

Geplante Gesetzgebung

Wirtschaftsmediation: Zukunftsgeschäftsfeld oder Zukunftsmusik?

von Alexandra Buba, M.A., freie Wirtschaftsjournalistin, Nürnberg

Deutschland bekommt ein Mediationsgesetz – voraussichtlich noch in diesem Jahr, da eine diesbezügliche europäische Richtlinie bereits hätte umgesetzt werden müssen. Erklärtes Ziel ist es, die Zahl der Mediationsverfahren deutlich zu erhöhen, um die Justiz zu entlasten. Außerdem sieht das Gesetz vor, dass Mediatoren künftig ein Zulassungsverfahren durchlaufen müssen. Erwächst daraus eine Chance für Steuerberater oder dient die Qualifikation zum Wirtschaftsmediator auch in Zukunft eher der Mandatspflege?

1. Steuerberater als Mediatoren besonders geeignet?

„Kommen Sie dann hier rein und fliegen mit den Mandanten auf dem Teppich durchs Büro?“ Das musste sich Steuerberater Axel Bahr aus dem nordrhein-westfälischen Gevelsberg vor ein paar Jahren von einem Rechtsanwalt sagen lassen, als er ihm vorschlug, Mediation für Mandanten anzubieten. Löste der Begriff „Mediation“ vor nicht allzu langer Zeit noch Begriffsverwirrung mit der „Meditation“ aus, so fristet das Verfahren, bei dem es zumeist nur Gewinner gibt, immer noch ein Schattendasein. Das soll sich nun ändern: Die Bundesregierung plant ein Mediationsgesetz zur Umsetzung einer europäischen Richtlinie, das freilich weit über diese hinausgeht, und will dazu auch noch die Mediation als justizentlastendes Verfahren befördern. Von einer neuen Streitkultur in Deutschland ist die Rede. Eine Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach ergab, dass die Hälfte aller Bürger einem Mediationsverfahren grundsätzlich aufgeschlossen gegenüber steht. Das ist eine Menge potenzieller Mandanten, die auch Steuerberater als Mediatoren bedienen könnten.

Denn neben Anwälten und Psychologen kommen insbesondere Steuerberater als Wirtschaftsmediatoren in Frage – der aktuelle Gesetzentwurf benennt sie neben Rechtsanwälten und Psychologen beispielhaft als mögliche Berufsgruppe. Ihre generelle Eignung dazu steht im Grunde außer Frage. „Ein Großteil der Steuerberater ist sehr kompromissbereit“, sagt StB Axel Bahr, „im Vordergrund steht die dauerhafte Zusammenarbeit mit dem Mandanten. Ich denke daher, dass ein Mandant in einem Mediationsverfahren beim Berater gut aufgehoben ist.“

Besser den Anwalt als den Mediator bemüht der Mandant dagegen sicherlich bei der gerichtsnahen Mediation, bei der der Mediationsprozess im Rahmen eines gerichtlichen Verfahrens eine Art modifiziertes Vergleichsverfahren ist. Auch die besondere Kompetenz psychologisch ausgebildeter Mediatoren in familienrechtlichen Konflikten ist unbestritten. In wirtschaftsrechtlichen Auseinandersetzungen allerdings ist der Steuerberater der geeignetste Kandidat für ein Mediationsverfahren: Er kennt den Mandanten mit all seinen unternehmerischen und privaten finanziellen Belangen im Regelfall seit vielen Jahren, überblickt den

**Verfahren,
bei dem es nur
Gewinner gibt**

**Steuerberater
sind i.d.R. sehr
kompromissbereit
und damit als Me-
diator prädestiniert**

Gesamtzusammenhang und kann dadurch genau nachvollziehen, was unabdingbar und was verhandelbar ist.

2. Beratersicht – Vorteil oder Hemmschuh?

„Steuerberater haben einerseits den Vorteil, dass sie dicht dran sind, den Mandanten in aller Regel sehr gut kennen und ein langjähriges Vertrauen genießen“, sagt auch Steuerberaterin Bärbel Meyer, eine von neun Partnern der Sozietät Ehler Ermer & Partner, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte aus Flensburg. „Andererseits sind sie zunächst einmal Berater – und davon weg, hin zu einer neutralen Beurteilung zu kommen, will gelernt sein“, beschreibt sie.

Insgesamt ist sicherlich festzuhalten, dass ein potenzielles Geschäftsfeld Mediation auch zur Persönlichkeit desjenigen passen sollte, der es aufbauen will, da es mehr als die meisten anderen Beratungsleistungen den Menschen als Ganzes fordert. Gleichwohl beeinflusst eine Ausbildung zum Mediator die Persönlichkeit positiv, wie StB Axel Bahr und auch StB Tobias Wewers aus Osnabrück finden.

Persönlichkeit sollte für die Aufgabe als Mediator geschaffen sein

3. Veränderungen im Beratungsgeschäft

StB Tobias Wewers absolvierte vor fünf Jahren berufsbegleitend eine 300-stündige Ausbildung zum Mediator – aus reinem Interesse am Thema Kommunikation. „Das hat mir viel für meine Persönlichkeit gebracht, insbesondere meine Konfliktfähigkeit verbessert.“ Das wirke sich positiv auf die Mandantenkommunikation aus, mit Beschwerden könne man besser umgehen, und auch bei Honorarverhandlungen profitiere man.

StBin Bärbel Meyer hat ihre Ausbildung zur Mediatorin auch aufgrund konkreter kanzleiinterner Fragestellungen absolviert. Es galt, nach einer Fusion der heute über 100 Mitarbeiter zählenden Sozietät neue Partner einzubinden und Standorte zu integrieren. Sie war und ist zuständig für Personal und Organisation. „Die Kompetenzen aus der Ausbildung zur Mediatorin haben mir sehr dabei geholfen, mit den Mitarbeitern Dinge umzusetzen. Die Gesprächstechniken haben mich bei der Integration der Standorte weiter gebracht.“

Ähnliches hat auch StB Axel Bahr erfahren. „Ich frage mich immer: Mit welchen Ohren hörst Du das? Das hat mich sehr in meiner Beratung verändert“, berichtet er, „vor der Ausbildung zum Wirtschaftsmediator standen Zahlen bei der Beratung im Vordergrund. Heute stehen in den Beratungsgesprächen die Verknüpfung von Zahlen und Mensch, die persönlichen Interessen sowie Zukunftspläne des Mandanten im Vordergrund. Ich würde daher jedem Kollegen empfehlen, sich weiterzubilden.“ Diese neue Sicht der Dinge hat StB Axel Bahr zumindest den Ruf eines Beraters eingebracht, der die Dinge von allen Seiten sieht. Dagegen ist die aktive Vermarktung der Dienstleistung Mediation an sich immer noch schwierig, wengleich mittlerweile viele zwischen Mediation und Meditation unterscheiden können. StB Axel Bahr vermarktet die Dienstleistung im Übrigen

Verknüpfung von Zahlen und Menschen im Vordergrund

bewusst nicht aktiv, da ihm die Zahl der Fälle, die an ihn herangetragen werden, ausreicht – „Mediation ist anstrengend“, sagt der Berater.

StB Tobias Wewers hingegen würde gern noch stärker in das Geschäftsfeld einsteigen, hat dazu eigens einen Verein gegründet, doch auch dieser kommt nicht Recht in Gang. „Früher habe ich mich bei Mandantenkonflikten manchmal eingeklinkt und denen nicht gesagt, dass sie gerade Mediation machen“, bringt er die Schwierigkeiten bei der Vermarktung auf den Punkt. Dennoch ist er zuversichtlich, dass sich in spätestens fünf Jahren das Bewusstsein für Mediation geschärft und entwickelt haben wird – nicht zuletzt dank des neuen Gesetzes.

Aktive Vermarktung ist schwierig

4. Mögliche Felder für Wirtschaftsmediation

Doch auch in der Gegenwart betreut StB Tobias Wewers bereits erfolgreich Mediationsprozesse. „Insbesondere im Nachfolgebereich sehe ich mich als Steuerberater prädestiniert dafür, als Mediator mitzuwirken“, sagt er. Streitigkeiten zwischen Vater und Sohn gäbe es eigentlich immer. Daher schätzt StB Tobias Wewers Konflikte in der Unternehmensnachfolge als wichtiges Einsatzgebiet für Mediation ein. Perspektivisch sieht er sich außerdem als Mediator in Personal- und Gesellschafterkonflikten.

Unternehmensnachfolge als wichtigstes Einsatzgebiet

StB Axel Bahr betreut derzeit auch überwiegend eine Zielgruppe: Unternehmer, die sich scheiden lassen wollen und dazu eine einvernehmliche Lösung mit ihrer Noch-Ehefrau für die Trennung finden wollen. Dazu müssen beide Partner bereit sein und es ablehnen, dass der gesamte Prozess über den Tisch von zwei Anwälten geht. Die juristische Seite kommt ins Spiel, nachdem StB Axel Bahr mit beiden Partnern alle Phasen der Mediation durchlaufen hat und ein Ergebnis vorliegt. Dieses in ein juristisches Kleid zu packen, ist dann ausgewiesene Aufgabe der Anwälte.

5. Erfolgsorientiertes Honorar besser als Stundensatz

Sein Honorar berechnet StB Axel Bahr dabei erfolgsorientiert und rechnet vor: „Die Parteien streiten sich – müssten also in jedem Fall Anwalts- und Gerichtskosten tragen. Bin ich erfolgreich, orientiert sich mein Honorar an der Gerichtsgebühr, bin ich das nicht, ist die halbe Gerichtsgebühr Maßstab für das Honorar.“ Dieses Modell löse den Mediationsprozess von der Zeit I und erzeuge umgekehrt Druck auf die Parteien, eine Lösung zu finden. Die gibt es in aller Regel auch, „in 90 Prozent der Fälle gibt es eine Einigung, mit der alle Beteiligten zufrieden sind“, berichtet StB Bin Bärbel Meyer aus ihrer Erfahrung. Selbst dann, wenn ein Konflikt schon vor Gericht ist, liegen die Erfolgsaussichten noch bei über 70 %, wie Modellprojekte des Bundesjustizministeriums in acht Bundesländern ergaben.

Erfolgsaussichten liegen bei bis zu 90 %

Wichtig sei aber in jedem Fall, für das Mediationsverfahren vorab eine Honorarvereinbarung zu treffen, so StB Bin Bärbel Meyer. Die von ihr bearbeiteten Fälle sind Konflikte um Testamente, Nachfolgeauseinandersetzungen oder Streitigkeiten in der Geschäftsführung. Auch Steuerberaterkollegen, die ein Problem untereinander haben, betreut sie gelegentlich. Diesen werde sie u.a. von Berufshaftpflichtversicherern

empfohlen. Mediationsmandate erhalte sie außerdem über eine Anwältin, aus dem Gericht oder aus dem privaten Bereich, sodass sie zwischen fünf und zehn Fälle pro Jahr betreuen. Für die Zukunft wünscht sie sich hierzulande eine ähnliche Verbreitung der Mediation wie im angelsächsischen Raum, wo das Verfahren auch bei Streitigkeiten mit hohen Streitwerten im Wirtschaftsleben eingesetzt wird. Technisch unterscheidet sich das Verfahren im Common Law allerdings deutlich von der deutschen Praxis, insbesondere dadurch, dass der Mediator dort immer nur mit jeweils einer Partei spricht und am Ende des Prozesses zumeist unmittelbar eine rechtsverbindliche Vereinbarung geschlossen wird.

6. Rechtliche Voraussetzungen und Ausbildungsmöglichkeiten

Das neue deutsche Mediationsgesetz beinhaltet derartiges indes nicht. Es gibt vielmehr den bislang unregulierten, von Gerichtsverfahren unabhängigen Formen der Mediation einen Rahmen und sieht eine gerichtsinterne Mediation durch einen nicht entscheidungsbefugten Richter vor. Schon heute gibt es Ähnliches etwa im Modell der gerichtsnahen Mediation, bei der nach Klageerhebung auch nicht entscheidungsbefugte Richter oder externe Mediatoren eine Mediation durchführen, während deren Dauer das Verfahren ruht. Außerdem regelt das Gesetz, dass sich Mediatoren in Zukunft in irgendeiner Form aus- und fortbilden müssen – allerdings überlässt es die Ausgestaltung der Voraussetzungen und das Design eines entsprechenden Gütesiegels Berufsverbänden und Kammern. Darüber hinaus wird festgelegt, unter welchen Voraussetzungen Richter als Mediatoren fungieren können bzw. welche Befugnisse sie anschließend in einem Verfahren nicht mehr haben.

Form der Aus- und Fortbildung zum Mediator wird künftig festgelegt

Aufgrund dieser Ausgestaltung und der Lobbyarbeit des DStV bei diesem Thema kann davon ausgegangen werden, dass der Fachberater für Mediation (DStV e.V.) anerkannt bleiben wird. Diesen Titel darf derzeit führen, wer einen Fachlehrgang mit einer Mindestdauer von 120 Zeitstunden durchlaufen hat und zwei Falldokumentationen vorlegt. Darüber hinaus sind die Ausbildungsmöglichkeiten zum Mediator zahlreich und vielfältig – private Institute und Universitäten bieten Lehrgänge an.

Ein wichtiger Aspekt, der von der grundsätzlichen Bereitschaft zur Mediation hin zur Inanspruchnahme einer entsprechenden Dienstleistung führt, ist die Frage, ob die Rechtsschutzversicherungen selbige in Zukunft versichern. Aktuell tut das etwa grundsätzlich schon die DA Direkt. Voraussetzung ist die Einschaltung eines zertifizierten Mediators, der beim Bundesverband Mediation gelistet ist.

Frage der Rechtsschutzversicherung ist noch nicht geklärt

Praxishinweis

Aktuell gibt das Bundesjustizministerium die Auskunft, dass die abschließende Lesung des Gesetzes im Bundestag gegebenenfalls direkt nach der Sommerpause Mitte September stattfinden könnte. Danach läuft das Gesetzgebungsverfahren relativ rasch, Ende des Jahres könnte das Gesetz in Kraft treten. Im Anschluss müssen Verbände und Kammern ihre Voraussetzungen zum Zugang definieren, wiederum daran schließen sich erfahrungsgemäß die Versicherer an. Erst danach lässt sich verlässlich sagen, welcher „Mediator“ im Wirrwarr der Angebote der richtige ist.