

Interview, erschienen in **Advice**, einer Zeitschrift von jungen Anwälten für junge Anwälte (Forum Junge Anwaltschaft im Deutschen Anwaltverein, www.davforum.de), 02/2009, 26 f.

Von scharfen Prozesshunden und Verhandlungsweicheiern

Über ein Anwaltsleben ohne Prozesse erzählt Dr. K. Jan Schiffer

Anwälte führen Prozesse – diese Vorstellung ist in der Bevölkerung fest verwurzelt und auch die überwiegende Zahl der Anwältinnen und Anwälte sieht das wohl noch immer so. Dass die Verknüpfung Anwalt und Prozess alles andere als zwingend ist, macht der Bonner Rechtsanwalt Dr. Jan Schiffer deutlich.

Advice: *Sie sind Gründungspartner einer kleinen – und wir dürfen vermuten: gut gehenden – Sozietät mit Schwerpunkten im Wirtschafts- und Stiftungsrecht. Seit fast 20 Jahren führen Sie persönlich grundsätzlich keine Prozesse mehr. Wie geht das?*

Schiffer: In der Tat habe ich in den letzten zehn Jahren nur ein einziges Gerichtsverfahren in einer steuerlichen Spezialfrage geführt. Nachdem ich einige Jahre als Prozessanwalt tätig war, bin ich immer mehr in die Beratungsschiene geraten, weil das immer mehr nachgefragt wurde und mir richtig Spaß macht.

Vor nun schon beinahe 20 Jahren habe ich mich dann bewusst dagegen entschieden, weiterhin Gerichtsprozesse zu führen. Das kam meinem Naturell entgegen und auch meiner fachlichen Ausbildung. Ich habe zur Schiedsgerichtsbarkeit promoviert, die ich als Streitlösungsansatz empfinde. Man kann sagen, die Entwicklung zum Beratungsanwalt war eine Mischung aus Neigung und Nachfrage durch Mandanten. Die Entwicklung ist in der Tat in jeder Hinsicht erfreulich, ich bin richtig dankbar dafür.

A: Wie unterscheidet sich die Kommunikation mit Mandant und Gegenseite, wenn man statt einer gerichtlichen Klärung eine außergerichtliche Beilegung eines Konflikts anstrebt?

Schiffer: Wie Sie mit Ihrer Frage vermuten, gibt es ganz wesentliche Unterschiede. Ein Schlichtungsansatz, den ich im Interesse des Mandanten nach Abstimmung mit diesem verfolge, erfordert einen erheblichen Mehraufwand an Vorbereitung, Überlegungen und Kommunikation. Der Fall ist möglichst so gründlich vorzubereiten, dass alle Argumente – auch die der Gegenseite – gemeinsam mit dem Mandanten durchdacht werden. Das erleichtert dann später auch die Kommunikation mit der Gegenseite. Die soll ja überzeugt werden, was eine ausführlichere Argumentation als in herkömmlichen Anwaltsschreiben erfordert. Es reicht hier keinesfalls, das Mikro anzuschalten und aufgrund allgemeiner anwaltlicher Erfahrung einen mehr oder weniger scharfen Text zu diktieren. Das Ziel der Einigung und der Weg dorthin nebst etwaigen Alternativen sind mit dem Mandanten fortlaufend abzustimmen und gegebenenfalls gemeinsam zu hinterfragen.

Vielfach sind doch Anwälte auf den Gerichtsfall hin ausgebildet worden. Wenn der Kollege einem außergerichtlichen Vergleichsvorschlag folgen will, muss er nicht selten zunächst eine umfassende Überzeugungsarbeit bei seinem Mandanten leisten. Das muss man ihm erleichtern – durch überzeugende Schreiben und durch gut vorbereitete Gespräche mit fundierten Argumenten aus dem Sachverhalt und dem fachlichen Zusammenhang.

Das passt nicht unbedingt zur klischeehaften Werbung von Rechtsschutzversicherungen, wonach es um das gute Recht des Versicherungsnehmers gehen soll. Eine solche Werbung geht ersichtlich eher in Richtung auf eine Konfrontation. Gegen einen solchen Ansatz gilt es immer wieder für eine Einigung zu werben, die mit Blick in die Zukunft, aus wirtschaftlichen oder aus sonstigen Gründen im konkreten Fall angeraten ist. Das mag übrigens in der Wirtschaftswelt, wo es um Geld und zukünftige Geschäfte geht, leichter sein, als bei einem Nachbarschaftsstreit.

A. Was machen Sie, wenn der Kollege, der die Gegenseite vertritt, mauert und sich einer außergerichtlichen Klärung verweigert?

Schiffer: Hier sprechen Sie ein nicht ganz selten zu beobachtendes Phänomen an. Da habe ich lernen müssen, dass man auch mit Alternativen drohen können muss. So bleibt mir dann gegebenenfalls der Hinweis, dass ich nun allmählich die Geduld verliere und die Angelegenheit

dann an einen Prozessanwalt abgebe. Der Hinweis „Wir können auch anders!“ hat mir schon oft geholfen.

A: Welche Ursachen sehen Sie für eine solche Haltung?

Schiffer: Warum verschließen sich Rechtsanwälte nicht selten einer außergerichtlichen Einigung? Das ist in der Tat mehr eine ganz grundlegende Frage, die mich auch nach all’ den Jahren noch beschäftigt. Ich weiß bis heute keine schlagende Antwort, sondern kann letztlich auch nur vermuten: Zunächst einmal gibt es tatsächlich Fälle, bei denen ein Kompromiss kaum möglich ist – sei es aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen. Daneben scheint mir aber auch eine gewisse Scheu vor der erforderlichen zusätzlichen Überzeugungsarbeit, die mit Blick auf den eigenen Mandanten typischerweise in Einigungsfällen nötig wird, ganz wesentlich. Hinzukommen kann die fehlende Vertrautheit mit den Methoden der außergerichtlichen Konfliktbereinigung und eng verbunden damit die fehlende Bereitschaft, auch einmal einen Konflikt mit dem Mandanten im Sinne der Sache zu diskutieren und auszutragen. Mandanten wollen, typischerweise, dass der Anwalt für sie kämpft, nach dem Motto: „Da habe ich einen ganz scharfen Hund!“ Da muss man schon erklären, warum der Kampf für den Kompromiss der richtige Kampf ist. Es ist mir auch schon passiert, dass ich hinten herum als „Weichei“ tituliert wurde – allerdings von einem Vertreter der Gegenpartei, der dann später auch anders denken musste. Mit solchem Begleitgeplapper muss man leben können.

A: Können Sie feststellen, dass die Herangehensweisen der Kollegen sich in den vergangenen 20 Jahren verändert haben?

Schiffer: Einerseits scheint mir die Kenntnis der Methoden der außergerichtlichen Konfliktlösung gestiegen zu sein, andererseits scheint uns Anwälten immer mehr die zusätzliche Zeit zu fehlen, die – zumindest auf den Augenblick bezogen – ein außergerichtlicher Streitlösungsansatz erfordert. Zudem scheinen mir vielfach die wirtschaftlichen Zwänge in der Kollegenschaft gestiegen zu sein, was zu einem kurzfristigen Erfolgsdenken führt und kurzfristig mag der scharfe Hund besser dastehen als das Verhandlungsweichei. Mittel- und langfristig stehen nach meiner Erfahrung Verhandlungsanwälte richtig gut da, was Mandantenstruktur, Arbeitszufriedenheit und auch finanzielles Auskommen angeht.

A: Sie selber sind auch Schlichter. Welche Akzeptanz sehen Sie für die Schlichtung und auch für weitere Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbearbeitung, z.B. Mediation?

Schiffer: Über Schlichtung wird immer mehr geschrieben, aber ich empfinde keine wirkliche Änderung gegenüber früheren Zeiten. Erfahrene Anwälte haben, soweit ich das sehe, schon immer grundsätzlich einen Schlichtungsansatz verfolgt und den Gerichtsstreit immer nur als zweitbeste Lösung gesehen. Das ist aber natürlich empirisch nicht belegt, sondern bezieht sich auf meine ganz persönlichen Erfahrungen.

Mediation wird erfreulicher Weise immer mehr zu Thema. Allerdings ist zumindest bei meinen mittelständischen Mandanten offiziell noch nichts angekommen. Zwar bin ich da als Berater genau betrachtet immer wieder mediativ tätig, aber bei Auseinandersetzungen in der Unternehmerfamilie heißt das dann nicht Mediation. Wir sind eben formal als Rechtsanwälte tätig und haben den richtigen Weg zu finden, wobei wir uns in der Praxis weniger um die reine Lehre als um den Erfolg versprechenden pragmatischen Ansatz kümmern. Das sage ich ganz ausdrücklich, obwohl ich mich seit vielen Jahren vielfältig auch als Fachschriftsteller tummele.

A: Jede Form der Konfliktbearbeitung muss sich daran messen lassen, ob sie den Interessen und Bedürfnissen des Mandanten gerecht wird. Wie entscheiden Sie, welches Verfahren jeweils das geeignete ist?

Schiffer: Ihrer Ausgangsthese folge ich voll und ganz. Für meine Methodenwahl im konkreten Fall spielt zunächst einmal eine Rolle, dass ich als Person gewisse Vorlieben habe. Ich tendiere zu einem Einigungsansatz, wie immer man das Verfahren genau nennen mag. Dabei bin ich ein ausgesprochener Anhänger der Methodenvielfalt, denn die Lösung liegt bekanntlich im Fall. Daraus ergibt sich dann auch, dass ich mir natürlich ganz besonders anschau, welcher Ansatz und welche Richtung zu dem Mandanten und auch zu seinem Kontrahenten passen. Es ist wichtig, dass sich da beide Parteien wiederfinden! Ich entscheide also mit einem möglichst genauen Blick auf den konkreten Fall.

A: Wie gehen Sie damit um, wenn der Mandant ein anderes Verfahren für geeigneter hält als Sie?

Schiffer: Der Mandant spricht mich als Fachmann an, also versuche ich, ihn mit meinen Fachkenntnissen und Erfahrungen zu überzeugen.

Gelingt das nicht und halte ich den vom Mandanten geforderten Weg in seinem von mir wohlverstandenen Interesse für falsch, so werde ich den Fall nicht weiterbearbeiten und kündige das sehr deutlich an. Ändert der Mandant auch dann seine Meinung nicht, lege ich das Mandat nieder. In der Regel stellt man sehr früh fest, ob man zueinander passt.

**Das Gespräch führte AdVoice-Redakteur
und Rechtsanwalt Percy Ehlert, Berlin**