

[3 | 2013]

ANWALTS

REVUE

DE L'AVOCAT

JAMES T. PETER

Der Rechtsanwalt als Parteivertreter
in der Mediation SEITE / PAGE 103

WOLFGANG STRAUB

Mandatsvereinbarungen und IT –
was ist zu regeln? SEITE / PAGE 124

Convention de mandat et informatique –
quels sont les points à régler? SEITE / PAGE 129



Stämpfli Verlag

SAV  FSA

INHALTSVERZEICHNIS

TABLE DES MATIÈRES

LE POINT DE MIRE DU CONSEIL FSA	99
IM FOKUS DES VORSTANDS SAV	100
IL PUNTO DI MIRA DEL CONSIGLIO FSA	101

THEMA / QUESTION DU JOUR

James T. Peter	Der Rechtsanwalt als Parteivertreter in der Mediation	103
Peter Krepper	Neu: Anwaltsexamen über Mediation	107
Roman Manser	Familienmediation	111
Peter Ruggle	Administrierte Mediation	115

ANWALTSPRAXIS / PRATIQUE DU BARREAU

Markus Fischer	Die Pensionskasse Schweizerischer Anwaltsverband (PK SAV) ist gut unterwegs	121
Wolfgang Straub	Mandatsvereinbarungen und IT – was ist zu regeln?	124
Wolfgang Straub	Convention de mandat et informatique – quels sont les points à régler?	129
Christian Leupi	«Durchklick»: Hosted Exchange in Anwaltskanzleien	134
Christian Leupi	«Clic informatique»: Hébergement des données de l'étude par un hosted exchange	135

RECHTSPRECHUNG / JURISPRUDENCE

137

ANWALTSRECHT / DROIT DE L'AVOCAT

Vincenzo Amberg	«Realitätsfremdes» Berufsbild des Anwalts im Entwurf des Schweizerischen Anwaltsgesetzes?	139
-----------------	---	-----

SAV – KANTONALE VERBÄNDE / FSA – ORDRES CANTONAUX

Der SAV teilt mit	142
La FSA vous informe	142

IMPRESSUM

Anwaltsrevue / Revue de l'avocat
16. Jahrgang 2013/16^e année 2013
ISSN 1422-5778

Erscheinungsweise / Parution
10-mal jährlich / 10 fois l'an

Zitervorschlag / Suggestion de citation
Anwaltsrevue 5/2013, S. 201 ff.
Revue de l'avocat 5/2013, p. 201 ss

Herausgeber / Edité par
Stämpfli Verlag AG
Schweizerischer Anwaltsverband/
Fédération Suisse des Avocats

Chefredaktion / Rédacteur en chef
Peter von Ins, Rechtsanwalt (vl)
Bollwerk 21, CH-3001 Bern
Tel. 031 328 35 35, Fax 031 328 35 40
peter.vonins@bollwerk21.ch

**Verlag und Redaktion /
Edition et rédaction**
Stämpfli Verlag AG
juristisches Lektorat
MLaw Miriam Eggimann-Jordi (Eg)
Wölflistrasse 1, CH-3001 Bern
Tel. 031 300 63 18, Fax 031 300 66 88
www.staempfliverlag.com,
miriam.eggimann-jordi@staempfli.com

Mitarbeiter / Collaborateur
Thomas Büchli, Rechtsanwalt (Bü)
Sekretariat SAV / Secrétariat FSA
Marktgassee 4, Postfach 8321,
CH-3001 Bern
Tel. 031 313 06 06, Fax 031 313 06 16
info@sav-fsa.ch
www.sav-fsa.ch

Inserate / Annonces
Stämpfli Publikationen AG
Postfach 8326, CH-3001 Bern
Tel. 031 767 83 30, Fax 031 300 63 90
inserate@staempfli.com

Vertrieb / Distribution
Stämpfli Verlag AG
Abomarketing
Wölflistrasse 1, Postfach 5662
CH-3001 Bern
Tel. 031 300 66 77, Fax 031 300 66 88
order@staempfli.com

Mitglieder des SAV melden sich für
Adressänderungen bitte direkt beim SAV.
Les membres de la FSA s'adressent
directement à la FSA pour leurs change-
ments d'adresse.

Preise / Prix
Jährlich / Annuel: CHF 198.–, EUR 216.–
Studenten / Etudiants: CHF 98.–, EUR 129.–
Einzelheft / Numéro séparé:
CHF 25.–, EUR 26.–
Mitglieder des SAV gratis/
Membres FSA gratuit
Alle Preise inkl. 2.5% MwSt./
Tous les prix incluent la TVA de 2.5%
Die Preisangaben in € gelten nur
für Europa.
Les prix indiqués en € ne sont valables
que pour l'Europe.

Copyright
©Titel <<Anwaltsrevue / Revue de
l'Avocat>> by Schweizerischer Anwalts-
verband, Bern
© Inhalt by Schweizerischer Anwaltsver-
band, Bern und Stämpfli Verlag AG, Bern
© Gestaltung und Layout by Schweizeri-
scher Anwaltsverband, Bern.
Gestalter: grafikraum, Bern

Alle Rechte vorbehalten. Die Zeitschrift
und ihre Teile sind urheberrechtlich ge-
schützt. Veröffentlicht werden nur bisher
noch nicht im Druck erschienene Original-
beiträge. Die Aufnahme von Beiträgen

erfolgt unter der Bedingung, dass das aus-
schliessliche Recht zur Vervielfältigung
und Verbreitung an den Stämpfli Ver-
lag AG und den Schweizerischen Anwalts-
verband übergeht. Jede Verwertung und
Vervielfältigung bedarf der vorherigen
schriftlichen Einwilligung des Verlages./
Tous droits réservés. La revue est protégée
par la législation sur le droit d'auteur.
Ne sont publiées que des contributions
originales qui n'ont pas encore été diffu-
sées sous forme imprimée. Les contribu-
tions ne sont acceptées qu'à la condition
que le droit exclusif de reproduction et de
diffusion soit accordé à Stämpfli Editions
SA et à la Fédération Suisse des Avocats.
Toute exploitation et reproduction néces-
site l'accord écrit de l'éditeur.

Die in dieser Zeitschrift von Autorinnen
und Autoren geäußerte Meinungen und
Ansichten müssen sich nicht mit denjeni-
gen der Redaktion oder des SAV decken./
Les opinions exprimées dans cette revue
par les auteurs sont personnelles et n'en-
gagent ni la rédaction ni la FSA.

DER RECHTSANWALT ALS PARTEI- VERTRETER IN DER MEDIATION

JAMES T. PETER¹

Dr. iur., LL. M., Rechtsanwalt und Mediator SAV/SKWM, Zürich

Stichworte: Mediation, Wirtschaftsmediation, gerichtsnahe Mediation, internationale Streitbeilegung, Parteivertreter, Verhandlungsführung

Die Bedeutung der Anwälte² im Zusammenhang mit Mediationsverfahren nimmt stetig zu. Mit dem zunehmenden Einsatz von Mediation, als einem dem gerichtlichen oder schiedsgerichtlichen Verfahren vorgeschalteten Einigungsverfahren, werden die Anwälte verpflichtet, sich mehr und mehr mit der Mediation zu beschäftigen. Anwälte können sowohl vor wie auch in einer Mediation eine wichtige Rolle spielen. Die Anwälte werden ihren Klienten dann von grösstem Nutzen sein, wenn Sie die Instrumentarien der Mediation kennen und es verstehen, sich auch in diesem Umfeld optimal einzubringen.

I. Überblick

Die Zahl der Forderungsstreitigkeiten, bei denen vor Einleitung eines Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahrens ein Mediationsverfahren durchgeführt wird, nimmt laufend zu. Wenn hier von «Forderungsstreitigkeiten» gesprochen wird, so stehen Geldforderungen aus geschäftlichen Vertragsverhältnissen oder Haftpflichtansprüchen im Vordergrund. In diesen Fällen werden die Parteien meistens von Anwälten beraten. Einigen sich die Parteien auf eine Mediation, so ist es üblich und normal, dass die Parteien von ihren Anwälten im Mediationsverfahren begleitet werden.³

Zur Rolle des Anwaltes als Parteivertreters in der Mediation gibt es in der Schweiz bis anhin wenig Literatur. Mit der Zunahme solcher Mediationsverfahren werden sich die hiesige Rechtsliteratur und auch die Ausbildung (Rechtsstudium, Mediationsausbildungen, Anwaltspraktiken etc.) zunehmend mit diesem Thema auseinandersetzen.

Es lassen sich folgende Arbeitsbereiche identifizieren, in denen der Anwalt im Zusammenhang mit der Mediation eine Bedeutung hat:

1. Beratung bei der Vertragsgestaltung und Beratung zur Streitbeilegung nach Ausbruch eines Streites;
2. Beratung im Vorfeld eines durchzuführenden Mediationsverfahrens;
3. Vorbereitung des Mediationsverfahrens;
4. Begleitung im Mediationsverfahren;
5. Abschlussarbeiten nach Durchführung des Mediationsverfahrens.

Im Folgenden werden die genannten Bereiche näher umschrieben:

II. Beratung bei der Vertragsgestaltung und zur Streitbeilegung nach Ausbruch eines Streites

Wenn geschäftliche Verträge aufgesetzt werden, vertrauen die Parteien meist darauf, dass bei der Abwicklung kein Streit ausbricht. Für den Fall, dass dennoch Uneinigkeit entsteht, sollten die Anwälte die Parteien über Streitbeilegungsvarianten und -formen informieren. Doch die vorausschauende Planung der Streitbeilegung nimmt oft eine untergeordnete Rolle ein. Dies erstaunt, weil der schriftliche Vertrag im Geschäftsleben oft gerade erst dann eine Rolle spielt, wenn Streit oder Uneinigkeit entsteht. Bezüglich Streitbeilegung findet sich aber in den meisten Verträgen gerade noch eine Gerichtsstandsklausel. Liegt eine internationale Vertragsbeziehung vor, so enthält der Vertrag üblicherweise noch eine Rechtswahlklausel und eventuell eine Schiedsklausel.

Mit dieser limitierten Behandlung der Streitbeilegungsthematik werden die Anwälte ihrer Beratungs- und Aufklärungspflicht zum Thema Streitbeilegung bei der Vertragsgestaltung nicht in optimaler Weise gerecht.

Wieso?

Allzu häufig behindert das Verhalten der Streitenden (und ihrer Anwälte) eine ökonomisch sinnvolle und rechtzeitige Streitbeilegung und führt die Parteien stattdessen in ein formelles, bindendes Gerichts- oder Schiedsge-

¹ Der Verfasser dankt Dieter Steudel für die Durchsicht des Manuskripts.

² Es werden stets beide Geschlechter gemeint, auch wenn nur das eine Geschlecht erwähnt ist.

³ Zum Ganzen: JAMES T. PETER, Mediation bei Forderungsstreitigkeiten, HAVE Schlichten statt Richten, Zürich 2012, 35 ff.

richtsverfahren, welches keineswegs notwendig wäre, hätte man die Schritte zur Streitbeilegung zuvor geplant und vereinbart. Eine rein ökonomische Betrachtung müsste, insbesondere bei Streitigkeiten zwischen Unternehmen («B2B»-Streitigkeiten), wo es um grössere Streitwerte gehen kann, regelmässig dazu führen, dass Mediation einem Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren vorangestellt wird.⁴

Die Gründe, weshalb die Parteien statt einer Mediation direkt ein bindendes Streitbeilegungsverfahren (Gericht oder Schiedsgericht) wählen, sind vielfältig. Ein Grund mag sein, dass ihnen das Mediationsverfahren (insbesondere für Forderungsstreitigkeiten) unbekannt ist. Entscheidende Gründe liegen aber auch in psychologischen Phänomenen. Irrationales Verhalten (im Sinne von ökonomisch suboptimalem Verhalten) ist fester Bestandteil menschlichen Verhaltens.⁵ Psychologische Barrieren wie z. B. Meiden einer persönlichen Auseinandersetzung (Begegnung), Gesichtswahungsprobleme, Überschätzung der eigenen Chancen, in einem Entscheidungsprozess zu obsiegen, etc. stehen ökonomisch sinnvollem Verhalten stark im Wege.

Hätten die Anwälte mehr Erfahrung mit der Streitbeilegung unter Mithilfe neutraler Personen, würden sie häufiger schon bei der Vertragsverhandlung und dann auch bei Ausbruch eines Streites verschiedene Varianten und vor allem verschiedene Stufen der Streitbeilegung mit ihren Klienten und deren Vertragspartnern diskutieren.

Ist der Streit bereits ausgebrochen, fällt es den Parteien häufig schwer, sich auf eine sinnvolle, von Drittpersonen unterstützte Form der Streitbeilegung zu einigen. Allerdings wird die vereinzelt auch von Anwälten vertretene Auffassung, wonach es aussichtslos sei, eine Mediation durchzuführen, wenn die Parteien schon so weit sind, dass sie gegeneinander prozessieren wollen, bzw. wenn sie keine Bereitschaft zeigen, eine Mediation durchzuführen, durch praktische Erfahrungen, insbesondere mit angeordneter Mediation, nicht bestätigt.⁶ Die Praxis zeigt, dass selbst hoch eskalierte Konflikte mithilfe einer Mediation effizient bereinigt werden können

Ist der Streit bereits ausgebrochen und haben die Parteien keine Vereinbarung bezüglich des Vorgehens bei Streitausbruch getroffen (z. B. Mediationsklausel), so ist es die Aufgabe des klägerischen Anwaltes, seine Klientel vor Einleitung eines bindenden Streitbeilegungsverfahrens (Gericht oder Schiedsgericht) auf die Möglichkeit einer Mediation hinzuweisen. Die ZPO verpflichtet den Kläger, vor Einleitung eines Gerichtsverfahrens eine aussergerichtliche Streitbeilegung unter Beizug einer Drittperson durchzuführen. Es ist den Parteien freigestellt, hierfür die private aussergerichtliche Streitbeilegung (z. B. Mediation) oder das staatliche Schlichtungsverfahren zu wählen.⁷

Im Übrigen ist auch an Art. 9 der SAV-Standesregeln zu erinnern, wonach die Rechtsanwälte die gütliche Erledigung von Streitigkeiten im Interesse der Klienten zu fördern haben. Hierbei sind unbedingt die Möglichkeiten, die eine Mediation bietet, in Betracht zu ziehen.

III. Beratung im Vorfeld eines durchzuführenden Mediationsverfahrens

Haben sich die Parteien darauf verständigt, eine Mediation durchzuführen, so gibt es die Durchführung des Mediationsverfahrens betreffend vor allem zwei Themenkreise, bei denen der beratende Anwalt seinen Klienten unterstützen soll.

1. Auswahl der die Mediation leitenden Mediationsperson

Wurde die Mediationsperson noch nicht bestimmt, so stellt die Wahl dieser Person die erste wesentliche Entscheidung bezüglich der Gestaltung des weiteren Verfahrensverlaufs dar. Die Wahl der Mediatorin ist in der Regel wenig problematisch. Es ist jedoch hilfreich und auch üblich, wenn die Anwälte ihre Klienten dabei unterstützen. Beide Parteien können z. B. gleichzeitig eine Liste mit drei Mediatoren vorschlagen. Die Chance, dass ein Name auf beiden Listen erscheint, ist zumindest denkbar. Man kann auch der anderen Partei die Möglichkeit einräumen, einen Mediator vorzuschlagen. Fällt es den Parteien auch unter Mitwirkung der Anwälte schwer, sich auf eine Person zu einigen, dann können sich die Parteien auf eine Institution einigen, die bei der Wahl behilflich ist⁸ oder das Mediationsverfahren gesamthaft administriert.⁹

2. Klärung, welche Personen an der Mediation teilnehmen

Ein im Mediationsverfahren möglicherweise auftretendes Problem kann in der Abwesenheit des eigentlichen Entscheidungsträgers liegen. Zuweilen versucht man, dieser Schwierigkeit dadurch zu begegnen, dass dessen telefonische Erreichbarkeit sichergestellt wird. Es macht aber einen grossen Unterschied, ob man persönlich anwesend ist und die Verhandlungsdynamik miterlebt oder nur telefonisch eine Offerte der Gegenseite annehmen oder ablehnen soll. Entsprechend ist es von grosser Bedeutung für den Erfolg des Verfahrens, dass möglichst alle Entscheidungsträger an der Mediationssitzung anwesend

4 PETER (Fn. 1), 39 f.

5 Vgl. dazu trefflich: WALTHER GOTTWALD, Staatliche Massnahmen zur Förderung aussergerichtlicher Mediation – empfiehlt sich eine «verordnete» Mediation?, AJP 5/2005, 612: «Mediation bietet den Parteien genau das, was sie dann absolut nicht wollen, wenn sie es am meisten benötigen»; zu den Einigungshindernissen grundsätzlich: Barriers to Conflict Resolution, edited by ARROW/MNOOKIN/ROSS/TVERSKY/WILSON, 1995; JAMES T. PETER, Mediation: Ein Verfahren zur Überwindung von Einigungshindernissen, AJP 1/2000, 18 ff.; CHRISTIAN DUVE/HORST EIDENMÜLLER/ANDREAS HACKE, Mediation in der Wirtschaft, 2003, 27 ff.; ANDREAS HACKE, Rechtsanwälte als Parteivertreter in der Wirtschaftsmediation, SchiedsVZ 2004, 81.

6 JAMES T. PETER, Gerichtsnahe Mediation, Bern 2011, Grundlagen N 19 (m. w. H.).

7 Art. 197 i. V. m. 213 ZPO.

8 Z. B. Schweizerische Kammer für Wirtschaftsmediation (SKWM): www.skwm.ch.

9 Z. B. Schweizerische Handelskammer: Schweizerische Mediationsordnung für Wirtschaftskonflikte: <https://www.swissarbitration.org/sm/en/rules.php>.

Tipps für das Eröffnungsstatement

Für das Eröffnungsstatement sollten Sie als Anwalt auf Folgendes achten:

Es geht im Mediationsverfahren nicht darum, einen Richter oder Schiedsrichter von den eigenen Argumenten zu überzeugen. Es geht darum, die Gegenseite zu überzeugen und dazu zu bringen, mit Ihnen einen produktiven Einigungsweg einzuschlagen. Wenn hier von Gegenseite die Rede ist, so ist das nicht der Gegenanwalt, sondern es sind der Entscheidungsträger oder die Entscheidungsträger der Gegenpartei. Der Gegenanwalt kennt Ihre Argumente oder hat diese bereits antizipiert und lässt sich ohnehin nicht überzeugen; dafür wird er bezahlt. Die Gegenpartei sieht Sie als Gegner, hat Ihnen gegenüber Vorurteile und traut Ihnen nicht. Leuten, denen man nicht traut, hört man nur beschränkt zu. Ihre Aufgabe ist es, die Gegenseite dazu zu bringen, Ihnen zuzuhören:

- a) Bringen Sie die Gegenseite dazu, Ihnen zuzuhören und Sie zu respektieren.
- b) Schauen Sie beim Eröffnungsstatement die Gegenpartei und nicht den Mediator an.
- c) Streben Sie danach, dass die Gegenseite Ihnen vertraut.
- d) Zeigen Sie der Gegenseite, dass Sie professionell arbeiten und gut vorbereitet sind.
- e) Dokumentieren Sie die eigene Fähigkeit, zuzuhören.
- f) Zeigen Sie, dass Sie Verständnis für die Situation der Gegenseite haben, auch wenn Sie mit ihrem Begehren nicht einverstanden sind.
- g) Geben Sie Ihrer Hoffnung Ausdruck, dass Ihnen die Gegenseite zuhört, auch wenn sie mit Ihrer Auffassung nicht einverstanden ist.
- h) Fassen Sie Ihre Beurteilung des Falles so zusammen, dass die Gegenseite Sie versteht.¹⁰

Wenn Sie beim Lesen dieser Hinweise den Kopf schütteln und das Gefühl haben, Sie würden bei einem solchen Verhalten eher Schwäche dokumentieren, dann sollten Sie Folgendes Bedenken: Sie stehen in einer Mediation, weil Sie eine für Ihre Klientel optimale Einigung mit der Gegenseite erreichen wollen. Um das zu tun, müssen Sie die Gegenpartei dazu bringen, Ihren Vorstellungen bezüglich einer Einigung möglichst weit zu folgen. Je stärker Sie durch Ihr Auftreten auf der Gegenseite eine Ablehnung provozieren, desto unwahrscheinlicher wird es, dass diese den von Ihnen gewünschten Weg für eine Einigung beschreiten wird.

sind. Wenn sich der formelle Entscheidungsträger in erster Linie auf die Empfehlung der ihn beratenden Person abstützt, dann ist ebenso entscheidend, dass diese beratende Person an der Mediation teilnimmt, weil sie de facto die Entscheidung trifft. Die Beurteilung, wer nun «de facto» die Entscheidung trifft, ist aber selbst für die beteiligten Personen nicht immer ganz einfach. Mit dieser Unschärfe und Ungewissheit muss die Mediationsperson leben. Immerhin kann für die gerichtsnahen wirtschaftsrechtlichen Mediationsfälle festgestellt werden, dass lieber einmal eine Person zu viel an der Mediation teilnehmen sollte als eine zu wenig. Eine sorgfältige Abklärung und umsichtige Beratung in diesem Zusammenhang gehört ebenfalls zu den Aufgaben des Anwaltes in der Mediation.

IV. Vorbereitung vor Durchführung des Mediationsverfahrens

Bei gerichtsnahen Mediationen ist die Alternative zur Einigung in der Mediation ein Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren. Entsprechend ist es eine äusserst sinnvolle Voraussetzung für die Durchführung einer Mediationsverhandlung, dass sich die Parteien genau mit ihrer Alternative, eben dem (schieds)gerichtlichen Verfahren, auseinandergesetzt haben. Die Alternative und all deren Risiken und Bürden determinieren, ob eine Offerte der Gegenpartei attraktiver ist und daher vorgezogen werden sollte. Natürlich kann der Ausgang eines Entscheidungsverfahrens nie mit Sicherheit vorausgesagt werden. Aber hat eine ausreichende Beurteilung der Chancen und Risiken stattgefunden, kann eine seriöse Gewichtung der eigenen Rechtsposition besser vorgenommen werden. Bei Forderungsstreitigkeiten nimmt daher die Beurteilung der Chance, vor Gericht zu obsiegen, eine wichtige Bedeutung ein. Die Vorbereitung (Klärung des Sachverhalts und

rechtliche Argumentation, Formulierung und Begründung der eigenen Position) durch den Anwalt ist sehr wesentlich. Wenn einer der Rechtsvertreter ungenügend vorbereitet ist, wird es erfahrungsgemäss schwieriger, eine Einigung zu finden.¹¹

V. Begleitung im Mediationsverfahren

In Forderungsstreitigkeiten, insbesondere wenn der Erhalt der Geschäftsbeziehung keine Zielsetzung darstellt, wird nach einer ersten Einleitungsphase den Parteien das Wort zur Darstellung der Situation aus der eigenen Sicht erteilt. Begleiten Anwälte die Parteien, so sind es meistens diese, welche das «Eröffnungsstatement»¹² vortragen. Es muss den Anwälten klar sein, dass es sich nicht um ein Plädoyer handelt. Mit dem Eröffnungsstatement werden der Sachverhalt und die eigene Argumentation erläutert, ohne Substanziierung. Wurde vorgängig ein Memorandum in dieser Hinsicht ausgetauscht, so wird dieses mit dem Eröffnungsstatement nur zusammengefasst. In einem nächsten Schritt wird die Mediationsperson mit den Parteien klären, worin sich die Parteien hinsichtlich des Sachverhaltes und der rechtlichen Argumentation einig resp.

¹⁰ Selbstverständlich haben sich die Sprache, die Gewichtung der Themen und die Tonalität auch dem Empfänger anzupassen. So ist das Eröffnungsstatement unterschiedlich, je nachdem, ob man mit einer geschädigten Privatperson, einem Vertreter einer Versicherung oder einem Vertreter einer (grossen) Unternehmung spricht.

¹¹ ERIC GALTON, *Representing Clients in Mediation*, 1994, 54; JOHN W. COOLEY, *Mediation Advocacy*, 1st Ed., 1996, 42; SPENCER PUNNETT, *Representing Clients in Mediation*, 2013, 173.

¹² Dieser Begriff ist aus der amerikanischen Praxis abgeleitet, wo von einem «opening statement» gesprochen wird (vgl. GALTON [Fn. 11], 75 ff.; COOLEY [Fn. 11], 103 ff.; PUNNETT [Fn. 11], 285, verwendet den Begriff «opening presentation»; DWIGHT GOLANN, *Mediating Legal Disputes, Effective Strategies for Neutrals and Advocates*, 2009, 269, spricht von «presentation».

uneinig sind. In der Folge arbeiten die Parteien, möglicherweise in getrennten Räumen, an möglichen Einigungsvarianten und Einigungsofferten.

Bei all diesen Schritten zur Entwicklung einer Einigung ist die Mitwirkung des Anwalts wichtig. Eine wesentliche Grundlage der in der Mediation stattfindenden Verhandlung wird durch das Eröffnungsstatement gelegt, weshalb hierzu einige Hinweise gegeben werden (siehe Tabelle auf der vorherigen Seite).

VI. Abschlussarbeiten nach Durchführung des Mediationsverfahrens

Nicht immer kann eine anlässlich der Mediationsverhandlung mündlich getroffene Einigung gleich schriftlich festgehalten werden. Geht es bei der Einigung letztlich «bloss»

um eine Geldzahlung, so kann die Redaktion der Mediationsvereinbarung sehr einfach sein. Dies ist aber nicht immer der Fall. Es können z.B. praktische Gründe gegen ein sofortiges Verfassen der definitiven Einigung sprechen (z.B. Umfang der festzuhaltenden Regeln), oder es kann sein, dass Dritte der Einigung noch zustimmen müssen. Nun sind wieder die Anwälte gefordert, die Vereinbarung in eine schriftliche Form zu bringen, die möglichst präzise und vollständig ist und einen nochmaligen Streit bezüglich der Umsetzung verhindert. Und selbstverständlich sind Fragen der Durchsetzbarkeit zu berücksichtigen. So könnte es möglicherweise im Interesse des Klienten liegen, dass die Einigung in Form einer direkt vollstreckbaren öffentlichen Urkunde gemäss Art. 347 ZPO erstellt wird. Bezüglich all dieser Fragen sind die Fachkunde des Anwalts und seine Beratung sehr wesentlich.