

Inhaltsübersicht

Vorwort der 2. Auflage	V
Verzeichnis der Bearbeiter (alphabetisch)	VII
Literaturverzeichnis	XXXI
Praxisfälle und Praxisbeispiele	XXXV
Einleitung	1
§ 1 Entwicklung und rechtliche Rahmenbedingungen	11
I. Aktuelle Situation	11
II. Gesellschaftliche Veränderungen als Ursache	13
III. Grundsätzliche Probleme justizieller Konfliktlösung	15
IV. Gesetzliche Regelungen zur Mediation	16
V. Mediation und Anwaltsrecht	23
VI. Rechtsprechung zur Mediation	24
VII. Folgerungen für die Anwaltschaft	26
§ 2 Die Wahl des Konfliktlösungsverfahrens	29
I. Außergerichtliche Klärung durch anwaltlichen Schriftwechsel	29
II. Verständigung durch Verhandeln	29
III. Streitiges Verfahren oder Mediation?	29
IV. Erwartungen und Haltung des Mandanten	39
V. Einstellung und Haltung des Anwalts	40
VI. Berücksichtigung des Stands der Auseinandersetzung	42
VII. Fälle mit besonderer Mediationseignung	43
VIII. Sonderfall Gestaltungsmediation – Deal Mediation	52
IX. Die Haltung der Gegenseite	53
X. Vertragliche Mediationsklauseln	54
XI. Das Verfahrenswahl-Tool des Round Table Mediation und Konfliktmanagement	55
XII. Die Rolle der Rechtsschutzversicherungen	56
XIII. Abwägung im Einzelfall	57
XIV. Das Spannungsverhältnis zwischen Mandanten- und Anwaltsinteressen	58
§ 3 Die Aufgaben des Anwalts bei Einleitung und Vorbereitung der Mediation	59
I. Die Einleitungsphase	59
II. Die Vorbereitungsphase	65
III. Die Durchführungsphase	70
§ 4 Der Vertrag zur Durchführung der Mediation	71
I. Wesentliche Vertragselemente	71
II. Regelungen zum Umgang mit Rechtsfragen	73

III. Rechtliche Einordnung des Vertrages	73
IV. De jure und de facto Auftraggeberschaft	74
§ 5 Die Methodik der Mediation	75
I. Grundstruktur	77
II. Prinzipien	83
III. Phasenstruktur	95
IV. Psychologie	119
V. Kommunikation	139
VI. Problembearbeitungstechnik	146
VII. Feldkompetenz	150
VIII. Rechtskompetenz	152
IX. Verhandlungskompetenz	153
X. Persönlichkeit und Haltung des Mediators	167
XI. Mediationsstile	173
§ 6 Umgang mit Rechtsfragen	181
I. Die Bedeutung des Rechts in der Mediation	181
II. Fallkonstellationen	187
III. Wer bringt das Recht in die Mediation ein?	192
IV. Zusammenfassender Überblick	196
V. Streitigkeiten ohne Relevanz des Rechts	196
§ 7 Die Aufgaben des Anwalts bei Konfliktbearbeitung und Ergebnissicherung	199
I. Aufgaben und Mitwirkungsmöglichkeiten	199
II. Die Rollenverteilungen	200
III. Formen direkter Teilnahme der Anwälte am Mediationsverfahren	202
IV. Beratende Mitwirkung der Anwälte	205
V. Mitwirkung an rechtlichen Klärungen außerhalb der Mediationssitzungen	205
VI. Entwicklung der Ergebnisvereinbarung	205
VII. Kontrolle der Mediationsvereinbarung	206
VIII. Verzicht auf anwaltliche Begleitung	206
IX. Fazit	206
§ 8 Juristische und mediatorische Methodik im Vergleich	209
I. Orientierungsmaßstäbe und Methodik	209
II. Rollenverteilung und Aufgaben	210
III. Befriedigung von Gerechtigkeitsbedürfnissen und Fairnessvorstellungen	211
IV. Fazit	212
§ 9 Kosten und Haftung	215
I. Kostenfragen	215
II. Haftung	219
§ 10 Besonderheiten einzelner Mediationsgebiete	225
I. Grundsätzliches	225

II. Familienmediation	226
III. Erbrechtliche Streitigkeiten	245
IV. Nachbarrecht und Wohnungseigentumsrecht	249
V. Allgemeines Zivilrecht	255
VI. Wirtschaftsmediation – B2B-Konflikte	256
VII. Innerbetriebliche Mediation – Konflikte in Unternehmen und Organisationen ...	267
VIII. Gesellschafterkonflikte	274
IX. Bau- und Immobilien	279
X. Gewerblicher Rechtsschutz und Mediation	291
XI. Sanierung und Insolvenz	296
XII. Informationstechnologie	299
XIII. Mediation im öffentlichen Bereich	303
XIV. Gemeinwesenmediation	314
XV. Täter-Opfer-Ausgleich (TOA)	315
§ 11 Sonderformen der Mediation	321
I. Online-Mediation	321
II. Telefonmediation	333
§ 12 Schlichtungsverfahren	337
I. Schlichtung im Allgemeinen	337
II. Die mediationsähnliche „Schlichtung plus“	338
III. Verbraucherstreitbeilegung	349
§ 13 Andere Verfahren einvernehmlicher Konfliktlösung	353
I. Alternative Konfliktlösung (ADR) – Spektrum der Verfahren	353
II. Begriffe und Verfahren aus dem englischsprachigen Raum	354
III. Kombinationen von ADR-Verfahren	356
IV. Projektbegleitendes Konfliktmanagement	357
§ 14 Das Güterichterverfahren	359
I. Gesetzliche Grundlagen	359
II. Verfahren	361
III. Die Rolle der Anwälte	363
IV. Erfahrungen	364
V. Bewertungen	365
VI. Folgerungen	366
§ 15 Obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO und freiwillige Güteverfahren	367
I. Obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO	367
II. Freiwillige Güteverfahren	370
§ 16 Schiedsverfahren	373
I. Schiedsgerichtsverfahren	373
II. Schiedsgutachten	375
III. Adjudikation	376

§ 17 Die Tätigkeit als Anwaltsmediator 377

 I. Persönliche Situation 377

 II. Berufliche Chancen 383

 III. Die Ausbildung zum Anwaltsmediator 386

 IV. Marketing 388

 V. Vermittlung von Mediationsmandaten 390

§ 18 Cooperative Praxis und Mediationsanwalt 393

 I. Cooperative Praxis 393

 II. Der Mediationsanwalt 395

Anhang 405

 I. Europarechtliche Vorgaben 405

 II. Vertragliche Mediationsklausel 410

 III. Vertrag zur Durchführung einer Mediation – Langfassung 410

 IV. Protokoll in einer Familienmediation 414

 V. Protokoll in einer Mediation zwischen Gesellschaftern 416

 VI. Trennungsvereinbarung in einer Familienmediation 418

 VII. Mediationsvereinbarung im Erbrecht 421

 VIII. Ergebnisvereinbarung in einer innerbetrieblichen Mediation 422

 IX. Schlichtungsordnung für freiwillige Güteverfahren 425

 X. Mediationsverbände 428

Sachverzeichnis 431

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
1. Interessenvertreter des Mandanten auch in der Mediation	1
2. Klarheit hinsichtlich der Mediationseignung von Konflikten	2
3. Kenntnis der Methodik der Mediation	2
4. Wissen um die Rolle des Rechts in der Mediation	2
5. Wissen um Rolle und Aufgaben des Anwalts	3
6. Motivation zur Nutzung von Mediation	3
a) Generelle Entwicklung	4
b) Gründe im Einzelfall	4
c) Eigeninteresse des Anwalts	5
7. Aufbau der Darstellung	6
8. Fazit	9
§ 1 Entwicklung und rechtliche Rahmenbedingungen	11
I. Aktuelle Situation	11
1. Weltweite Entwicklung	11
2. Europäische Union	11
3. EU-Staaten	12
4. Deutschland	13
II. Gesellschaftliche Veränderungen als Ursache	13
III. Grundsätzliche Probleme justizieller Konfliktlösung	15
1. Verfahrensprobleme	15
2. Materieellrechtliche Probleme	15
3. Überforderung des tradierten Justizsystems	16
IV. Gesetzliche Regelungen zur Mediation	16
1. Das deutsche Mediationsgesetz	16
a) Wesentliche Regelungen	16
b) Einschätzungen	17
c) Kritik	18
2. Das Rechtsdienstleistungsgesetz	19
3. Die obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO	21
4. Ergänzende Rechtsvorschriften	21
a) Verweisung in das Güterichterverfahren	21
b) Empfehlung in die außergerichtliche Mediation	22
c) Sonderregelung für Familiensachen	22
d) Erweiterung der nötigen Angaben in der Klageschrift gemäß § 253 Abs. 3 ZPO	22
e) Änderung des Gerichtskostengesetzes	22
f) Hemmung der Verjährung	22
V. Mediation und Anwaltsrecht	23
1. Ist Mediation zulässige Anwaltstätigkeit?	23
2. Darf der Anwalt die Berufsbezeichnung Mediator führen?	23
3. Gesetzliche Kostenregelungen	24
a) Parteianwälte	24
b) Anwaltsmediatoren	24
VI. Rechtsprechung zur Mediation	24
1. Die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts	24
2. Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs	25
VII. Folgerungen für die Anwaltschaft	26

§ 2 Die Wahl des Konfliktlösungsverfahrens	29
I. Außergerichtliche Klärung durch anwaltlichen Schriftwechsel	29
II. Verständigung durch Verhandeln	29
III. Streitiges Verfahren oder Mediation?	29
1. Vorteile gerichtlicher Verfahren	30
a) Durchsetzung von Rechtsansprüchen	30
b) Vertrautes Verfahren	30
c) Verfahrenskostenhilfe	31
2. Nachteile gerichtlicher Verfahren	31
a) Risiko des Unterliegens und Unsicherheit des Ergebnisses	31
b) Formalisiertes Verfahren	31
c) Vergangenheitsbewältigung statt Gegenwarts- und Zukunftsgestaltung	32
d) Geringe Gestaltungsmöglichkeiten	32
e) Hoher Zeitbedarf	32
f) Belastung	32
g) Unbefriedigende Ergebnisse	32
h) Öffentlichkeit des Verfahrens	32
i) Kostenbelastung	33
j) Zerstörung oder Belastung persönlicher oder geschäftlicher Beziehungen	33
k) Null-Summen-Spiel statt Wertschöpfung	33
3. Vorteile des Mediationsverfahrens	33
a) Eigene Herrschaft über Verfahren und Ergebnis	34
b) „Kein Alles oder Nichts“ – Risiko	34
c) Win-Win-Lösungen	34
d) „Kuchenvergrößerung“	34
e) Ergebnisoffenheit	35
f) Vorrang der Interessen	35
g) Raum für Emotionen	35
h) Zeitliche Vorteile	35
i) Kreative, zukunftsorientierte Lösungen	36
j) Hohe Verfahrenszufriedenheit	36
k) Nachhaltige Befriedung	36
l) Vertraulichkeit	36
m) Kostenvorteile	36
n) Vorteile direkter Begegnung	37
o) Hohe Erfolgswahrscheinlichkeit	37
4. Nachteile der Mediation	37
a) Kein 100-prozentiges Obsiegen	37
b) Keine Schwäche zeigen wollen	37
c) Mehrkosten	38
d) Zeitverlust bei Scheitern der Mediation	38
e) Missachtung des Vertraulichkeitsgebots	38
f) Notwendigkeit der Mediatorensuche	39
IV. Erwartungen und Haltung des Mandanten	39
1. Erwartungen an den Anwalt	39
2. Verständigungsbereitschaft des Mandanten	39
V. Einstellung und Haltung des Anwalts	40
1. Orientierung an den Interessen des Mandanten	40
2. Überoptimismus	40
3. Die Verfahrensherrschaft behalten wollen	41
4. Kollegiale Zusammenarbeit mit dem Mediator	41
5. Befürchtung von Haftungsrisiken	41
6. Die Honorarfrage	42
7. Angst vor Mandatsverlusten	42
VI. Berücksichtigung des Stands der Auseinandersetzung	42

VII. Fälle mit besonderer Mediationseignung	43
1. Offensichtliche Vorteilhaftigkeit einvernehmlicher, rascher Konfliktlösung	43
2. Interessenrealisierung nur einvernehmlich möglich	44
3. Hohe Eilbedürftigkeit	44
4. Vertraulichkeit von überragender Bedeutung	45
5. Novellierung von Vertragsbeziehungen im Vordergrund	46
6. Schützenswerte persönliche Beziehungen	46
7. Schützenswerte geschäftliche Beziehungen	47
8. Einigungshindernisse wesentlich im Beziehungsbereich	47
9. Enge Kooperation der Beteiligten zur Klärung wesentlicher Entscheidungsgrundlagen erforderlich	48
10. Rechtliche oder tatsächliche Überkomplexität	49
11. Überlange Dauer	50
12. Erdrückende Kosten des Rechtsstreits	50
13. Entwicklung differenzierter Lösungen nach gerichtlichem Vergleich	51
14. Beteiligung am Entscheidungsprozess wesentlich	51
VIII. Sonderfall Gestaltungsmediation – Deal Mediation	52
1. Vorbeugende Berücksichtigung möglicher Konfliktfelder	52
2. Entwicklung geschäftlicher Kooperation	52
IX. Die Haltung der Gegenseite	53
X. Vertragliche Mediationsklauseln	54
1. Mediation aufgrund vertraglicher Vereinbarung	54
2. Beispiel einer Mediationsklausel	54
3. Gesetzliche Einschränkungen	55
XI. Das Verfahrenswahl-Tool des Round Table Mediation und Konfliktmanagement	55
XII. Die Rolle der Rechtsschutzversicherungen	56
XIII. Abwägung im Einzelfall	57
XIV. Das Spannungsverhältnis zwischen Mandanten- und Anwaltsinteressen	58
§ 3 Die Aufgaben des Anwalts bei Einleitung und Vorbereitung der Mediation	59
I. Die Einleitungsphase	59
1. Die Auswahl des Mediators	59
a) Eignungskriterien	60
b) Ermittlung der Eignung	61
c) Co-Mediation	62
d) Vergabeverfahren	62
2. Kontaktaufnahme	63
3. Beauftragung des Mediators	63
4. Festlegung des Umfangs anwaltlicher Mitwirkung	63
a) Mitwirkungsmöglichkeiten	63
b) Gewährleistung der „Waffengleichheit“	64
II. Die Vorbereitungsphase	65
1. Information des Mediators	65
2. Konfliktanalyse	66
3. Klassifizierungsaspekte	68
a) Konfliktgegenstand	68
b) Eskalationsgrad	68
c) Heißer oder kalter Konflikt	69
d) Systemische Aspekte	69
e) Genderpezifische und interkulturelle Aspekte	69
4. Hypothesenbildung	69
5. Verfahrenskonzeption	70
III. Die Durchführungsphase	70

§ 4 Der Vertrag zur Durchführung der Mediation	71
I. Wesentliche Vertragselemente	71
1. Regelungen im Verhältnis zwischen Mediator und Parteien	71
2. Regelungen im Verhältnis zwischen den Parteien	71
3. Unterschiedlichkeit der Mediationsgebiete berücksichtigen	71
4. Kurzfassung eines Vertrages zur Durchführung der Mediation	72
II. Regelungen zum Umgang mit Rechtsfragen	73
III. Rechtliche Einordnung des Vertrages	73
IV. De jure und de facto Auftraggeberschaft	74
§ 5 Die Methodik der Mediation	75
1. Die Wirkfaktoren der Mediation	75
a) Der „Gordische Knoten“	75
b) Die Wirkfaktoren	75
2. Unterschiedlichkeit der Mediationsstile	76
I. Grundstruktur	77
1. Die Verfahrensverantwortung des Mediators	77
a) Trennung zwischen Verfahrensverantwortung und Ergebnisverantwortung	77
b) Gewährleistung der Verfahrensstruktur	78
c) Weitere Aspekte der Verfahrensverantwortung	78
2. Die Wirkung des neutralen Dritten	78
a) Begegnung auf Augenhöhe	78
b) Stärkung der kooperativen Kräfte	79
c) „Katalytische“ Wirkung des neutralen Dritten	79
3. Neutralität, Allparteilichkeit und „Balancing“	80
4. Co-Mediation	81
a) Vorteile	81
b) Nachteile	81
c) Notwendige Voraussetzungen	81
5. Einbringen von Lösungsvorschlägen	82
6. Einigungsinteresse des Mediators	82
7. Arbeitsteiliges Konfliktmanagement	82
II. Prinzipien	83
1. Wissenschaftliche Grundlagen	84
2. Das Harvard-Konzept des sachgerechten Handelns	84
a) Grundsätze des Harvard-Konzepts	84
b) Besondere Wirksamkeit durch neutrale Verfahrensleitung	85
c) Trennung zwischen Person und Problem	85
d) Herausarbeiten der Interessen hinter den Positionen	86
e) Entwicklung möglichst vieler Lösungsoptionen	87
f) Anwendung normativer Verteilungskriterien	88
g) Fairness	88
h) Wiederherstellung direkter Kommunikation und Verbesserung der Beziehungen	89
i) Interessenausgleich	89
j) Win-Win-Lösungen	89
k) Entwicklung sachlicher, konkreter Ergebnisse	91
3. Weitere mediationspezifische Verhandlungsprinzipien	91
a) Freiwilligkeit	91
b) Eigene Herrschaft über Verfahren und Ergebnis	92
c) Freie Bestimmbarkeit des Verhandlungsgegenstandes	93
d) Informiertheit	93
e) Berücksichtigung aller konfliktrelevanten Faktoren	94
f) Gegenwarts- und Zukunftsorientierung vor Vergangenheitsbewältigung	94
g) Vertraulichkeit/Nichtöffentlichkeit	95
h) Nachhaltigkeit	95

III. Phasenstruktur	95
1. Die Eröffnungsphase	97
a) Vertrauensaufbau	97
b) Verfahrensbeschreibung und Rollenklärung	97
c) Abschluss des Vertrages zur Durchführung der Mediation	97
d) Klärung der grundsätzlichen Zielsetzungen	97
e) Vereinbarung von Gesprächsregeln	98
f) Vereinbarung des Vorgehens	99
2. Konfliktbeschreibung und Themenentwicklung	99
a) Konfliktbeschreibung	99
b) Themenentwicklung	100
c) Themenformulierung	100
d) Themenordnung, Entwicklung einer Themenliste und Vereinbarung der Bearbeitungsreihenfolge	100
e) Objektivierung des Konflikts	101
f) Einbeziehung der Vergangenheit	101
g) Gesamttablauf von Konfliktbeschreibung und Themenklärung	102
3. Die Klärung von Hintergrundfragen, Bedürfnissen und Interessen	102
a) Die Konfliktebenen	103
b) Die Herausarbeitung der Interessen hinter den Positionen	104
c) Interessensvisualisierung	105
d) Interessenabgleich	107
e) Die Unvereinbarkeit von Interessen	107
f) Interessenpriorisierung	108
g) Gesamttablauf der Interessenklärung	108
h) Probleme bei der Herausarbeitung der Interessen	109
i) Typische Interessenäußerungen	110
j) Aufgaben der Anwälte	111
4. Auseinandersetzung mit tatsächlichen und rechtlichen Zweifelsfragen	111
a) Klärung von Sachfragen	111
b) Ansatz vorläufiger Schätzwerte	111
c) Klärung von Rechtsfragen	112
5. Die Lösungssuche	112
a) Trennung von Lösungssuche und Lösungsbewertung	112
b) „Brainstorming“	112
c) Erweiterung des Lösungsraums	113
d) Vorschläge der Anwälte	114
6. Bewertung von Lösungsoptionen	114
a) Bewertungskriterien	114
b) Priorisierung von Lösungsoptionen	114
c) Entscheidungsmatrix	115
d) Verhandeln	115
7. Ergebnissicherung und rechtliche Gestaltung	116
a) Schriftlichkeit	116
b) Formen der Ergebnissicherung	116
c) Vollstreckbarkeit	117
8. Anwaltliche Überprüfung der Ergebnisse	117
9. Zeitplanung	118
a) Sitzungsdauer	118
b) Sitzungshäufigkeit	118
c) Zeitliche Abstände	118
d) Längere Sitzungsunterbrechungen	119
10. Feinstruktur der Lösungssuche	119
IV. Psychologie	119
1. Vertrauensaufbau	120
2. Wahrnehmung und Berücksichtigung der Persönlichkeitsmerkmale der Beteiligten	120
3. Wahrnehmung und Berücksichtigung von Gefühlen	121

4. Normalisieren der Konfliktsituation	122
5. Hilfe zur Selbsthilfe – Empowerment	122
6. Verringerung von Distanz und Abbau negativer Gefühle	123
7. Klärungen auf der Beziehungsebene	123
8. Auflösung von Wahrnehmungsverzerrungen	124
9. Maßnahmen zur Deeskalation	124
a) Eingriffsnotwendigkeit prüfen	124
b) Aggression unterbinden	125
c) Konfrontation zulassen	125
d) Gelassen reagieren	126
e) Die sachliche Botschaft herausarbeiten	126
f) Umwege zulassen	127
g) Aufmerksamkeit auf sich ziehen	127
h) Gesprächsregeln geltend machen	127
i) Selbstverantwortung aktivieren	127
j) Unzumutbares unterbinden	128
k) Belastbarkeit der Parteien berücksichtigen	128
10. Ausgleich von Machtgefällen	129
a) Wirkung von Machtgefällen	129
b) Ausgleichsmöglichkeiten	129
c) Mentale Unterstützung	130
d) Zu starke Teilnehmer herausnehmen	132
e) Eigene Reaktionen auf Macht reflektieren	132
11. Kreative Lösungssuche	132
a) Offene Lösungssuche	132
b) Freisetzung von Kreativität	133
c) Erweiterung des Bezugsrahmens	134
12. Überwinden von Einigungswiderständen und Blockaden	135
a) Blockiertes Thema zurückstellen	136
b) Zahlenmäßige Konkretisierung	136
c) Hinterfragen von Positionen – „Agent of Reality“	136
d) Prozessrisikoanalyse	137
e) Würdigen des Erreichten	137
f) Ansprechen gefühlsmäßiger Vorteile	137
g) Aktivieren der Selbstverantwortung	137
h) Spielerische Entscheidungshilfen	138
13. Folgerungen für die Anwaltschaft	138
V. Kommunikation	139
1. Die Bedeutung der Kommunikation in der Mediation	139
2. Der Mediator als Kommunikationsmittler	139
3. Aktives Zuhören	139
4. Widerstandsfreie Kommunikation	140
5. Fragetechniken	141
6. Wechsel zwischen gemeinsamem Gespräch und Einzelgespräch	142
7. Das Einzelgespräch	142
a) Vermeidung direkter Konfrontation	142
b) Vertrauensvertiefung	143
c) Ausgleich von Machtgefällen	143
d) Auflösung von Blockaden und Widerständen	144
e) Unterstützung bei der Lösungssuche	144
f) Effizientes Verhandlungsmanagement	144
g) Neutrale Vermittlung von Lösungsvorschlägen	144
h) Entlastung	144
i) Akzeptanz von Einzelgesprächen	145
8. Shuttle-Mediation	145
VI. Problembearbeitungstechnik	146
1. Anwaltliche und mediatorische Problembearbeitungstechnik	146
2. Bewältigung komplexer Problemstellungen	146

3. Visualisierung	148
a) Visualisierung als Parallelprozess in allen Phasen der Mediation	148
b) Wiederkehrende Schaubilder	148
c) Geeignete Medien	148
4. Protokolle	149
5. Frühe Vertragsentwicklung als Klärungsinstrument	149
6. Fazit	149
VII. Feldkompetenz	150
1. Bedeutung der Feldkompetenz	150
2. Inhalte der Feldkompetenz	150
3. Kein Erfordernis speziellen Fachwissens	151
4. Auswahl des Mediators	151
VIII. Rechtskompetenz	152
IX. Verhandlungskompetenz	153
1. Verhandlungsstile	154
a) Grundhaltungen des Verhandels	154
b) Methodik	154
2. Die Verhandlungsstile im Verlaufe der Mediation	155
3. Ergebnisorientierte Gesprächsführung	156
4. Ermitteln der Einigungszone	156
a) Die ZOPA (zone of possible agreement)	156
b) Verpassen einer Einigung trotz gemeinsamer Einigungszone	156
c) Erweiterung der Einigungsbereiche	157
5. Lösung von Verteilungskonflikten	158
a) Das Fairnessgebot	158
b) Heranziehung normativer Verteilungskriterien	158
c) Aufteilung konkreter Vermögenswerte	158
6. Förderung der Verständigungsbereitschaft	158
a) Realistische Forderungen	159
b) Basarverhandeln akzeptieren	159
c) Ausgewogenheit von Zugeständnissen	159
d) Empfehlungen des Mediators	159
e) Sachargumente für Nachgeben	160
f) Relativierung von Einzelkonflikten durch Gesamtschau	160
g) Ermittlung der finanziellen Bedeutung von Streitfragen	160
h) Einbeziehung sonstiger Vorteile	160
i) Überbrücken der letzten Wegstrecke	160
7. Einzelgespräche und Shuttle-Mediation zur Überbrückung von Gegensätzen ..	161
8. Umgang mit Verhandlungstaktiken	162
a) Erscheinungsformen und Reaktionsmöglichkeiten	162
b) Verhandlungstaktiken als besondere Herausforderung für den Mediator ..	165
9. Die Rolle der Anwälte in der Verhandlungsphase	166
a) Konstruktive Unterstützung des Verhandlungsprozesses	166
b) Einseitige Interessenvertretung	166
c) Argumentieren mit Rechtsansprüchen	166
d) Umgang mit Verhandlungstaktiken	167
X. Persönlichkeit und Haltung des Mediators	167
1. Bedeutung der Persönlichkeit	167
2. Hilfreiche Persönlichkeitsmerkmale und Haltungen	168
a) Neutralität und Allparteilichkeit	168
b) Vertrauenswürdigkeit und persönliche Autorität	169
c) Respektvolle Haltung und Vertrauen in die Selbstverantwortung der Parteien	170
d) Einfühlungsvermögen	170
e) Gelassenheit und Konfliktfestigkeit	170
f) Strukturiertheit und Lösungsorientierung	171

g) Geduld	171
h) Gleichzeitigkeit von Nähe und Distanz	172
3. Aufgaben der Anwälte	172
XI. Mediationsstile	173
1. Mediationsmodelle	173
a) Interventions-/Interaktionsmodell nach Alexander	173
b) Interventions-/Offenheits-Modell nach Dörflinger-Kashmann	174
2. Welcher Mediationsstil für welchen Konflikt?	175
3. Mehrfacher Wechsel des Mediationsstils innerhalb einer Mediation	176
4. Wahrnehmung ergänzender Unterstützungsfunktionen	177
5. Besonderheiten einzelner Mediationsgebiete und Mediationsstil	178
6. Folgerungen für den Anwalt	179
§ 6 Umgang mit Rechtsfragen	181
I. Die Bedeutung des Rechts in der Mediation	181
1. Gegenstand des Konflikts	181
2. Grundlage verantwortungsvoller Entscheidung	182
3. Orientierungshilfe, Beurteilungsmaßstab und Fairnesskontrolle	182
4. Mittel der Konkretisierung und Vertragsgestaltung	182
5. Mittel der Vorteilsgewinnung	183
6. Einigungsmotiv und Mittel zur Auflösung von Einigungswiderständen	184
7. Markierung der Grenzen der Vertragsgestaltung	184
8. Mittel der Ergebnissicherung und Durchsetzung	184
9. Begründung von Verhandlungsmacht, Schutz des Schwächeren und Sicherung der Freiwilligkeit	185
10. Psychologische Absicherung	185
11. Überblick	185
12. Keine Dominanz des Rechts	186
II. Fallkonstellationen	187
1. Fälle rechtlicher Notwendigkeit der Befassung mit Recht	187
a) Korrektur rechtsirriger Vorstellungen der Parteien	187
b) Klärung wesentlicher Entscheidungsgrundlagen	188
c) Hinweis auf entscheidungsrelevante Rechtsvorgaben	188
2. Fälle praktischer Notwendigkeit der Befassung mit Recht	189
a) Komplexe Rechtsbeziehungen als Gegenstand der Mediation	189
b) Einseitige Rechtsvorstellungen eines Anwalts	190
c) Gegensätzliche Rechtsvorstellungen beider Anwälte	190
3. Verfahrensoptimierung durch Recht	191
4. Ergebnisoptimierung durch Recht	191
5. Die Trennungsmediation als Sonderfall durchgängiger rechtlicher Strukturiertheit	192
III. Wer bringt das Recht in die Mediation ein?	192
1. Unmittelbare Teilnahme der Anwälte an der Mediation	193
2. Beratende Teilnahme der Anwälte	193
3. Beratung durch gemeinsam beauftragten Anwalt oder Steuerberater	193
4. Rechtliche Beratung durch den Mediator	194
a) Doppelfunktion des Mediators	194
b) Rechtliches Zusammenwirken zwischen Anwälten und Mediator	195
c) Die Entwicklung der Mediationsvereinbarung	195
d) Rechtliche Tätigkeit des Mediators bei fehlender anwaltlicher Beteiligung	195
IV. Zusammenfassender Überblick	196
V. Streitigkeiten ohne Relevanz des Rechts	196
§ 7 Die Aufgaben des Anwalts bei Konfliktbearbeitung und Ergebnissicherung	199
I. Aufgaben und Mitwirkungsmöglichkeiten	199
1. Kompromiss statt Sieg	199
2. Mitwirkungsmöglichkeiten	199

II. Die Rollenverteilungen	200
1. Aufgaben des Anwalts bei direkter Teilnahme	200
2. Rollenverteilung zwischen Anwalt und Mandant	200
3. Rollenverteilung zwischen Anwalt und Mediator	201
III. Formen direkter Teilnahme der Anwälte am Mediationsverfahren	202
1. Gemeinsame Mediationssitzungen mit Parteien und Anwälten	202
2. Gemeinsame Mediationssitzungen mit den Parteien und Teilnahme der Anwälte nur an der Schlusssitzung	203
3. Durchgängig nur Einzelgespräche mit den Parteien und ihren Anwälten	203
4. Nur Einzelgespräche mit den Parteien und Teilnahme ihrer Anwälte nur an einer gemeinsamen Schlusssitzung	203
5. Gemeinsame Mediationssitzungen mit Teilnahme nur eines Anwalts	204
6. Im Wechsel Mediationssitzungen nur mit Parteien und nur mit Anwälten	204
IV. Beratende Mitwirkung der Anwälte	205
V. Mitwirkung an rechtlichen Klärungen außerhalb der Mediationssitzungen	205
VI. Entwicklung der Ergebnisvereinbarung	205
VII. Kontrolle der Mediationsvereinbarung	206
VIII. Verzicht auf anwaltliche Begleitung	206
IX. Fazit	206
§ 8 Juristische und mediatorische Methodik im Vergleich	209
I. Orientierungsmaßstäbe und Methodik	209
1. Orientierungsmaßstäbe	209
2. Methodik	209
II. Rollenverteilung und Aufgaben	210
1. Juristische Konfliktlösung	210
2. Mediatorische Konfliktlösung	210
III. Befriedigung von Gerechtigkeitsbedürfnissen und Fairnessvorstellungen	211
1. Verfahrensgerechtigkeit/-fairness im Prozess	211
2. Verfahrensgerechtigkeit/-fairness in der Mediation	212
IV. Fazit	212
§ 9 Kosten und Haftung	215
I. Kostenfragen	215
1. Kosten der Anwälte	215
a) Außergerichtliche Mediation	215
b) Mediation vor einer gesetzlich anerkannten Einigungs-, Güte- oder Schiedsstelle	215
c) Außergerichtliche Mediation mit anschließendem Gerichtsverfahren	216
d) Begleitung im Güterichterverfahren nach § 278 Abs. 5 ZPO	216
e) Außergerichtliche Mediation aus einem Gerichtsverfahren heraus	216
f) Mediationskosten bei bewilligter Verfahrenskostenhilfe	216
2. Kosten des Mediators	217
a) Kostenvereinbarungen	217
b) Kostentragung	217
c) Kostenvorschüsse	218
3. Kostenerstattung durch Rechtsschutzversicherungen	218
II. Haftung	219
1. Haftung des Anwalts	219
a) Grundsätzliche Einschätzungen	219
b) Die Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 21.9.2017	220
c) Haftungsfälle obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO	220
2. Haftung des Mediators	221
a) Allgemeine Haftung des Mediators	221

b) Haftung des Anwaltsmediators	221
c) Zum Urteil des Bundesgerichtshofs vom 21.9.2017	223
d) Folgerungen	224

§ 10 Besonderheiten einzelner Mediationsgebiete 225

I. Grundsätzliches 225

II. Familienmediation 226

1. Gegenstand der Familienmediation	226
2. Besondere Merkmale der Familienmediation	227
a) Starke Gefühle	228
b) Trennung zwischen Paar- und Elternebene	229
3. Beteiligte in der Familienmediation	230
a) Klärung des Kindeswillens	230
b) Eigene Beiträge des Kindes	231
c) Andere Verwandte	231
d) Mitwirkung der Anwälte	232
4. Wiederkehrender Themenkanon	232
5. Interessenklärung	232
6. Herbeiführung der Trennung	233
a) Trennung oder Versöhnung?	233
b) Durchführung der Trennung	234
7. Elterliche Sorge und Umgangsrecht	234
8. Kindesunterhalt	234
9. Trennungsunterhalt	235
10. Nachehelicher Unterhalt	235
a) Berücksichtigung ehevertraglicher Regelungen	235
b) Unterhaltsberechnung	236
11. Vorsorgeunterhalt	236
12. Zugewinn- und Vermögensausgleich	236
a) Verbindung von Zugewinn- und Vermögensausgleich	236
b) Ermittlung von Anfangs- und Endvermögen	237
c) Ermittlung von Grundstückswerten	237
d) Fortbestehendes Miteigentum	238
e) Späterer Wertausgleich	238
13. Versorgungsausgleich	238
14. Hausratsteilung	239
15. Erbrechtliche Regelungen	240
16. Steuerliche Regelungen	240
17. Kostentragung	240
18. Notarielle Beurkundung	240
19. Mediationsklausel	241
20. Entwicklung der Trennungsvereinbarung	241
21. Protokolle	241
22. Rechtliche Klärungen	242
23. Anwaltliche Beteiligung in der Trennungsmediation	242
24. Vertretung im Scheidungsverfahren	243
25. Beziehungsverbesserung als Folge der Mediation	244
26. Fazit	244

III. Erbrechtliche Streitigkeiten 245

1. Merkmale erbrechtlicher Konflikte	245
2. Ziele erbrechtlicher Mediation	245
3. Fallkonstellationen	245
a) Bevorzugung von Miterben	245
b) Ansprüche von Miterben aufgrund besonderer Leistungen	246
c) Starke persönliche Gegensätze als Einigungshindernis	246
d) Wechselseitige Blockade durch enttäuschtes Vertrauen	246
e) Destruktives Verhalten von Miterben	247
f) Pragmatische Unterstützung vorhandener Verständigungsbereitschaft	247

4. Erbvereinbarungen	248
5. Erb- und Nachfolgeregelungen unter Einbeziehung der Erben	249
6. Folgerungen für den Anwalt	249
IV. Nachbarrecht und Wohnungseigentumsrecht	249
1. Nachbarschaftsmediation	250
a) Merkmale von Nachbarschaftskonflikten	250
b) Zielsetzungen und Vorteile von Nachbarschaftsmediation	250
c) Nachbarschaftsmediation mit vielen Beteiligten	251
d) Die obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO	252
2. Mediation in WEG-Streitigkeiten	252
a) Merkmale von WEG-Streitigkeiten	252
b) Zielsetzungen und Vorteile von WEG-Mediation	253
3. Nachbarstreitigkeiten und WEG-Streitigkeiten aus der Sicht des Mediators	254
4. Folgerungen für den Anwalt	254
V. Allgemeines Zivilrecht	255
1. Geringe Nachfrage	255
2. Notwendigkeit vertiefter Klärung von Interessen und Bedürfnissen des Mandanten	255
3. Keine Mediation bei niedrigen Streitwerten und Verfahrenskostenhilfe	256
4. Aufnahme von Mediation aus einem Rechtsstreit heraus	256
VI. Wirtschaftsmediation – B2B-Konflikte	256
1. Gegenstand	256
2. Praxisbeispiel	258
3. Typische Merkmale	259
4. Erweitertes Phasenmodell in der Wirtschaftsmediation	261
5. Nachfragesituation	262
a) Wahl des richtigen Streitbeilegungsverfahrens	262
b) Vorbeugende Verständigungsvereinbarungen – „corporate pledges“	262
c) Round Table Mediation und Konfliktmanagement der deutschen Wirtschaft	263
d) DIS-Mediationsordnung und ICC ADR-Rules	264
e) Divergenz von positiver Bewertung und tatsächlicher Nutzung	265
f) Veränderungsdruck	266
6. Folgerungen für die Anwaltschaft	266
VII. Innerbetriebliche Mediation – Konflikte in Unternehmen und Organisationen	267
1. Gegenstand	267
a) Konfliktlandschaft Unternehmen	267
b) Konflikte in Personengesellschaften	268
c) Konflikte in sonstigen Organisationen	269
2. Aktuelle Entwicklung	269
3. Typische Merkmale	270
4. Rechtlicher und faktischer Auftraggeber	271
5. Der transformative Aspekt der Mediation	272
6. Nachfrage nach innerbetrieblicher Mediation	273
7. Folgerungen für Anwaltsmediatoren und Anwaltschaft	273
VIII. Gesellschafterkonflikte	274
1. Vielfalt von Gesellschaften, Gesellschaftern und Konfliktfeldern	274
2. Unzulängliche vertragliche und gesetzliche Regelungen	275
3. Praxisbeispiele	275
4. Gemeinsame Merkmale von Gesellschafterstreitigkeiten	277
5. Folgerungen für die Anwaltschaft	279
IX. Bau- und Immobilien	279
1. Komplexität der Bau- und Immobilienwirtschaft	279
2. Mediation im Konfliktfeld Entwickeln, Kaufen und Verkaufen	280
a) Typische Konfliktthemen	280

b) Vorteile einvernehmlicher Konfliktlösung	281
c) Praxisbeispiel	281
3. Mediation im Konfliktfeld Planen und Bauen	282
a) Typische Konfliktthemen	282
b) Vorteile einvernehmlicher Konfliktlösung	283
c) Praxisbeispiel	284
4. Mediation im Konfliktfeld Halten und Verwalten	285
a) Typische Konfliktthemen	285
b) Vorteile einvernehmlicher Konfliktlösung	285
c) Praxisbeispiel	286
5. Einbeziehung von Sachverständigen	287
6. Besondere Merkmale der Bau- und Immobilienmediation	287
a) Mehrzahl von Beteiligten	287
b) Unterschiedlichkeit der beteiligten Personen	288
c) Erfordernis der Einbeziehung Dritter	288
d) Einbeziehung von Versicherungen	288
e) Punktesachen	288
7. Erwartungen an den Mediator	289
a) Feldkompetenz des Mediators besonders bedeutsam	289
b) Aktive Mediation bevorzugt	289
8. Aktive Verbandstätigkeit zur Förderung der Bau und Immobilienmediation	290
9. Folgerungen für die Anwaltschaft	290
a) Besondere Vorteilhaftigkeit alternativer Streitbeilegung	290
b) Vereinbarung vertraglicher Mediationsklauseln empfehlenswert	290
c) Vereinbarung projektbegleitenden Konfliktmanagements empfehlenswert	291
d) Unmittelbare Mitwirkung der Anwälte	291
X. Gewerblicher Rechtsschutz und Mediation	291
1. Zulässigkeit der Mediation	291
2. Gewerblicher Rechtsschutz	292
3. Eignung für Mediation	292
4. Themenbereiche	293
a) Patente	293
b) Gebrauchsmuster	294
c) Sortenschutzrecht	294
d) Arbeitnehmererfindungsrecht	294
e) Marken- und Kennzeichenrecht	294
f) Wettbewerbsrecht	295
g) Urheberrecht	295
h) Designrecht	295
i) Lizenzvertragsrecht	295
5. Beispiele für Streitigkeiten	296
a) IBM gegen Fujitsu	296
b) Patentstreit	296
XI. Sanierung und Insolvenz	296
1. Vorteile mediativer Techniken bei Sanierung und Insolvenz	297
2. Bisherige Nutzung in Insolvenzverfahren	297
3. Der Restrukturierungsbeauftragte	298
4. Der Sanierungsmoderator	298
5. Folgerungen für Anwälte	299
XII. Informationstechnologie	299
1. Mediation in der Informationstechnologie	299
2. Informationstechnologie	299
3. Eignung für Mediation	300
4. Bereiche der Informationstechnologie	300
a) Projekte	300
b) Agile Projekte	301
c) Überlassung von Software	301

d) Pflege und Wartung von Software	302
e) Datenschutz	302
5. Beispiele aus der Praxis	302
XIII. Mediation im öffentlichen Bereich	303
1. Gegenstand	303
2. Beteiligungsverfahren Ottobrunner Straße	304
3. Vielfalt der Beteiligungsverfahren	306
a) Überblick	306
b) „Klassische“ Mediationsverfahren im öffentlichen Bereich	306
4. Zielsetzungen der Mediation im öffentlichen Bereich	308
a) Politische Teilhabe	308
b) Konfliktdeskalation und Beschleunigung	308
c) Akzeptanzverbesserung	308
d) Entlastung von Politik und Verwaltung	308
e) Höhere Entscheidungsqualität	309
5. Beteiligungsverfahren Isarauen-Renaturierung	309
6. Besonderheiten der Mediation im öffentlichen Bereich	311
a) Große Teilnehmerzahl	311
b) Komplexität	311
c) Konflikteskalation	311
d) Hohe Beanspruchung	311
e) Offener Dialog als Grundbedingung	311
f) Eingeschränkte Vertraulichkeit	312
g) Vorbereitung	312
h) Teilen von Macht und Verantwortlichkeit als Problem	312
i) Keine unmittelbare Geltung von Mediationsergebnissen	312
7. Nachfrage nach Mediation im öffentlichen Bereich	313
8. Folgerungen für die Anwaltschaft	313
XIV. Gemeinwesenmediation	314
1. Begriff, Anwendungsbereiche und Methodik	314
2. Folgerungen für die Anwaltschaft	315
XV. Täter-Opfer-Ausgleich (TOA)	315
1. Zielsetzungen	316
2. Voraussetzungen	316
a) Freiwilligkeit	316
b) Persönliche Mitwirkung des Geschädigten	316
c) Eignung der Straftat	316
d) Eindeutigkeit des Sachverhalts	317
3. Verfahren	317
a) Verfahrensanstoß	317
b) Neutraler Vermittler	317
c) Vorgespräche	317
d) Ausgleichsgespräch	318
e) „Wiedergutmachungskonferenz“	318
f) Vereinbarung und Umsetzung	318
4. Wirkungen	318
5. Tatsächliche Inanspruchnahme	319
6. Mediationselemente des TOA	319
7. Folgerungen für die Anwaltschaft	319
§ 11 Sonderformen der Mediation	321
I. Online-Mediation	321
1. Varianten der Online-Mediation	321
a) Textbasierte asynchrone Verfahren	321
b) Textbasierte synchrone Verfahren	322
c) Audio	322
d) Video	322

2. Anlass für Online-Mediationen	322
a) Asynchrone Kommunikation	323
b) Mythen der Kommunikation in Präsenz bzw. digital	323
3. Nähe und Ferne in der Kommunikation	324
4. Technik	324
a) Sorgfältige Auswahl der Technik	324
b) Beherrschung der Technik	325
c) Standort	325
d) Weitere Software bei den Mediator*innen	326
e) Vorbereitung und Ausstattung der Mediant*innen	326
5. Eskalationsstufen	327
6. Einzelgespräche in der Mediation	328
7. Mediationsphasen	328
a) Vorarbeit, Strukturierung, Mediationsvereinbarung (Phase 1)	328
b) Sammlung der Themen (Phase 2)	328
c) Positionen zu Interessen (Phase 3)	328
d) Optionen zur Lösung (Phase 4)	329
e) Abschlussvereinbarung (Phase 5)	329
8. Datenschutz und Vertraulichkeit bei Online Mediation	329
a) Datenschutz und Vertraulichkeit	329
b) Datenschutz und Videotools	330
c) Datenschutz und E-Mail	330
9. Mediationsvereinbarung	331
10. Mediationsabschlussvereinbarungen online schließen	331
II. Telefonmediation	333
1. Das Verfahren	333
2. Mögliche Vorteile	333
3. Erfolgszahlen	334
4. Einschätzungen	334
5. Folgerungen für die Anwaltschaft	335
§ 12 Schlichtungsverfahren	337
I. Schlichtung im Allgemeinen	337
1. Allgemeiner Begriff der Schlichtung	337
2. Praktisches Bedürfnis	338
II. Die mediationsähnliche „Schlichtung plus“	338
1. Begriff und Beschreibung	338
2. Vorteile und Vorbehalte	339
3. Praktisches Bedürfnis	340
4. Verfahrenseinleitung	341
a) Sonstige Arten der Verfahrenseinleitung	341
5. Auswahl des Schlichters	343
6. Verfahrensablauf	344
a) Vorbereitung	344
b) Phasen der mediationsähnlichen Schlichtung	344
c) Beendigung des Verfahrens	345
7. Gestaltung der Schlichtungsverhandlungen	345
8. Der Einigungsvorschlag	346
a) Einigungsvorschlag auf Wunsch der Parteien	346
b) Kriterien für den Einigungsvorschlag	346
c) Kommunikation des Einigungsvorschlages	346
d) Form des Einigungsvorschlages	347
9. Rolle und Einsatzmöglichkeiten von Anwälten	348
a) Beratung beim Einstieg in das Verfahren	348
b) Beratung und Vertretung in Schlichtungen	348
c) Beratung bei der vertraglichen Umsetzung der Einigung	349

III. Verbraucherstreitbeilegung	349
1. Allgemeines	349
2. Wesentliche Inhalte des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes	349
a) Verbraucherschlichtungsstellen	349
b) Zuständigkeit von Verbraucherschlichtungsstellen	350
c) Freiwilligkeit und Informationspflichten von Unternehmern	350
d) Verfahrenskosten	350
e) Verfahrensordnung und Verfahrensart	350
f) Erörterung des Streitgegenstandes	351
g) Der Streitmittler	351
h) Schlichtungsvorschlag und Verfahrensdauer	351
i) Verbindlichkeit und Vollstreckbarkeit eines Vergleichs	351
3. Potenzial und praktische Bedeutung	352
4. Auswirkungen auf die anwaltliche Praxis	352
§ 13 Andere Verfahren einvernehmlicher Konfliktlösung	353
I. Alternative Konfliktlösung (ADR) – Spektrum der Verfahren	353
1. Was ist alternative Konfliktlösung (ADR)?	353
2. Überblick über Verfahren alternativer Konfliktlösung (ADR-Verfahren)	353
a) Mediation und Schlichtung	353
b) Andere Begriffe und Verfahren einvernehmlicher Konfliktlösung	354
c) Schiedsverfahren	354
II. Begriffe und Verfahren aus dem englischsprachigen Raum	354
1. Evaluative Mediation	354
2. Conciliation	355
3. Non-binding Arbitration	355
4. Early Neutral Evaluation	355
5. Mini-trial	356
III. Kombinationen von ADR-Verfahren	356
IV. Projektbegleitendes Konfliktmanagement	357
§ 14 Das Güterichterverfahren	359
I. Gesetzliche Grundlagen	359
1. Unterscheidung von Güteverhandlung und Güterichterverfahren	359
2. Prinzipien des Güterichterverfahrens	360
II. Verfahren	361
1. Gestaltung	361
2. Methoden	361
3. Mediation als häufigstes Verfahren	362
4. Verfahrensdurchführung	362
5. Besonderheiten im Vergleich zur außergerichtlichen Mediation	363
III. Die Rolle der Anwälte	363
IV. Erfahrungen	364
V. Bewertungen	365
1. Parteien	365
2. Anwälte	365
3. Güterichter	365
4. Prozessrichter	366
VI. Folgerungen	366
§ 15 Obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO und freiwillige Güteverfahren	367
I. Obligatorische Streitschlichtung nach § 15a EGZPO	367
1. Die gesetzliche Regelung	367
2. Schlichtungsgesetze der Länder	367

3. Verfahren	368
4. Kosten	369
5. Praktische Erfahrungen	369
6. Haftungsfalle!	370
II. Freiwillige Güteverfahren	370
§ 16 Schiedsverfahren	373
I. Schiedsgerichtsverfahren	373
II. Schiedsgutachten	375
III. Adjudikation	376
§ 17 Die Tätigkeit als Anwaltsmediator	377
I. Persönliche Situation	377
1. Sinnhaftigkeit von Mediation	377
2. Befriedigung aus der konkreten Tätigkeit	378
a) Positive Bewertung durch die Parteien	378
b) Positive Bewertung durch Anwälte	378
c) Unabhängigkeit vom Gericht hinsichtlich Verfahren und Ergebnis	378
d) Starke Position aufgrund Verfahrensverantwortung	379
e) Hohe Gestaltungsfreiheit	379
f) Begegnung mit starken Gefühlen	380
g) Einbringen juristischer und nichtjuristischer Kompetenzen	381
h) Vielfältige Unterstützungsmöglichkeiten bei der Ergebnisfindung	381
3. Zufriedenheit der Parteien	381
4. Erfüllung eigener Erwartungen	382
II. Berufliche Chancen	383
1. Wettbewerbssituation	383
2. Ertragschancen	384
3. Verbindung von anwaltlicher und mediatorischer Tätigkeit	384
4. Spezialisierung auf einzelne Mediationsgebiete?	385
5. Folgerungen	385
III. Die Ausbildung zum Anwaltsmediator	386
1. Grundsätzliche Erfordernisse	386
2. Inhalt und Dauer von Ausbildungen	386
3. Der „zertifizierte Mediator“ nach Mediationsgesetz	387
4. Ausbildungseinrichtungen	387
5. Kompetenzgewinn und Persönlichkeitswachstum	388
IV. Marketing	388
1. Innere Widerstände und mangelnde Kenntnis	388
2. Externe Unterstützung	389
3. Kosten von Werbemaßnahmen	389
4. Geeignete Marketingmaßnahmen	389
V. Vermittlung von Mediationsmandaten	390
1. Vermittlung durch Gerichte	390
2. Vermittlung durch Anwälte	391
3. Vermittlung durch Mediationsverbände	391
4. Vermittlung durch Industrie- und Handelskammern	391
5. Vermittlung durch Anwaltskammern	392
§ 18 Cooperative Praxis und Mediationsanwalt	393
I. Cooperative Praxis	393
1. Begriff „Cooperative Praxis“	393
2. Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Cooperativer Praxis und Mediation	394
3. Die Rolle der Anwälte	394
4. Praktische Bedeutung für die Anwaltschaft	395

II. Der Mediationsanwalt	395
1. Rolle und Begriff des Mediationsanwalts	395
a) Rollenverständnis des Mediationsanwalts	395
b) Begriff des Mediationsanwalts	396
c) Abgrenzung zum (Anwalts-)Mediator	397
d) Abgrenzung zum nichtanwaltlichen Mediationsberater	397
e) Abgrenzung zum klassischen anwaltlichen Parteivertreter	397
2. Argumente für die Mandatierung von Mediationsanwälten	398
a) Kenntnis des Verfahrens und besondere Kompetenz für die Aufgaben in der Mediation	398
b) Einfluss der Beratereigenschaften auf die Erfolgsaussichten einer gütlichen Einigung	398
c) Fazit	400
3. Mandatierung von Mediationsanwälten außerhalb von Mediationen und mediationsähnlichen Verfahren	401
a) Vorbemerkung	401
b) Der Mediationsanwalt als Parteivertreter bei einem Einigungsversuch im Guten	401
c) Fazit	403
Anhang	405
I. Europarechtliche Vorgaben	405
1. Europäischer Verhaltenskodex für Mediatoren	405
2. Richtlinie 2008/52/EG des europäischen Parlaments und des Rates	407
II. Vertragliche Mediationsklausel	410
III. Vertrag zur Durchführung einer Mediation – Langfassung	410
IV. Protokoll in einer Familienmediation	414
V. Protokoll in einer Mediation zwischen Gesellschaftern	416
VI. Trennungsvereinbarung in einer Familienmediation	418
VII. Mediationsvereinbarung im Erbrecht	421
VIII. Ergebnisvereinbarung in einer innerbetrieblichen Mediation	422
IX. Schlichtungsordnung für freiwillige Güteverfahren	425
X. Mediationsverbände	428
Sachverzeichnis	431