

Güteverhandlung und Güterichterverfahren



Wissensmanagement » Diese Seite gehört zum [Fachbuch Mediation](#) in der Wiki-Abteilung [Wissen](#). Sie befinden sich auf der Themenseite [Güterichterverfahren](#) im Kapitel [Justiz](#) des 12. Buchabschnitts [Staat und Gesellschaft](#). Bitte beachten Sie auch:

[Justiz](#) [Gerichtsverhandlung](#) [Gerichtsmediation](#) Güterichter [Integration](#) [Verweisung](#)

Worum es geht: Die gerichtliche Güteverhandlung bildet den formalen Rahmen für eine Mediation, wobei der Begriff *Mediation* als methodische Anwendung verstanden wird. Mit der Einführung des Gesetzes zur Förderung der Mediation ist klargestellt, dass der [Güterichter](#) ein gesetzlicher Richter ist und dass die Güterichterverfahren den gerichtlichen Verfahrensgesetzen unterliegt.

Inhalt des Beitrages

- [Abgrenzung](#)
- [Geeignetheit](#)
- [Besonderheiten der Güterichterverfahren](#)
- [Pros und Cons](#)
- [Verfahrensablauf](#)
- [Verfahrensmanagement](#)
- [Anmerkungen](#)
- [Bedeutung für die Mediation](#)
- [Was tun wenn..](#)

Wir sehen uns vor Gericht!

Und was machen wir da?

[Inhalt](#) > [Weiterlesen \(Gerichtsverfahren\)](#)

Einführung und Inhalt: Auch wenn die Güterichterverfahren als [Güterichterverfahren](#) bezeichnet wird, handelt es sich nicht um ein eigenständiges Verfahren, sondern um ein innerhalb des Gerichtsverfahrens angewendetes [Verhandlungsformat](#). Um den Verfahrensteil und seine Rechtsnatur korrekt einzuschätzen, ist eine Abgrenzung erforderlich.

Abgrenzung

Der Begriff Güterichterverfahren ist also irreführend. Genau betrachtet ist auch der Begriff Güterichterverfahren kein gesetzlicher. Das Gesetz spricht von der Güteverhandlung vor einem nicht entscheidungsbefugten Richter, der die Methode der Mediation anwenden kann.

Güteverhandlung

Die Güteverhandlung ist in den Verfahrensgesetzen (z.B. § 278 ZPO) geregelt. Sie soll der streitigen Verhandlung vorausgehen. Der Richter kann das persönliche Erscheinen der Parteien anordnen.

Güterichterverfahren

Die gesetzliche Grundlage findet sich in [§ 278 II, V ZPO](#) mit entsprechenden Vorschriften in den anderen Verfahrensgesetzen. Die Mediation wird dort nicht als Verfahren, sondern lediglich als eine anwendbare Methode erwähnt¹. Das Verfahren, in dem die Methode zur Anwendung kommen soll, ist das Güteverfahren i.S.d. § 278 II ZPO. Wegen der Besonderheit, dass der Richter nicht mit dem erkennenden Richter identisch ist (der auch ein Güteverfahren durchführen kann), ist es am eindeutigsten, wenn von dem Güterichterverfahren gesprochen wird.

Mediation

Die Mediation im Sinne des Mediationsgesetzes ist eine honorierte Dienstleistung, für die der Mediator rechtlich einzustehen hat.²

Geeignetheit

Wie bei der Mediation muss auch hier die Geeignetheit des Verfahrens untersucht werden. Es gelten die gleichen Grundsätze wie bei der Prüfung der [Geeignetheit der Mediation](#). Der Verfahrensgang sollte nicht dazu missbraucht werden, dass sich das Gericht aus der Entscheidungsverantwortung entzieht. Wohl aber sollte er genutzt werden, um dem häufig übersehenen Schlichtungsauftrag des Gerichts nachzukommen und eine Einigung der Parteien zu ermöglichen, wo sie sinnvoll ist. Das ist immer dann der Fall, wenn es um die Suche nach einer [Lösung](#) geht, die sich nicht nur aus den Fragen nach dem Sachverhalt und der dazu passenden Rechtsfolge befriedigend herstellen lassen.

✓ [Formular: Prüfungsschema Güterichterverfahren](#)

Besonderheiten der Güterichterverhandlung

Die Güterichterverhandlung ist nach dem Gesetzeswortlaut eine Güteverhandlung iSd [§ 278 II ZPO](#). Sie muss sich also an der ZPO messen lassen.

- **Verweisung in die Güterichterverhandlung:**

Eine [Verweisung](#) nach § 278 V ist vom Wortlaut her betrachtet ohne Zustimmung der Parteien möglich (wird in der Praxis aber wegen des Grundsatzes der Freiwilligkeit nicht so gehandhabt). Eine Verweisung kann zu jedem gesetzlichen Güterichter eines Gerichts der gleichen Gerichtsbarkeit in Deutschland erfolgen. Der Verweis kann auch im schriftlichen Verfahren erfolgen.

- **Ruhen des Erkenntnisverfahrens:**

Anders als bei § 278 a ZPO ist das Ruhen des Verfahrens (nach dem Gesetzeswortlaut) nicht anzuordnen, weil der Güte Termin Teil des Verfahrens ist (geschieht in der Praxis aber trotzdem).

- **Güterichter:**

Der Güterichter ist kein Mediator. Er ist ein Richter ohne Entscheidungsbefugnis. Die korrekte Bezeichnung des medierenden Richters lautet: [Güterichter](#). Der Richter schlüpft nur in die Rolle, wo er wie ein [Schlichter](#) oder ein [Mediator](#) tätig wird. Dabei ist er NICHT auf die Methode (Mediation oder Schlichtung oder sonstiges) festgelegt! Er hat umso mehr darauf zu achten, dass die Parteien ihn in der Vermittlerrolle (und NICHT als Richter) wahrnehmen.

- **Strategie:**

Der bedeutendste Vorteil des Güterichterverfahrens ist der Umstand, dass ein Abschnitt des Prozesses aus der Konfrontation herausgenommen und wie eine Exklave für eine Kooperation separiert werden kann. Die Mischung aus [Konfrontation](#) und [Kooperation](#) wird durch die Trennung der Verfahrensabschnitte und der Rollen des neutralen Dritten leichter möglich. Kommunikationstechnisch wird ein geschützter Gesprächsraum geschaffen, der informelle Kommunikation ermöglichen soll und die Parteien aus dem Korsett der formellen (verbindlichen) Kommunikation befreit.

- **Freiwilligkeit:**

Die in der Mediation vorausgesetzte Freiwilligkeit ist insofern gegeben, als die Parteien jederzeit die Einigungsbereitschaft negieren oder zurücknehmen können. Die Anordnung des pers. Erscheinens wäre zwar möglich. Sie ist in der Praxis wegen des [Grundsatzes der Freiwilligkeit](#) jedoch unüblich. Erwartet wird eine [Verhandlungsbereitschaft](#) der Parteien, die ein versierter Mediator aber auch im Güte Termin (oder in einer [verpflichtenden Mediation](#)³ herstellen kann. Um den Unterschied und die Möglichkeiten herauszustellen ist es hilfreich, wenn zwischen dem Grundsatz der Freiwilligkeit und der Mediationsbereitschaft unterschieden wird. Die Mediationsbereitschaft liegt auch bei Mediationen, an denen die Parteien freiwillig teilnehmen, nicht ohne Weiteres von Beginn an vor.

- **Beteiligung von Anwälten:**

Anwälte sind nicht "Dritte" wie in der Mediation. Es gibt allerdings kein [Anwaltszwang](#) (arg. ersuchter Richter, vgl. §§ 278 V, 361, 362, 372 II, 375, 434, 479 ZPO)

- **Entscheidungsgrundlage:**

Die Lösung wird nicht aus Rechtsfolgen HERGELEITET aber mit ihnen verglichen. Insofern muss der Güterichter gegebenenfalls wie der Mediator auf den externen Beratungsbedarf (WATNA/BATNA) hinweisen (Arg.: § 2 VI MediationsG). Auch der Grundsatz der Informiertheit ist zu beachten, so dass der Güterichter darauf achtet, dass die Parteien alle Aspekte die bei einer Einigung zu beachten sind ins Kalkül ziehen können. Die Entscheidung kann alle Aspekte der Komplexität berücksichtigen und ist stärker am Nutzen ausgerichtet (zukunftsorientiert).

- **Haftung:**

Der Güterichter unterliegt NICHT dem Haftungsprivileg des § 823 II BGB. Er haftet nach den allg. Grundsätzen der Amtshaftung.

- **Protokoll:**

Eine Protokollierung der Güteverhandlung und der Güterichterverhandlung wird gem § 159 II 2 ZPO nur auf übereinstimmendem Antrag der Parteien vorgenommen. Der Güterichter sollte aber darauf achten, dass die Verfahrensvereinbarungen der Parteien (Verschwiegenheit usw) schriftlich erfolgen und ggfalls protokolliert werden. Die Protokollierungseinwilligung betrifft auch die Abschlussvereinbarung (den Vergleich) und

entspricht somit dem § 2 VI 3 MediationsG.

- **Einzelgespräche:**

Getrennte Gespräche (i.S.v. § 3 II MediationsG) sind auch im Güterichterverfahren zulässig, wenn die Parteien zustimmen. Wenn es zu [Einzelgesprächen](#) kommt, sind diese wiederum im Verhältnis zum Güterichterverfahren vertraulich. Der Güterichter muss also fragen, was er aus dem Einzelgespräch in die Güterichterverhandlung einbringen darf.

- **Vertraulichkeit:**

Sie kann nur eingeschränkt zugesichert werden. Der Güterichter unterliegt bei Amtsermittlungsverfahren dem Untersuchungsgrundsatz (Beispiel: Auch ein Güterichter muss bei evtl. Kindesgefährdung tätig werden) und soll sogar Anzeigepflichten (zum Beispiel nach § 116 AO oder nach § 6 SubvG wahrnehmen). Die Vertraulichkeit schützt die Mediation (das Güterichterverfahren) davor, dass sie (es) als Beweisermittlungsverfahren missbraucht werden kann. Sie schützt aber auch die Parteien davor, dass ihre gewünschte und sogar erbetene Offenheit zu deren Nachteil missbraucht werden kann. Die Parteien sollen durch die Vertraulichkeit also weitgehend in die Lage versetzt werden einmal „laut zu denken“, ohne dass dies verheerende Folgen für sie hat. Aus diesem Grund muss die Partei von dem Rechtsanwalt nicht geschützt werden. Sie kann und soll für sich selber sprechen. Die Rolle des Rechtsanwaltes ist nicht die des Gladiators, sondern die des Beraters (im Hintergrund). Ein Rechtsanwalt der in Mediation (korrekt) ausgebildet ist, wird die Mediation ermöglichen und fördern, statt sie zu boykottieren. In der Mediation kommt es nicht darauf an zu zeigen was man kann, sondern den Parteien zu Erkenntnissen und Einsichten zu verhelfen. Es macht Sinn, bei der Einbeziehung von Rechtsanwälten (gegebenenfalls vorab) abzustimmen, was sie von der Mediation wissen und wie sie mit ihr umgehen. Wichtig ist, die andere Rolle der Rechtsanwälte den Parteien zu verdeutlichen, damit sie keine falschen Erwartungen an den Rechtsanwalt stellen.

Pros und Cons

Bitte beachten Sie die Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile einer Mediation zu anderen Verfahren.

Vor- und Nachteile der Mediation

Die gleiche Abwägung gilt auch für das Güterichterverfahren, wenn es methodisch korrekt als Mediation durchgeführt wird. Im Nachfolgenden werden deshalb nur die Chancen und Risiken eines Güterichterverfahrens vorgestellt.

Vorteile/Chancen	Nachteile/Risiken
Strategiewechsel in eine Kooperation wird erleichtert	Eine Kooperationsbereitschaft wird nicht hergestellt
Methodenanreicherung wird begünstigt	Es kommt zu einem willkürlichen Methodenmix
Nutzenorientierung steht im Vordergrund	Recht wird übergangen
	Geeignetheit der Mediation wird nicht geprüft
	mangelnde Kompetenz des Güterichters
Zukunftsorientierung	Fakten werden ignoriert (keine Schuldzuweisung)
Rollenwechsel wird begünstigt	Verantwortlichkeiten bleiben unklar
Gesprächsorientierung	Gesprächsaufwand (Zeitdruck)
Einigung möglich	Einigung wird abgenötigt
Größere Chancen zur Lösungsfindung	Unsicherheit, dass eine Lösung gefunden wird

Verfahrensablauf

Der hier beschriebene Ablauf ist auf das Güterichterverfahren abgestellt. Er ist nur exemplarisch und keinesfalls enumerativ. Er mag dem Richter ebenso wie dem Güterichter eine Orientierung im Verfahren geben. Präzisere Informationen über den Ablauf der Mediation finden Sie im Kapitel [Ablauf](#).

Vorbereitung

Wie ist das Verfahren vor dem Güterichter zu gestalten? ▼

Das Verfahren ist grundsätzlich so zu gestalten, dass die Parteien eine Lösung finden. Hier gibt es zwei grundlegend unterschiedliche Herangehensweisen:

1. Wenn sich der Kuchen vergrößern lässt, gibt es eine Win-Win-Lösung.
2. Wenn nicht, gibt es eine gerechte Verteilung.

Ob sich der Kuchen vergrößern lässt, hängt von der Alt-Bearbeitungstiefe (also dem gewählten [Mediationsmodell](#)) ab und wirkt sich in der [3.Phase](#) aus. Der Güterichter sollte sich über die Lösungsoptionen keine Gedanken machen, denn sie stellen sich im Verfahren her!

Clearingverfahren ▼

Das [Multidoor Courthouse](#) Modell in Amerika hat eine [Clearinginstanz](#) als separaten Verfahrensabschnitt ausgewiesen. Viele Gerichtsverhandlungen im Ausland haben das [Verfahrensauswahl](#) als Modell übernommen. Nach Klageeingang übergibt der Richter die Akte an einen Rechtspfleger, wenn er die Sache als für eine Mediation geeignet hält. Der Rechtspfleger nimmt mit den Parteien Kontakt auf und leitet die Sache bei Zustimmung an den [Richtermediator](#) weiter.

Termin vor dem erkennenden Richter ▼

§ 253 III 1 ZPO erwartet eine Erklärung des Klägers / Antragstellers zur Durchführung und zur Erfolgsaussicht der ADR. Ihr Fehlen verhindert nicht die Zustellung. Sie ist keine Prozessvoraussetzung. Der Richter kann aber die Zustellung verzögern, indem er die fehlende Erklärung abfragt.

Tipp: Besser ist es, die Frage der möglichen Mediation oder des Güterichterverfahrens im Termin anzuprechen oder falls sie schriftlich erfolgt, an BEIDE Parteien zu richten (Initialisierung z.B. durch Fairnessverfügung)

Der Verweis nach § 278 V ZPO ergeht als Beschluss.

Tipp: Im Verweisbeschluss sollte festgelegt werden, dass und was in der Güterichterverhandlung vertraulich bleiben darf. Alternativ würde die Vertraulichkeit aus der Natur des Güterichterverfahrens abgeleitet werden müssen.

Tipp: Da die Entscheidung für ein kooperatives Verfahren (parteilich) oft davon abhängt, wie das konfrontative Verfahren einzuschätzen ist, hat der erkennende Richter die besten Optionen, die Parteien zu einem kooperativen Verfahren zu motivieren.

Tipp: Wenn Rechtsanwälte involviert sind, müssen auch sie für sich einen Vorteil vom Güterichterverfahren erwarten.

Verhandlungsbeginn

Eröffnung der Sitzung ▼

1. Begrüßung:

Ziel: Warming up, small talk, Einstimmung

Tipp: Es macht Sinn, darauf zu achten, wie sich die Parteien VOR oder IN dem Mediationszimmer positionieren (Daraus lässt sich die Verhandlungsbereitschaft ablesen).

Tipp für das [Setting](#) im Mediationszimmer: Die Parteien sollten sich nicht anschauen müssen, wenn sie Platz genommen haben (Blickrichtung am Mediator vorbei). Der Mediator hat beide Parteien stets im Blick (damit er die Reaktionen sieht). RAe sitzen am Rand (den Parteien zur Seite und nicht zwischen ihnen und dem Mediator. Sie können sich gegenüber sitzen). Sitzabstand optimal ca 1,20 Meter. Ein angenehmes Klima verbessert die Verhandlungsbereitschaft (warmes Getränk, weiche Stühle)

Tipp für das [Equipment](#): Flipchart (besser sind 2), Moderationstafel oder Flächen an denen Flipcharts aufgehängt werden können. Moderationstafel mit Kärtchen und Nadeln bei Moderationstechnik.

2. Zielvereinbarung:

Das zu vereinbarende Ziel muss die Suche nach einer Lösung sein, mit der alle zurechtkommen.

Ziel: Beziehung aufbauen, Warming up, in's Boot holen, grobe Zielvereinbarung, Prüfung der Statthaftigkeit

3. Vorstellung:

Begrüßung, ganz kurze Vorstellung (wer ist wer?)

Tipp: Nur Namen und Rolle (Partei, RA, ...) abfragen. Auf Einzelheiten später eingehen.

Tipp (Stilfrage): „Wie geht es Ihnen jetzt und hier? Ist das (Raum- / Verhandlungs-) Klima so ok (angenehm) für Sie?“. Die Antworten geben Gelegenheit, auf das Verfahren einzustimmen. Gegebenenfalls kann auf Wünsche eingegangen werden. Die Sitzordnung hinterfragen aber noch nicht verändern.

Strategische Zielfrage („grobe Zielvereinbarung“ ist notwendig. Die Form ist Stilfrage): „Was erwarten Sie von dem Gespräch?“. Die Antworten erlauben ggfalls ein Umwandeln in eine Zielvereinbarung mittels Mäeutik. Die Suche nach Lösung muss das vereinbarte Ziel sein.

Optional: nähere Vorstellung etwa mit den Worten: „Bitte sagen Sie mir, mit wem ich es zu tun habe und wie Sie in den Streit involviert sind“.

Feststellung der Geeignetheit und Entscheidung für ein Mediationsmodell ▾

4. Prüfung der Geeignetheit:

Bei dem hier gewählten Einstieg werden die Parteien bereits etwas über ihren Konflikt geäußert haben. Dann ergibt sich die Gelegenheit, die Geeignetheit der Mediation (des GüterichterVerfahrens) jetzt festzustellen. der Güterichter hat seine Grenzen (die Grenzen des Güterichtersverfahrens) aufzudecken. Wenn der Konflikt ein Beziehungskonflikt ist (der eine transformative Mediation nahe legt) der Güterichter aber nur eine facilitative (lediglich problemorientierte) Mediation durchführen kann oder will, dann ist es nicht nur ein Beweis seiner Professionalität, sondern auch ein Akt der Fairness gegenüber den Parteien, wenn er darauf hinweist, dass eine transformative Mediation von externen Mediatoren durchgeführt werden kann. Die transformative Mediation kann eine echte Konfliktlösung und eine Heilung von Beziehungskonflikten erreichen. Eine transformative Mediation ist thearpienah und braucht etwa den 3 bis 5-fachen Zeitaufwand, kann aber etwa bei einer Trennung zur Wiedervereinigung führen.

Prüfung der Parteirolle (Aktivlegitimation vs. Konflikthaberschaft) ▾

5. Prüfung der Parteirolle:

Zwingend: Prüfung der Parteirolle (Aktivlegitimation vs. Konflikthaberschaft), wobei zwischen Streit-, Verhandlungs- und Konfliktparteien zu unterscheiden ist (bereitet die Prüfung vor, ob die „richtigen“ Verhandlungspartner am Tisch sitzen. Erstellung der Konfliktlandkarte). Jede (weitere) Person muss in ihrer Rolle identifiziert werden können (Partei, RA, sog. „Dritter“ iSd § 2 IV MediationsG, evtl. Zeuge)

Evtl. nur bei Personenmehrheiten: Balance hinterfragen (wenn eine Seite etwa anwaltliche Unterstützung hat oder zu zweit erscheint die andere nicht)

Evtl. (Stilfrage): Der Güterichter stellt sich selbst vor, wobei es nur darauf ankommt evtl. Vorbefassungen oder Beziehungen aufzudecken (arg. § 3 I MediationsG)

Festlegung der Rahmenbedingungen ▾

6. Rahmenbedingungen festlegen / Vereinbaren:

Ziel: Verfahrensritual durchführen, gleiche Augenhöhe herstellen, Beziehung aufbauen, in's Boot holen, Verfahrensrahmen herstellen (Metaebene etablieren, Verantwortlichkeiten klären),

Initialisierende Frage: „Wissen Sie was Mediation ist und wie sie im Gericht angewendet werden kann?“

Tipp: Erklärung zur Methodenauswahl / -treue (Festlegung auf Methode)

Zwingend: Rollenklärung, Es ist wichtig aus der Richterrolle herauszukommen (kein Entscheider, keine Vorschläge und keine Beratung), RAe aus der Anwaltsrolle herausnehmen (kein Gladiator aber Berater im Hintergrund).

Eigenverantwortlichkeit der Parteien initialisieren (Faustregel: Je mehr Verantwortung andere übernehmen, umso weniger Verantwortung übernehmen die Parteien. Die Verantwortlichkeit MUSS sich auch auf das Verfahren beziehen) und herausstellen (Empowerment).

Tipp (nicht nur Stilfrage): Das Verfahren (der Verfahrensabschnitt) sollte VEREINBART werden (MediationsG spricht von Vergewisserung. Das geht nicht weit genug, weil die Vereinbarung ein Verfahrensritual ist). Aber s.o. Grenzen der Vereinbarungsfähigkeit für den Güterichter schließen Vereinbarungen der Parteien nicht aus.

7. Ablauf und Grundsätze klären / vereinbaren:

Tipp: Phasen ansprechen. Sie müssen nicht im Detail erklärt werden. Ein Schema als Poster an der Wand wäre hilfreich.

Vertraulichkeit: Es geht darum, ein offenes, informelles Gespräch zu ermöglichen. Der Güterichter stellt eine Beziehung her zu den Parteien, die sehr mit seiner Rolle korrespondiert (Balance zwischen Nähe und Distanz). Parteien müssen sich der Vertraulichkeit unterwerfen inkl. RAe. Das geschieht durch einen Prozessvertrag bei dem man darauf verzichtet, die Anwesenden als Beweismittel zu benennen.

Freiwilligkeit: Hinweis dass die Güterichterverhandlung jederzeit beendet werden kann

Tipp: Auswahl des Güterichters ansprechen (bestätigen lassen)

Notwendig: Recht zur jederzeitigen Beendigung muss verstanden werden und zwar so dass daraus KEINE Nachteile und kein Geschmack entsteht.

Gesprächsregeln: „Meinen Sie wir sollten Gesprächsregeln festlegen, damit die Verhandlung zum gewünschten Erfolg führt?“. Bitte nicht einfach festlegen, weil sonst Hintergrundinformationen verloren gehen.

8. Phase 1 beenden:

Phase 1 beenden durch Zusammenfassung und Herausstellen der Vereinbarungen über das Verfahren (Der Hinweis auf diese Vereinbarungen zeigt den Parteien, dass Vereinbarungen möglich sind)

Auseinandersetzung mit dem Streitgegenstand

Einleitung ▾

9. Phase 2 einleiten:

Ziel: Den Streit genau identifizieren, die Parteien „ermächtigen“ Ihre Forderungen (selbst!!!) zu formulieren und Argumente vorzutragen, den Widerspruch aufdecken um ihn als solchen zu akzeptieren.

Erklären, was in der Phase 2 geschieht („Es kommt mir jetzt darauf an, den Streit zu erkennen“).

Interne Überlegung und Methodenwahl ▾

10. Phase 2 durchführen:

Interne Überlegung und Methodenwahl:

- a) Sachverhaltsmethode
- b) Themensammlung
- c) Kärtchenmethode
- d) Mix

11. Verhandlungsgegenstand bei Sachverhaltsmethode

Interne Überlegung zur Methodenwahl in Phase 2: Sachverhaltsmethode, Themensammlung, Kärtchenmethode, Mix. Bei Streitigkeiten mit nur 2 oder wenigen Parteien bietet sich die Sachverhaltsmethode an. Daraus ergibt sich das weitere Vorgehen wie folgt:

Möglichkeit 1: Güterichter führt in den Sach- und Streitstand ein, indem er den Sachverhalt, die Argumente und Positionen zusammenfasst und in Themen auflöst. Nachteil: Der vorgetragene Sachverhalt ist der des RA nicht unbedingt der der Partei. Bei diesem Vorgehen bitte unbedingt bestätigen lassen: „War das so richtig?“. Antwort abwarten dann: „Möchten Sie noch etwas ergänzen?“

Möglichkeit 2: Güterichter fordert die Parteien auf zu berichten. Beispiel: „Bitte sagen Sie mir was Ihnen auf dem Herzen liegt“ (wenn Beziehungskonflikte angenommen werden) oder: „Bitte schildern Sie mir das Problem“ (bei reinen Sachkonflikten). Er hört die Positionen heraus und wandelt sie in Themen um. Die Themen neutralisieren die Position indem beide Positionen im Thema vorkommen. Diese Methode ist zu bevorzugen, weil sie nochmal ein Korrektiv zum anwaltl. Vortrag darstellt (Sicht der Partei).

Tipp: wenn Interessen (Motive) aufkommen, bitte ansprechen und in Phase 3 verlegen. „Sie haben schon einige Motive

und Bedürfnisse genannt wie z.B. wir kommen später noch darauf zu sprechen. Ist das ok für Sie?"

Tipp (Stilfrage): nicht eine Partei auffordern mit ihrem Vortrag zu beginnen, sondern das „Wer fängt an-Spiel“ einleiten und die Parteien veranlassen sich über die Frage zu einigen: „Herr X schlägt vor anzufangen ist das ok für Sie?“.

Tipp (generell): Die ständigen Vereinbarungen („Ist das ok für Sie?“, „Stimmen Sie zu?“, „Können Sie sich darauf verständigen?“) verdeutlichen nicht nur die Parteiautonomie. Psychologisch betrachtet bewirken sie ein Empowerment. Die Parteien lernen im Kleinen sich zu einigen. Die Fragen des Mediators sind so ausgerichtet, dass sie meist eine Zustimmung ermöglichen, ohne rethorisch oder suggestiv zu sein! So baut sich Schritt für Schritt ein positives Denken auf.

Wichtige Frage: „Gibt es sonst noch Themen?“. Sie soll den „Krieg“ identifizieren und von der „Schlacht“ abgrenzen. Die Frage ist auch dann zu stellen, wenn klar ist dass nur über ein Thema (Schlacht) zu verhandeln ist. Sie stellt den Kontext der Verhandlung her.

Themen werden abgestimmt ✓

12. Themen festlegen:

Themen werden abgestimmt, indem die gegnerische Partei zustimmen muss über das Thema zu reden. Wenn sie sich verweigert, Mäeutik und Themenauswahl mediieren. Keinesfalls Themen erzwingen. Durchaus aber darauf hinweisen, wenn (offensichtliche) Themen nicht genannt werden (das hat eine Bedeutung und ergänzt die Konfliktanalyse).

Tipp (Stilfrage): Themen visualisieren (auf Flipchart), nicht Argumente oder Positionen (man muss nicht festhalten was man auflösen will).

Zusammenfassung (Tipp: mit Streitigem beginnen und mit Unstreitigem enden)

Interessenerhellung und Nutzenanalyse

Einleitung ✓

13. Phase 3 einleiten:

Ziel: Herausarbeiten der Bedeutungen und Motive (Interessen). Die Motive (wozu mach ich etwas) sind der Schlüssel für die Bedeutung dessen was ich tue. Die Bearbeitungstiefe hängt ab von dem Mediationsmodell (evaluativ, facilitativ, transformativ, integriert).

Initialisierende Frage: „Was bedeutet ... (Thema) ... für mich?“

Tipp: Bei nur 2 Parteien und besonders bei Beziehungskonflikten mit unterschiedlichen Geschlechtern eignet sich die Ping Pong Methode. Sie wird kurz wie folgt erklärt: „Ich interessiere mich jetzt für die Motive und Hintergründe. Ich möchte gerne mit Ihnen jeweils im Dialog die Motive Punkt für Punkt herausarbeiten. Ich schlage vor, den Dialogpartner nach jedem Interessenpunkt zu wechseln. Wenn ich ein Motiv herausgearbeitet habe notiere ich es auf dem Flipchart. Achten Sie bitte darauf, dass der Vermerk Ihr Statement ist und dass es so formuliert wird, dass Sie dahinter stehen können ...“

Tipp: Danach wieder das „Wer fängt an Spiel“ (beobachten, ob es anders abläuft als in der vorangegangenen Phase)

Interessenerhellung / Konfliktarbeit! ✓

14. Phase 3 Windows 1

Dialoge zur Motiverforschung: Dialoge führen mit Loops (Ich-Botschaften herausarbeiten, Bedeutungen herausarbeiten und ggfalls hinterfragen, „unbestimmte Begriffe hinterfragen (Bsp: „Was ist Familie?“, „Was bedeutet Vater?“, usw.) Jeden Dialog solange führen bis ein Motiv herausgearbeitet wurde, das auf dem Flipchart visualisiert wird.

Dialoge werden so lange geführt bis die Motive alle herausgearbeitet wurden (wie im Brainstorming). Genügen sie für ein Angebot, dann kann die Phase 3 geschlossen werden.

15. Phase 3 Windows 2

Ziel: Vergewisserung, dass die jeweilige Gegenseite die Motive der anderen Partei verstanden hat. Die Kenntnis der Motive soll die Partei dazu befähigen später, in Phase 4 darauf bezogene Angebote zu machen.

Vor dem Abschließen der Phase 3 wird die Windows-2-Kontrolle durchgeführt (Prüfen ob die Gegenseite die Motive NACHVOLLZIEHEN kann. Sie muss nicht zustimmen.

Phase 3 wird mit einer Zusammenfassung abgeschlossen, die wieder die Gemeinsamkeiten (und Überschneidungen) herausstellt.

Tipp (Stilfrage): Sind noch „unklare“ Begriffe im Spiel sollten sie jetzt geklärt werden. Beispiel: „Sie erwähnten das Wort ‚Sauberkeit‘ was genau verstehen Sie darunter? Woher weiß ich wann das für Sie zutrifft?“ Jetzt kann eine übereinstimmende definition gefunden werden.

Lösungsfindung

Einleitung ▾

16. Phase 4 einleiten:

Ziel: Optionen (Lösungen) finden, bewerten und überprüfen. Interne Methodenwahl: Zur Auswahl stehen Flipchart, Kärtchen oder andere Kreativmethoden. Das Verfahren wird beschleunigt, um das Denken („ja, aber“) zu verhindern. Diskussionen sind zu verschieben, weil sie in die Phase 2 zurückführen könnten.

Methodenabhängige Erläuterung des Verfahrensschnittes: „Jetzt kommt es darauf an, Lösungen zu finden. Ich bitte Sie einfach, mir Ihre Ideen zuzurufen. Bitte diskutieren Sie nicht über Vorschläge, wenn ein Vorschlag Ihnen nicht gefällt machen Sie einen besseren. Wir werden die Vorschläge anschließend ventilieren, präzisieren und auf die Machbarkeit hin untersuchen. Die Vorschläge sind also völlig unverbindlich und können wieder zurückgenommen werden“.

Vorschläge werden erfasst und notiert

Bewertung der Vorschläge ▾

17. Phase 4 - Bewertung der Vorschläge

Ziel: die besten Vorschläge herausfinden. Es ist wichtig, dass die Bewertung der Vorschläge in einem separatem Schritt erfolgen.

Bewertung einfordern von jeder Partei (zB Schulnoten, Markierungen, ...)

Die ähnlich gut bewerteten Vorschläge werden extrahiert und zu einem Lösungsmodell entwickelt. Ergeben sich streitige Punkte (etwa der Wert eines zu teilenden Grundstücks) ist jetzt Gelegenheit dies anzusprechen und zu prüfen, wie streitige Fragen zu klären sind.

WATNA/BATNA. Gegebenenfalls sind die Parteien auf externe beratung hinzuweisen. Bei der Präsenz von RAen bietet es sich an, die Sitzung kurz zu unterbrechen, damit eine parteiberatung möglich ist.

Vergleich und Verfahrensbeendigung

Einigung ▾

18. Phase 5 - einleiten:

Ziel: Die gefundene Lösung wird in einen Vertrag überführt. Hier ist neutrale Formulierungshilfe (Rechtsberatung / Rechtsinformation) möglich und evtl. geboten.

Vor der Verbindlichmachung überprüfen der Nachhaltigkeit. Der Güterichter wird zum Advocatus Diaboli. Beispiel: „Was passiert wenn?“, „Was machen Sie in einem Jahr?“, „Was machen Sie wenn der gegner sich nicht daran hält?“

Tipp: Salvatorische Klauseln, Mediationsklauseln einbauen

Evtl. Dokumentation (Protokollierung der Vereinbarung)

Tipp: Abschlussritual

Verfahrensmanagement

Maßnahmen, die das Verfahren erleichtern und qualitativ aufwerten:

Vereinbarungen

Wer trifft mit wem welche Vereinbarungen?

Die Mediation beruht auf einer vertraglichen Vereinbarung, in der auch das Verfahrensrecht geregelt wird. Der Vereinbarungsmodus wird wegen seiner psychologischen Bedeutung Verfahrensritual genannt. Er ist unverzichtbar.

Die Mediation ist ein Vereinbarungsverfahren

Tip: Es ist zu empfehlen, über Alles Vereinbarungen zu treffen. Beispiel: „Wer fängt an?“, „Sollen wir die Phase wie vorgeschlagen durchführen, stimmen Sie zu?“. Abgesehen davon, dass dies ein guter Stil ist geraten die Parteien in ein Vereinbarungs- und Ja-Denken, wenn die Vereinbarungen stets mit einer Zustimmung enden. Der Güterichter mag auch darauf hinweisen, dass die Parteien in der Lage sind, Vereinbarungen (wenn auch nur über das verfahren) zu treffen.

Der Richter kann selbst keine Vereinbarungen auf Vertragsniveau abschließen. Er sorgt also dafür, dass die Parteien und Beteiligte eine Vereinbarung treffen (z.B. Beweismittelverzicht) und kündigt sein Verhalten an.

Wer mit wem was zu vereinbaren hat ergibt sich aus der [Konfliktanalyse](#) ([Konfliktlandkarte](#)).

Es ist stets zwischen Streit- und Konfliktparteien zu unterscheiden.

Anwaltsmanagement

Besteht im Güterichterverfahren Anwaltszwang?

Es besteht auch im LG-Verfahren kein Anwaltszwang. Die Parteien müssen also mit der Präsenz der Anwälte einverstanden sein. Nehmen Anwälte teil, ist darauf zu achten, dass sie die korrekte Rolle einnehmen. Der Anwalt ist kein Parteivertreter und muss die Partei nicht beschützen.

Tip: Es macht Sinn, mit dem Anwalt im Vorfeld abzustimmen was die Rolle ist und wie die Mediation ablaufen soll. Die Vorbesprechung befreit nicht davon, die Rollen bei Anwesenheit der Parteien nochmals klar zu legen.

Es gilt der Grundsatz: Für jede weitere hinzukommende Person muss die Rolle geklärt werden.

Anwälte und Parteien unterliegen im Güterichterverfahren (wie auch in der Mediation) keiner geborenen Verschwiegenheitspflicht. Sie muss also vereinbart werden.

Wozu brauchen wir Anwälte im Güterichterverfahren?

Die Anwälte sind präsenzte Beratung für die Parteien. Soe können und sollen die korrekte Durchführung des Güterichterverfahrens mitgestalten (überwachen), damit es erfolgreich verlaufen kann. Sie können für sich sprechen, aber nicht für die Parteien.

Beispiel: Der Güterichter wendet sich zum Anwalt: „Das ist Ihre Meinung. Ist sie mit ihrer Mandantschaft abgestimmt? ... Ich frage mich nach dem Nutzen, wenn sich diese Auffassung durchsetzen sollte ...“, usw.

Wirklich hilfreich ist die Präsenz der Anwälte in der zweiten, gegen Ende der vierten und in der fünften Phase. Gegebenenfalls mag ihre Anwesenheit, besonders bei zu erwartenden Fortsetzungsterminen dementsprechend vereinbart werden.

Zeitmanagement

Eine besondere Herausforderung ist die meist nur begrenzt zur Verfügung stehende Zeit des Güterichters. Statistisch betrachtet, ist die Gerichtsmediation für die Justiz profitabel, wenn sie nicht länger als 3 Stunden dauert. Bei einem hoch entwickelten Konflikt ist dieser zeitliche Rahmen eher zu kurz bemessen. Eine stark auf die Emotionen eingehende transformative Mediation könnte den Rahmen sprengen. Hier bietet sich eine facilitative Mediation an, die lediglich auf die Problemlösung, nicht unbedingt auf die Konfliktlösung ausgelegt wird.

Ein weiteres Hilfsmittel ist die gute Vorbereitung des Gesprächs, wodurch die Erkenntnisschritte der Parteien gegebenenfalls auch durch den erkennenden Richter ermöglicht werden (integrierte Mediation) oder die sogenannte Kurzmediation, bei der mit den Parteien zeitliche Phasenbegrenzungen vereinbart werden.

Wann ist ein Güterichterverfahren erfolgreich?

Die Tatsache einer Einigung bedeutet nicht zwingend den Erfolg der Mediation. Argument: bei der transformativen Mediation kommt es auf den Erkenntnisgewinn an; ein Kompromissvergleich ist kein Erfolg in der Mediation, eher ein Beweis für deren Scheitern. Methodisch wird ein Qualitätsmanagement erzielt durch:

1. Abgleich mit Konfliktdimensionen
2. Abgleich mit den Dimensionen der Komplexität
3. Feedback der Parteien
4. SWOT Analyse

Dokumentation und Aktenführung ▾

Besteht im Güterichterverfahren Protokollpflicht?

Es gibt Modelle der Gerichtsmediation, wo die Mediationsabteilung hermetisch abgeriegelt ist von der erkennenden Justiz. In Deutschland hat man sich nicht für diesen Weg entschieden. Zumindest theoretisch ist die Aktenführung konstant. Der Güterichter kann die Akten einsehen und gibt seine Protokolle zur Akte.

Akteneinsicht

Eine häufig gestellte Frage. Rechtlich gesehen und aus dem Gedanken der Mediation heraus bestehen keine Bedenken, wenn der Güterichter die Akte vorher eingesehen hat. Voraussetzung ist, dass er den Vortrag als den des Anwaltes und nicht der Partei erkennt und dass er sich nicht zu Vorwegannahmen hinreißen lässt. Wenn er die Akte gelesen hat, sollte er dies den Parteien offenbaren und mitteilen, wie er sie verstanden hat (Arg. § 3 I MediationsG).

Aktenführung

Protokolle sollen vermieden werden, um die Vertraulichkeit zu gewährleisten. In jedem Fall muss den Parteien transparent werden, was in die Akte kommt und was nicht; ganz abgesehen davon, dass sie die Protokollierung zu beantragen haben.

Clearingverfahren

Besonders im Ausland besonders im Ausland wird der Übergang vom Gerichtsverfahren zur Güterichterverhandlung durch ein Zwischenverfahren geregelt. Ein solches Verfahren ist in Deutschland nicht gebräuchlich, dass diese Aufgabe zwischen dem erkennenden Richter und Entwickler Richtervorbehalt werden muss. Der erkennende Richter kann dazu beitragen, die Mediationsbereitschaft zu erhöhen, indem er den Parteien nachweist, inwieweit die Konfrontation für sie eine erfolglose Strategie ist.

Geeignetheit ▾

Wann ist die Mediation das geeignete Verfahren?

Analog der Statthaftigkeit spricht man bei der Mediation von der Geeignetheit. Sinnvoller Weise wird sie in objektive und subjektive Eignungskriterien unterteilt.

Objektive Eignung für die Mediation

Es liegt ein Konflikt vor (Der Gesetzgeber hat Konflikt mit Streit gleichgesetzt)

Die SUCHE nach einer (besseren) Lösung muss opportun sein. Diese Anforderung wird indirekt durch den Grundsatz der Ergebnisoffenheit manifestiert. Besser ist es, sie in der groben Zielvereinbarung festzuschreiben. Sie lässt sich relativ leicht etablieren, wenn man mit Fiktionen arbeitet: „Stellen Sie sich vor es gäbe eine optimale Lösung. Machte es nicht Sinn danach zu suchen?“

Konfliktanalyse

Woher weiß der Güterichter um welchen Konflikt es geht?

Ob und welcher Konflikt vorliegt ergibt sich aus der Konfliktanalyse. Sie besagt (spätestens nach dem Anfertigen einer Konfliktlandkarte), wer mit wem welchen Konflikt austrägt, wer in den Konflikt involviert ist und wer der Motor des Konfliktes ist. Konflikt- und Streitparteien können auseinanderfallen (Beispiel: Der AG kündigt den Mobber, um den Betriebsfrieden herzustellen. Streitparteien sind der AG und der gekündigte AN. Konfliktparteien sind die

Mobbinggegner). Zur Konfliktanalyse gehört auch die Einschätzung der Konflikteskalation (sie ergibt Hinweise auf das Vorgehen in der Mediation). Niedrig entwickelte Konflikte (Glasl Eskalationsstufen 1-3 erlauben eine schlichte Moderation. Sie entspricht einer Mediation ohne Phase 3. Hoch eskalierte Konflikte ab Eskalationsstufe 7 sind nur bedingt mit der Mediation abzuwickeln. Hier bedarf es eines autoritären Elementes, das im Zusammenspiel mit der gerichtlichen Autorität ohne weiteres herzustellen wäre. Die Konfliktanalyse referiert schließlich die Konfliktdimension, die das anzuwendende Mediationsmodell vorgibt (Faustregel: Bei Beziehungskonflikten ist die transformative Mediation das naheliegende Modell).

Zulässigkeit ▼

Der Mediator müsste die Zulässigkeit prüfen. Soweit die Streitparteien in die Güterichter Verhandlung überführt werden, ist diese Prüfung identisch mit der Zulässigkeitsprüfung des Verfahrens.

Die subjektive Geeignetheit

Es gibt Meinungen, die eine Mediation bei Machtgefallen, Gewalt und Drogenabhängigkeit ausschließen wollen. Die Mediation kommt (korrekt angewendet) durchaus auch mit diesen Phänomenen zurecht, nicht aber jeder Mediator.

Anmerkungen

Nach der [Containertheorie](#) finden sich in allen Verfahren kompatible Elemente wieder, so dass die Grenzen zwischen den Verfahren fließen. Die Faustregel ist:

In der Mediation ist das angestrebte Ergebnis ein Konsens. Im Gegensatz dazu zielt die am Vergleich gem. § 799 BGB zu messende Einigung vor Gericht auf einen Konsens. Die statistische Erfassung der Gerichtsmediation fragt meist das Zustandekommen einer Güterichter Verhandlung und die darauf folgende Einigung ab, ohne dass die qualitativen Unterschiede erfasst werden können. Anhaltspunkte für die Qualität einer Abschlussvereinbarung in der Mediation ergeben die Ausführungen zum [Qualität](#).

Bedenkt man, dass Zähigkeit und Dauer von Gerichtsverfahren nicht zwingend der Unfähigkeit der Justiz, sondern dem Streitverhalten der Parteien zuzuschreiben ist, ergibt die Güterichter Verhandlung eine Möglichkeit, sich besser auf das Konfliktverhalten der Parteien einzustellen. Weil das Recht die Komplexität des Falles durch Reduktion auf die Fakten- und Rechtslage reduziert, bleibt den Parteien oft keine andere (emotionale) Wahl, als die nicht angesprochenen Dimensionen (Emotionen, Beziehungen, wirtschaftlicher Erfolg, Konfliktstrategie, usw) in vermeintlichen Sachargumenten zu verstecken und ihre Beachtung durch Blockaden oder in Erschwernissen auszudrücken. Die Güterichter Verhandlung könnte dafür einen Rahmen geben, der es dem Richter leichter macht, sich auf diese Fragen einzulassen.

Bedeutung für die Mediation

Die Justiz zeigt ein menschenzugewandtes Bild. Wenn sie die Mediation des Menschen wegen (statt des Eigennutzens wegen) und als Ergänzung ihrer Kernaufgabe einzusetzen versteht. Dann ist die Erweiterung des Angebotes ein Gewinn für Alle. Wenn sie es einsetzt, um sich ihrer Kernaufgabe zu entziehen (also um der Rechtsprechung zu entgehen), ist es ein Verlust für Alle. Die Güterichter Verfahren stehen durchaus im Wettbewerb zur außergerichtlichen Mediation. Damit der Wettbewerb eine Bereicherung wird, ist es sinnvoll, die Verfahren und Möglichkeiten genau gegeneinander abzugrenzen. Oft beschränken sich Güterichter Verhandlungen nur auf die [evaluative Mediation](#) oder auf die [facilitative Mediation](#). Besonders ist darauf zu achten, wie sich die Güterichter Verhandlung von einer Vergleichsverhandlung unterscheidet.

Was tun wenn..

- [Der Güterichter verwechselt die Methoden](#)
- [Der Güterichter unterzeichnet keine Vertraulichkeitszusage](#)
- [Der Hinweis auf eine Möglichkeit zur Mediation wurde unterlassen](#)
- [Verfahren und Methode werden verwechselt](#)
- [Das Clearing wird unterlassen](#)
- [Der Richter ordnet nicht das Ruhen an](#)
- [Die Partei stimmt der Mediation nicht zu](#)
- [Der Richter stimmt der Mediation nicht zu](#)
- [Die Partei nimmt nicht freiwillig teil](#)
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Interventionenfinder](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2024-09-09 17:54 / Version 62.

Alias: [Güterichterverfahren](#), [Güteverhandlung](#)

Diskussion: [Evaluationsforum](#), [Die erfolglose Gerichtsmediation](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 Bei der Verwendung des Begriffs [Mediation](#) ist Vorsicht geboten. Mediation ist in [§1 Mediationsgesetz](#) als ein Verfahren definiert. Es wäre also nicht nur ein Pleonasmus, wenn vom Mediationsverfahren gesprochen wird, sondern auch eine Fehlbezeichnung, weil das Verfahren nach wie vor ein Gerichtsverfahren ist! Siehe [Glossar](#)

2 Siehe [Haftung](#) und [Kunstregeln](#)

3 verpflichtende Mediationen können über Mediationklauseln oder im Ausland vorgegeben sein.