitglied des
Vorstands der Nürnberger Gesellschaft
für Mediation*

forderungen des Einzelfalles sowie den Ansprüchen und Erwartungen der Mandanten gerecht werden kann.

Die Fallanalyse wird oft zur „ultima ratio“, also zur Prozessführung vor einem Gericht führen, kann aber eben auch eine alternative Methode, insbesondere die Mediation erfolversprechender halten.

Im letzteren Fall wird der Anwalt seinen Mandanten idealerweise an einen Anwaltsmediator „überweisen“ und dabei weiterhin als rechtliche Prüfungsinstanz mitgestalten und/oder abschließend die getroffene Vereinbarung rechtlich absegnen.

Warum sollte ein Mandant nach einer erfolgreichen Mediation nicht bei dem Rechtsanwalt bleiben, der ihm diesen Weg geraten hat? Warum sollte er in einem neuen Konflikt nicht wieder auf die umfassende Problemanalyse, Beratung und rechtliche Betreuung seines Anwaltes vertrauen? Jeder Mandant wird, kommt es zu einer mediativen Lösung, seinem Anwalt dankbar sein für eine solche Wegweisung und deshalb bei einem neuen Konflikt erneut Rat bei „seinem“ Anwalt suchen.

Ein verantwortungsbewusster Hausarzt wird auch an einen Internisten oder Chirurgen überweisen, wenn er bei seinem Patienten eine innere Erkrankung mit eventuellem Operationsbedarf vermutet oder diagnostiziert. Der so begleitete Patient wird sich bei seiner nächsten Erkrankung sehr gerne wieder an seinen Hausarzt wenden, der das Spektrum der medizinischen Möglichkeiten voll überschaute und einen Spezialisten hinzuzieht. Es zeugt eben von besonderer Weit- und Übersicht auch andere Spezialkompetenzen anzuerkennen und im Bedarfsfall zu nutzen.

Durch die zunehmende Spezialisierung, auch der rein beratenden und forensischen Dienstleistungen des Anwalts, wird dem Bedürfnis der Mandanten nach spezifischer, eben

fachanwaltlicher, Hilfe entsprochen. Dadurch wird sicherlich die Wettbewerbslandschaft verändert, aber auch eine sinnvolle Kompetenzverstärkung und eventuelle Umverteilung innerhalb der Anwaltschaft erreicht.

Kollegen, die bereits als Mediatoren ausgebildet sind, werden, schon um ihre unerlässliche Neutralität nicht zu gefährden, eine Verquickung der rechtsanwaltlichen Tätigkeit mit der des Mediators durch eine genaue Auftragsklärung im Einzelfall vermeiden, d.h. eben Mediation und anwaltliche Beratung bzw. Vertretung im Einzelfall strikt trennen. Auch dies wird dazu beitragen, dass das „Überlaufen“ eines Mandanten vom Anwalt zum Anwaltsmediator kaum wahrscheinlich ist. Selbst wenn nämlich (wie im Artikel der Kollegin Woertge – *WVZ* 6/2007, S.226 – deutlich dargestellt) die Mediation in erster Linie als Angebot anwaltlicher Tätigkeit wahrgenommen werden sollte, da es für die Medianten doch wichtig sein wird, dass der Mediator über rechtliches „Feldwissen“ verfügt, findet in einer Mediation wegen der geforderten notwendigen Neutralität des Mediators keine Rechtsberatung der Beteiligten statt. Denn diese erfor-

dert – man denke nur an eine Unterhaltsberechnung im Trennungs- bzw. Scheidungsbereich – eben oft gerade eine Parteinahme für den Mandanten mit der Folge, dass der weiterleitende Anwalt als Rechtsberater weiterhin in Anspruch genommen werden wird und somit Vertreter der Interessen seines Mandanten bleibt.

Ist nicht zuletzt auch die Aussicht reizvoll in einem zähen, zeit- und ressourcenraubenden Verfahren den Fall an einen Mediator abgeben zu können? Vielleicht gelingt es dem mediativ geschulten Kollegen tatsächlich durch die veränderte Herangehensweise Knoten und Blockaden zu lösen und so den Konflikt zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu beenden.

Nach all diesen Überlegungen sollten wir Anwälte uns über diesen Zuwachs an Konfliktlösungsmethodik innerhalb unseres Dienstleistungsspektrums freuen und ihn unseren Mandanten aufgeschlossen als Alternative aufzeigen oder eventuell selbst diese Zusatzqualifikation erwerben.



Universitätsbuchhandlung Zeiser + Büttner

» Alles,
was Recht ist ...

Juristische Fachbuchhandlung Zeiser + Büttner
Fürther Straße



zeiser+büttner schweitzer. Gruppe

Adlerstr. 10-12 • 90403 Nürnberg • Tel. (09 11) 23 68-0 • Fax (09 11) 23 68-102
Fürther Str. 102 • 90429 Nürnberg • Tel. (09 11) 3 22 96-11 • Fax (09 11) 3 22 96-22
E-Mail: zeiser-buettner@schweitzer-online.de

