

*Der nachfolgende Artikel wurde auszugsweise publiziert in:
Konflikt – Kooperation – Konsens, hrsg. von Christina Lenz, Michael Salzer, Friedrich
Schwarzinger, Berlin: Leutner, 1. Aufl., 2010, ISBN 978-3-934391-50-5, S. 160-177*

Carola Reetz¹

Akquisition von Collaborative Law – Fällen aus der Anwaltperspektive: Erstgespräch mit der Klientschaft und Kontaktaufnahme mit der Gegenpartei

1. Wie wird ein Fall zu einem CL-Fall?

Viele Kolleginnen und Kollegen² haben inzwischen CL-Ausbildungen durchlaufen, sind trainiert und motiviert, haben aber noch keinen Fall im Verfahren des Collaborative Law (CL) bearbeitet und äussern sich teilweise dahingehend, dass es offenbar einfach zuwenig CL-Fälle gebe.

So nachvollziehbar dieser subjektive Schluss aus der eigenen Praxis auch sein mag, so unzutreffend ist er in objektiver Hinsicht. Zwar hat ausserhalb des angloamerikanischen Rechtsraums wohl noch keine neue Klientin in einer Anwaltskanzlei angerufen und gesagt, dass sie sich für CL entschieden habe und nun eine CL-Anwältin brauche. Auch scheitern manche der für CL geeigneten Fälle daran, dass die Gegenpartei nicht mitmachen will oder schon den ‚falschen‘ Anwalt hat. Doch die Crux in der Akquisition eines CL-Falles liegt zunächst einmal im Erstkontakt, der ersten anwaltlichen Beratung. Gerade dieser Teil aber wird in der CL-Fachliteratur leider manchmal ganz ausgelassen oder nur kurz gestreift, sodass praktisch kein Weiterbildungsmaterial zur Verfügung steht.

Die Klientschaft wendet sich meist erst sehr spät im Verlauf eines akuten Konflikts an einen Anwalt, nämlich dann, wenn sie der Meinung ist, sie brauche nun definitiv einen Rechtsvertreter für das bald bevorstehende Gerichtsverfahren. Der typische Anruf beim Anwalt ist also der, dass die Klientin ihm sagt, dass sie kurz vor der Scheidung stehe und nun dringend einen Anwalt brauche, ihr Mann hätte womöglich auch schon einen und schliesslich müsse man ja dann sowieso vor Gericht. Sie benötige nun eine Beratung über ihre Rechtsansprüche (und wolle nur, was ihr zustehe), mit ihrem Mann könne ‚man‘ nicht mehr gut reden etc.

Wer sich nun gleich den klassischen Anwaltshut aufsetzt und bestätigende parteiliche Rechtsauskünfte erteilt, ist schon mittendrin in der klassischen Anwaltsarbeit und muss sich nicht wundern, dass dieser Fall sehr wahrscheinlich

¹ Fachanwältin SAV Familienrecht, Mediatorin SAV, Collaborative Lawyer SVCL, Zürich. Für die kritische Durchsicht des Manuskripts danke ich Katja ZIEHE, ass.iur. Rechtsanwältin, Mediatorin SAV, Collaborative Lawyer SVCL, Küsnacht.

² Die weibliche/männliche Form wird in diesem Kapitel nach dem Zufallsprinzip verwendet, wenn keine geschlechtsneutralen Bezeichnungen verwendet werden können.

kein CL-Fall (mehr) wird, obschon er es objektiv gesehen vielleicht hätte werden können.

2. Das offene Erstgespräch

Wer als Anwältin oder Anwalt eine Mediationsausbildung hat und daher nicht nur als Anwältin einer Partei, sondern auch als Mediator für beide Parteien in Frage käme, gestaltet den Erstkontakt anders als vor der Absolvierung einer solchen Ausbildung. Die eigene Rolle in diesem neuen Mandat wird so lange wie möglich offengehalten, damit sich der Klient nach eingehender Beratung und Besprechung für das eine oder andere frei entscheiden kann, oder auch für etwas Drittes ohne unsere Mitwirkung (Einzel-/Paar-/Familientherapie, Coaching etc.), wenn es sich für die gegebene Konfliktsituation als geeigneteres Setting erweisen sollte. Wenn wir unsere *Sorgfaltspflicht in der Beratung* so ernst nehmen, dass es uns egal ist bzw. sein muss, für welche Art der Unterstützung und Lösungssuche sich der Klient entscheiden wird und ob wir darin eine Rolle (und wenn ja, welche) spielen werden, dann können wir wirklich frei mit dem Klienten abklären, welches Vorgehen für ihn selbst, seine Paar- und/oder Familiensituation effektiv am geeignetsten wäre.³ Diese Herangehensweise führt paradoxerweise desto öfter zu einer Mandatierung als CL-Anwältin, je weniger die Mandatierung der eigenen Person und die eigene Überzeugung, dass CL die beste aller Methoden sei, Ziel und Inhalt des Erstgesprächs ist.

Anwaltliche MediatorInnen kennen die Schwierigkeit, die mit diesem offenen Vorgehen verbunden ist. Wenn ein neuer Klient uns anruft und unmissverständlich einen Anwalt für das nun einzuleitende Gerichtsverfahren verlangt, wie können wir dann die Rollen- und Methodenfrage in seinem Interesse erst einmal offen lassen, ohne ihn in seinem vordergründigen Bedürfnis, Antworten zur Rechtslage und eine Vertretung im gerichtlichen Verfahren zu bekommen, zu enttäuschen und vor lauter Frustration des Klienten ev. auch das Mandat gar nicht zu erhalten?

Unsere Klientschaft erweist sich jedoch als flexibler und frustrationstoleranter, als wir gemeinhin glauben, obschon sie sich als Menschen in Trennung/Scheidung in einer *existentiellen akuten Krisensituation* befinden und sich entsprechend verunsichert, aufgeregt, fordernd etc. verhalten, zumal sie gleichzeitig eben auch sehr bedürftig in Bezug auf professionelle und unabhängige Beratung in ihrer schwierigen persönlichen Situation sind.

Als interdisziplinär mitgebildete Fachpersonen im Arbeitsfeld Familie sind wir uns bewusst, dass Menschen⁴ in Trennung/Scheidung insbesondere

- in ihren intellektuellen und emotionalen Fähigkeiten und Fertigkeiten eingeschränkt sind,
- von starken Gefühlen geleitet und überwältigt werden und/oder sich in einer depressiven Episode befinden,

³ vgl. ZUKUNFT, S. 7; TESLER, dt. Übersetzung, S. 4; BOOS-HERSBERGER/TESLER, S. 469f.; HOFFMAN, S. 26

⁴ AnwältInnen und MediatorInnen als Privatpersonen in Trennung/Scheidung sind selbstverständlich mitgemeint

- eine selektive Wahrnehmung von sich selbst, der/m PartnerIn, den Kindern haben (Tunnelblick),
- ihre eigenen wirklichen Interessen nicht mehr klar erkennen und/oder ausdrücken können,
- anfällig für ungeeignete Ratgeber sind (Freundin X, Arbeitskollege Y),
- sich in Entscheidungssituationen ambivalent verhalten (heute hü, morgen hott),

und dergleichen mehr.⁵ Sie befinden sich in einem ‚Schattenzustand‘ ihrer selbst⁶ und müssen ausgerechnet in diesem Zustand weitreichende Entscheidungen für ihre eigene Zukunft und die ihrer Kinder treffen.

Entsprechend vehement vertreten sie im Erstgespräch ihre Positionen („Ich will das Haus behalten/die elterliche Sorge alleine haben/max. Fr. 1'000.- an Unterhalt bezahlen“) und haben ihre eigenen wirklichen Interessen sowie diejenigen der anderen beteiligten Familienmitglieder aus dem Gesichtsfeld verloren. Das ist so normal wie fachlich bewältigbar.

Als professionelle Beratende in der anwaltlichen Praxis, die entweder MediatorInnen sind oder eine andere interessenbasierte und lösungsorientierte Zusatzausbildung absolviert haben, wissen wir, dass die *wirklichen Interessen* unserer Klientschaft woanders und tiefer liegen, auch wenn sie im akuten Konflikt in den Hintergrund geraten sein mögen. Unseren neuen Klienten würden, wenn er gerade nicht derart durch die aktuelle Konflikt- und Krisensituation beeinträchtigt wäre, z.B. eher die folgenden Fragen beschäftigen:

Wie kann ich/können wir diesen Transformationsprozess als Paar bzw. Familie so bewältigen, dass

- die Beziehung zwischen uns Eltern nicht nachhaltig zerstört wird?
- unsere Kinder in ihren Bedürfnissen ernst genommen, vor unseren Paarkonflikten geschützt und nicht überbelastet werden?
- die Beziehungen von beiden Eltern zu den Kindern nicht beeinträchtigt werden, erhalten bleiben und sich weiterentwickeln können?
- wir als Eltern zukünftig an wichtigen Anlässen unserer Kinder und Familie gemeinsam auftreten können?
- unser familiäres und soziales Netz nicht zwingend aufgeteilt werden muss, sodass den Kindern und uns die Schwiegerfamilien und FreundInnen erhalten bleiben?
- unsere ökonomischen Ressourcen nicht zerstört werden und insbesondere unseren Kindern zugute kommen?
- wir diese Trennung/Scheidung in zehn Jahren retrospektiv nicht als die schlimmste Erfahrung des Lebens bezeichnen müssen?⁷

Unsere Beratung hat sich an den erkannten wirklichen Interessen auszurichten, auch wenn diese unserem neuen Klienten nicht zuvorderst auf der Zunge liegen mögen. Sobald man ihn aber darauf anspricht oder diese nicht gestellten Fragen in Antworten stets ungefragt mitbeantwortet bzw. in weiterführende Fragen an den Klienten münden lässt, ist der neue Klient in der Regel dafür empfänglich und fühlt sich letztlich tiefer verstanden, als wenn nur auf die Fragen an der Oberfläche

⁵ vgl. TESLER, dt. Übersetzung, S. 5f.

⁶ vgl. CAMERON 2004, S. 111f.

⁷ vgl. ausführlicher TESLER, dt. Übersetzung, S. 3ff.; BOOS-HERSBERGER/TESLER, S. 459f.

geantwortet würde. Es geht bereits im Erstkontakt darum, nicht (oder wenigstens nicht nur) den vordergründigen Informationsbedarf zu bedienen, sondern auch für die mittel- und langfristige Perspektive des Klienten wirklich hilfreiche Antworten geben zu können.

Dieses Vorgehen bewährt sich sogar im rein schriftlichen Erstkontakt, wie es im postmodernen Zeitalter von Internet und Mail zugenommen hat:

3. Akquisition bei schriftlichen Anfragen

Im Raum Zürich gibt es seit drei Jahren ein wichtiges neues Akquisitionsinstrument: *Advonaut*⁸, ein Kooperationsprojekt des Zürcher Anwaltsverbandes mit einer privaten Firma. Hier können Rechtssuchende anonym und kostenlos ihr Anliegen eingeben, das an alle im betreffenden Rechtsgebiet tätigen AnwältInnen weitergeleitet wird. Was die Rechtssuchenden nicht wissen: jede Anwältin wird zwar gratis angeschlossen, bezahlt jedoch Fr. 29.- pro Beantwortung einer Anfrage, ob nun ein Kontakt zustande kommt oder nicht. Entsprechend gut will überlegt sein, auf welche Fälle überhaupt geantwortet werden soll, bis wann und wie:

Es ist erstaunlich, wie rasch aus wenigen Zeilen eine erste (mitunter auch falsche) Einschätzung der Anfragenden hinsichtlich Bildungsgrad, Selbstreflexions- und Empathiefähigkeit, Selbstbehauptungs- und Verhandlungskompetenz etc. möglich ist. Jede Anwältin, jeder Anwalt hat bewusste und unbewusste individuelle *Kriterien für die Auswahl der eigenen Klientschaft*. Diese konsequent anzuwenden und sehr wählerisch zu sein (sofern man es sich leisten kann, Mandate abzulehnen), liegt primär im eigenen Interesse. Mandate und Mandanten, die später aus dem Ruder laufen, wurden sehr häufig nicht sorgfältig genug mit den eigenen Kriterien abgeglichen oder es wurde das erste innere Ablehnungsgefühl einfach übergangen (das später so präzise wie schmerzhaft erinnert wird, wenn man nicht mehr weiss, wie einem geschieht). Manchmal hat aber auch der Anwalt seine eigenen Fähigkeiten, mit Übertragungsmechanismen in der Mandatsbeziehung und anderen ungewohnten oder unangenehmen Phänomenen umgehen zu können, überschätzt. Abgesehen davon werden die ‚falschen‘ Klientinnen beim ‚falschen‘ Anwalt garantiert nicht glücklich, sodass auch hier wieder die anwaltliche Sorgfaltspflicht gebietet, im Interesse auch der Klientschaft bestimmte Mandate im Zweifel vorüberziehen zu lassen.

In Anwendung dieser allgemeinen Regeln bedeutet dies für die Akquisition von CL-Fällen, dass noch sorgfältiger ausgewählt werden muss, als ohnehin schon. Wer mehr CL-Fälle haben möchte, muss die für CL grundsätzlich ungeeigneten Fälle auslassen bzw. *sich auf die geeigneten Fälle konzentrieren*,⁹ sich dann aber auch wirklich um diese bemühen. Das bedeutet bei schriftlichen Anfragen über Advonaut: schnell, d.h. spätestens als dritte Anwältin und inhaltlich so empathisch, differenziert wie fachkompetent zu antworten. Meine persönliche Erfahrung mit diesem Akquisitions- bzw. Inquisitionsinstrument: mehr als die Hälfte der Antworten führen zu einem Mandat, wenn die Anfragenden mit Bedacht ausgewählt und ihre vermuteten

⁸ www.advonaut.ch, ähnliche Projekte gibt es auch im Raum Berlin, Frankfurt, Hamburg, Köln und München

⁹ vgl. hierzu die in CAMERON 2004, S. 98, 102ff., 148ff., insb. 152ff. enthaltenen Kriterien

wirklichen Interessen in der Antwort bereits berücksichtigt werden. Die überwiegende Anzahl meiner Mediationen und CL-Fälle kam aus dieser Quelle, obschon keine einzige Anfrage auf die vom Klienten später eingeschlagene Richtung zielte. Wenn die Anfragenden realisieren, dass sie es mit einer Fachperson zu tun haben, die sich ernsthaft Gedanken um ihre gesamte Familiensituation macht und hierzu vielfältige Angebote machen kann, die auch über ihren eigenen Akquisitionshorizont hinausreichen und Neugier auf die verschiedenen Möglichkeiten der parteilichen und allparteilichen Konfliktlösungsmöglichkeiten wecken¹⁰, so fühlen sie sich wirklich abgeholt und eingeladen.

4. Andere wichtige Akquisitionsinstrumente

Viele meinen, dass für die Akquisition von Fällen ein eigener Internetauftritt, schöne Flyer oder gar Kanzleibroschüren auf Hochglanzpapier zwingend notwendig seien. Es hat sich aber herausgestellt, dass dies offensichtlich nicht der Fall ist.¹¹ Die meisten KlientInnen lassen sich aus ihrem sozialen Umfeld einen ‚guten‘ Anwalt empfehlen und rufen einfach an. Die Wahrnehmung des Anwalts als Mensch und Fachperson ist das entscheidende Element für die Mandatierung. Neugierige gehen natürlich vorher ins Netz und googeln den Anwalt, aber sie werden den Termin trotz schlechter oder noch nicht vorhandener Website wahrnehmen, weil es für sie bereits Stress bedeutet, bei angespannter familiärer Situation mit steigendem Leidensdruck wieder jemand anderes zu suchen.¹²

Was sich für die Akquisition von CL-Fällen jedoch als zentral erwiesen hat, ist ein guter *Internetauftritt* und ebenso gutes *Informationsmaterial* (auch: Vertragsmuster, Anwaltslisten etc.) *des eigenen Verbandes und CL-Pools*.¹³ Vor, in und nach einem Erstgespräch kann darauf verwiesen werden, was die Kompetenz der Klientenschaft in der Auswahl des Konfliktlösungsmodells unterstützt. Ebenso zentral sind diese Informationsquellen für die erst noch zu gewinnende Gegenpartei.

In einem weiteren Sinne geht es darum, die Öffentlichkeit gerade auch im deutschsprachigen Raum mit einem neuen ADR-Modell¹⁴ vertrauter zu machen. Wer kollektiv über Verband und Pool über die *Medien* an eine breite Öffentlichkeit treten will, um nicht nur zu informieren, sondern auch zu akquirieren, muss bereits über Internetauftritt und Informationsmaterial verfügen.

Auch sehr wichtig ist die *Sensibilisierung der Anwalts- und MediationskollegInnen* für das CL-Modell, was z.B. durch Vorträge, Artikel in Fachzeitschriften und Workshops an Weiterbildungsveranstaltungen geleistet werden kann.¹⁵

¹⁰ Parteiliche Angebote: Rechtsberatung, Einzeltherapie, Coaching, Rechtsvertretung im streitigen Verfahren, Rechtsvertretung vor/aussergerichtlich oder CL. Allparteiliche Angebote: gemeinsame Rechtsberatung, Paarberatung, Paartherapie, Familientherapie, Mediation.

¹¹ vgl. PONSCHAB 2009, S. 376

¹² vgl. PETERMANN, S. 451f.

¹³ vgl. für die Schweiz: www.svcl.ch, www.cl-pool.ch, für Deutschland: www.cooperative-praxis.de, für Österreich: www.avm.co.at

¹⁴ ADR: Alternative Dispute Resolution

¹⁵ vgl. für die Schweiz die Artikel der SVCL- und Pool-Mitglieder BANNISTER-ETTER sowie ZIEHE/ZIRFASS

Im eigenen Auftritt nach aussen ist die *Etablierung und Zertifizierung eines geschützten Titels* durch den nationalen Verband eine grosse Hilfe.¹⁶ Das Alleinstellungsmerkmal eines neuen Titels, verstärkt durch den Zusatz eines Verbandskürzels, macht nicht nur die eigene Zusatzqualifikation nach aussen sichtbar, sondern ist für sich alleine schon stille Werbung für das Modell selbst, wenn es z.B. in der eigenen Mailsignatur wie selbstverständlich neben den bereits erworbenen Titeln aufgeführt und mit jedem Mail mittransportiert wird. Immer wieder werde ich von KlientInnen und KollegInnen darauf angesprochen, was denn das sei: „Collaborative Lawyer SVCL“, was mir Anlass und Grund bietet, über CL zu informieren.

5. Die Kostenfrage als Pflicht und Kür in der anwaltlichen Beratung

Wenn nun das neue Mandat sorgfältig ausgewählt wurde, am Telefon oder in der Erstbegegnung bereits länger über die aktuelle Situation, die Positionen und Interessen, die Modelle etc. gesprochen wurde, stellt sich unweigerlich an einem bestimmten Punkt die Kostenfrage. KlientInnen wissen oder ahnen zumindest, dass ihre Trennung oder Scheidung sie einiges kosten wird. Wieviel genau, trauen sie sich meist nicht zu fragen. Falls doch, bekommen sie in der Regel unklare und ausweichende Antworten. Das läuft dann etwa so ab:

KlientIn: „Können Sie mir sagen, mit welchen Kosten ich insgesamt für diese Scheidung rechnen muss?“

AnwältIn: „Das kann ich Ihnen natürlich nicht genau sagen, weil es davon abhängt, wie oft wir telefonieren und uns besprechen, ob wir mit der Gegenpartei aussergerichtlich auch noch verhandeln, wie lange sich das Verfahren hinziehen wird, etc.“

KlientIn: „Aber Sie werden doch ungefähre Erfahrungswerte haben, wie viel so eine durchschnittliche Scheidung kostet?“

AnwältIn: „Ja, also, ich habe das selber nie ausgewertet, dafür sind die Fälle zu verschieden, es gibt darüber auch keine Statistiken oder Erhebungen. Gerade jetzt am Anfang unserer Zusammenarbeit kann ich wirklich keine Kostenprognose abgeben, das wäre völlig unseriös. Das einzige, was wir heute wirklich klar besprechen können, damit es für Sie kalkulierbar bleibt, ist der Stundenansatz für meine Arbeit...“

Für Anwältinnen und Anwälte ist das Gespräch über Kosten und Honorar oft einer der unsichersten und ungeliebtesten Teile im Erstgespräch. Dafür gibt es viele Gründe, zumal jede Anwältin, jeder Anwalt an einem anderen Punkt in der individuellen Sozialisation im Beruf steht. JunganwältInnen haben generell Mühe damit, ihrer eigenen (subjektiv noch auf wackligen Füßen wahrgenommenen) Arbeit einen angemessenen Geld- und Gegenwert zuzumessen und diesen auch einzufordern. Andere sind schon selbstbewusster in der Nennung ihres Stundenansatzes, zensieren sich selbst aber später in der Ausstellung von Rechnungen. Wieder andere sind souverän sowohl in der Vereinbarung eines angemessenen Stundenansatzes als auch in der späteren Abrechnung des

¹⁶ Die Motivation für ein Zulassungsverfahren mit Weiterbildungsverpflichtung liegt primär in der notwendigen Qualitätssicherung und Erhaltung des guten Rufs des Verbandes wie der Methode, nur sekundär in der Akquisition von Fällen.

tatsächlich entstandenen (und hauptsächlich klienteninduzierten) Aufwands, was auch entscheidend mit der Führung des Erstgesprächs in Zusammenhang steht.¹⁷ Nur selten jedoch wagen AnwältInnen eine realistische Prognose aus dem Blickwinkel der Klientschaft, unter Einbezug aller Kosten, die tatsächlich bei einer Scheidung anfallen.

Wie aber liesse sich das Gespräch über Kosten und Honorar so gestalten, dass die Klientschaft wirklich über die zu erwartenden Kosten des gesamten „Unternehmens Scheidung“ aufgeklärt wird und auch die Anwältin/der Anwalt zu einer angemessenen Entschädigung der eigenen, engagierten Arbeit kommt, ohne dass auf beiden Seiten ein mehr oder weniger diffuses Unwohlsein zurückbleibt? Und liesse sich das Gespräch über die Kosten vielleicht sogar als wichtige Ressource und guter Einstieg in das Erstgespräch überhaupt nutzen?

Regel 1: Die Gesamtkosten auf das gesamte Familiensystem umlegen

Eines Tages hatte ich spontan den Mut, einer neuen Klientin die folgende Antwort zu geben:

„Wissen Sie, aller anwaltlichen Erfahrung nach kostet eine aufwendige Scheidung soviel wie eine aufwendige Hochzeit. Rechnen Sie für Ihre Familie also mit Kosten von ungefähr Fr. 15'000.- bis 20'000.- oder sogar mehr für alles Drum und Dran.“

Bei aller Verblüffung über diese Auskunft wurde der Klientin sofort klar, dass ich richtig liegen könnte mit dieser ersten groben Einschätzung und dass ihre Frage so ernst genommen wie ehrlich beantwortet worden war. Wir sprachen dann erst einmal über die lang zurückliegende Hochzeit, die damals bereits aus dem Ruder gelaufenen Kosten und die vielleicht tatsächlich bestehende Kongruenz der Kosten am Anfang und am Ende einer Ehe.¹⁸

Worum geht es also? Vom systemischen Standpunkt her – und oft sogar auch vom güterrechtlichen – spielt es letztlich keine Rolle, welche Partei welchen Anteil an den Gerichtskosten und ihrem Anwalt wie viel Honorar bezahlen muss, es bleibt bei dieser Betrachtungsweise für das Familiensystem meist ein Nullsummenspiel. Sobald die Klientschaft weiss, dass diese Scheidung die Familie als Ganzes bis zu Fr. 20'000.- kosten kann, von welchen Konti auch immer die Rechnungen von AnwältInnen, Gericht und Dritten bezahlt werden, tritt der ‚eigene‘ Kostenanteil daran und damit auch der Stundenansatz des ‚eigenen‘ Anwalts eher in den Hintergrund und öffnet sich das Feld für wichtige Anschlussfragen.

Regel 2: Kosten und Gegenwert thematisieren

¹⁷ vgl. PONSCHAB 2009, S. 379

¹⁸ Es kann sich übrigens durchaus lohnen, die Klientschaft danach zu fragen, wie sie denn geheiratet hat. Pompöse Hochzeiten können (müssen aber nicht) ein erstes Indiz für entsprechend pompöse Scheidungen sein, wohingegen die Studentenhochzeit, wonach das Paar mit den Trauzeugen in der Kneipe essen geht und auf der Rechnung auch noch das Mineralwasser durch vier geteilt haben möchte, durchaus einen Zusammenhang mit der schlanken Scheidung haben kann, die dieses Paar für eine Stunde in die gemeinsame Rechtsberatung und für eine halbe Stunde zur gerichtlichen Anhörung führt.

Sobald die Gesamtkosten im Raum stehen, die meist äquivalent zum Wert eines gebrauchten, aber gut gepflegten Mittelklassewagens sind, was insbesondere der autofahrende Klient bestens einordnen kann, stellt sich sofort die Frage nach dem Gegenwert, der für dieses enorm viele Geld erwartet werden darf. Wer statt einer Scheidung ein Auto kaufen müsste, würde sich vorab kundig machen über verschiedene preislich infragekommene Modelle, ihre grundsätzliche Geeignetheit für diese Familie mit soundsoviel Kindern und Jahreskilometern, ihre Zusatzausstattungen, ihre Ökobilanz etc.

Übertragen auf den Scheidungsfall bedeutet diese Frage, dass die Klientschaft ein Recht darauf hat zu wissen, welche Konfliktregelungsmöglichkeiten mit welchen Vor- und Nachteilen zur Verfügung stehen, welche Anforderungen an die Parteien und Professionellen gestellt werden, welche Qualifikationen die konsultierten Fachpersonen aufweisen müssen, wie sie mit der Klientschaft und miteinander arbeiten, welche Rollenerwartungen sie erfüllen und welche nicht¹⁹, welche Effizienz und welcher Mehrwert erwartet werden darf. Vor allem aber hat die Klientschaft ein Recht darauf, in Ruhe für sich darüber reflektieren zu können, wie sie als Familie durch diesen schwierigen Transformationsprozess kommen wollen, welcher Konfliktregelungsstil für ihre eigene Paarbeziehung und Familie am ehesten passen könnte, welche Auswirkungen welches Modell auf die Befindlichkeit und Entwicklungsmöglichkeit der Familienmitglieder, insbesondere der Kinder, und die Beziehungen untereinander haben wird.²⁰

Die *Kostenfrage* kann also *als wichtige Ressource in der Beratung* der Klientschaft im Erstgespräch genutzt werden. Wenn die Klientschaft die Frage nach den Kosten zu lange nicht stellt, spricht viel dafür, sie gleich selbst aufzuwerfen, da dieser Einstieg der Klientschaft schon früh die Offenheit, Aufrichtigkeit und Klarheit der Anwältin ihr gegenüber aufzeigt, was ein zentrales Element in der gerade entstehenden Vertrauensbeziehung ist. Zudem können anhand der Kostenfrage und der entsprechenden Modelle auch die Erwartungen der Klientschaft an die Rolle der Anwältin²¹ in der zu bewältigenden Situation geklärt werden. Dies wiederum ist für die Anwältin ein zentraler Punkt, wenn sie sich z.B. nicht plötzlich in einer Hochkonflikt-Kampfscheidung wiederfinden will, die durch einen anhaltend hohen Stresslevel, kaum bewältigbare Gegenübertragungsmuster, äusserst schwierige Sitzungen und Verhandlungen geprägt sein wird.²²

Doch wie wird diese Kostenfrage am besten aufgeworfen? Viele Anwälte steigen in den letzten zehn Minuten des Erstgesprächs mit der folgenden Bemerkung ein: „Ähem, wir müssen jetzt noch die Honorarfrage klären...“, als ob es sich um eine Peinlichkeit handeln würde, anstatt viel früher im Gespräch einfach direkt zu sagen: „Gerne würde ich Sie gleich von Anfang an über die Kosten aufklären, die insgesamt bei einer Scheidung auf Sie zukommen werden.“²³ Ein solcher Einstieg ist für Anwalt wie Klient klar und sachlich, unbelastet von der eigenen emotionalen Einstellung zu Geld an sich und speziell zu Geld im anwaltlichen Dienstleistungszusammenhang.

¹⁹ vgl. BOOS-HERBERGER/TESLER, S. 458f.

²⁰ eine ausführliche Darstellung der Inhalte eines Erstgesprächs findet sich bei CAMERON 2004, S. 148ff.

²¹ für das CL-Verfahren vgl. BANNISTER-ETTER, S. 196

²² vgl. PETERMANN, S. 458ff.; STIEGER-GMÜR, S. 383f.; PONSCHAB 2008, S. 295f.

²³ vgl. BUSMANN, S. 10; FRUHT/ZANK, S. 434

Regel 3: Drittkosten aufzeigen

Mit der Mandatierung zweier Anwälte und der Beanspruchung eines Gerichts sind längst nicht alle Kosten erfasst, die auf die Klientin und ihre Familie zukommen können. Zu beachten ist insbesondere:

- eigener Verdienstausschlag (insb. bei Selbständigerwerbenden) und Spesen durch Besprechungen, Aufbereiten der Unterlagen, Verhandlungstermine,²⁴
- grosse Belastung durch den Zivilprozess, Gefahr von Krankheitstagen oder gar längerer Arbeitsunfähigkeit (vgl. auch weiter unten),
- Inanspruchnahme weiterer Fachpersonen, die meist nicht zusammenarbeiten (z.B. Zweitmeinungsanwalt, Kinderpsychiaterin, Seelsorger, Jugendsekretariat, PsychotherapeutIn, Nachhilfestunden, Alimenteninkasso),
- Chaos bei der ökonomischen Entflechtung des bislang gemeinsamen Haushalts, Uneinigkeit über die Aufteilung gemeinsamer Konti, Unklarheit über die Bezahlung künftiger Rechnungen bis zu einer Einigung oder einem Entscheid, zu früher Hausverkauf (hohe Grundstückgewinnsteuern und Ablösesummen für Hypothekarverträge) etc.

Regel 4: Gesamtkosten in Einzelpositionen aufschlüsseln

Für die Klientschaft muss nachvollziehbar sein, wie die Anwältin/der Anwalt auf die Schätzung der Gesamtkosten kommt. Daher ist es unabdingbar, die Gerichts- von den Anwalts- und Drittkosten zu trennen, und auch darüber aufzuklären, welche Partei im Streit- oder Vergleichsfall welchen Anteil an den Kosten tragen würde.²⁵

Für ein durchschnittliches *Scheidungsverfahren* im Kanton Zürich (nur Erstinstanz, nur eine Hauptverhandlung, kein spezieller anwaltlicher Aufwand) sähe das z.B. so aus:

Anwältin 1	5'000.-	
Anwalt 2	5'000.-	
Gericht	3'900.-	(Verzicht auf Begründung: 1/3 weniger)

Bei (teilweisem) Obsiegen einer Partei sind unterschiedliche Anteile an den Gerichtskosten zu bezahlen. Im Vergleichsfall werden die Gerichtskosten je hälftig getragen.

Eine *Scheidungsmediation* kostet in der Regel bis zu 50% weniger, als die Bearbeitung desselben Konflikts im gerichtlichen Verfahren gekostet hätte. Das ist schon allein deshalb nicht verwunderlich, als viele Paare nur eine Einzelmediation bezahlen wollen,²⁶ das wäre dann z.B. die folgende Aufstellung:

²⁴ vgl. PETERMANN, S. 447

²⁵ vgl. FRUHT/ZANK, S. 434

²⁶ Erfahrungsgemäss erweist sich aber Co-Mediation gerade in Paar- und Familienkonflikten als effizienter und weniger abbruchanfällig.

Mediator	3'500.-	(z.B. 5 Sitzungen à 2h, Vor-/Nachbereitung, Korrespondenz, Konventionsentwurf)
Externe Fairnesskontrolle	1'000.-	
Gericht	3'900.-	(s.o.)

Bereits jetzt wird deutlich, dass das gerichtliche Verfahren selbst bei Einreichen einer Vollkonvention mit halbstündiger Anhörung ein fixer Budgetposten ist, der sich höchstens noch erhöhen kann, wenn mehrere Verhandlungstermine gewahrt und aufwendigere Abklärungen gemacht werden müssen, ganz abgesehen von späteren Rechtsmittelverfahren. Die Kosten der einzelnen Methoden unterscheiden sich in einem durchschnittlichen Fall also im wesentlichen darin, wie viele Fachpersonen mit welchen Stundenansätzen in welchem Setting beigezogen werden sollen. CL-Verfahren liegen schon allein aus diesem Grunde viel näher bei den Kosten des gerichtlichen Verfahrens (und übersteigen diese manchmal auch) als bei der Mediation, was auch wieder sehr dafür spricht, in der Beratung die Vor- und Nachteile der einzelnen Modelle klar herauszuarbeiten.

Regel 5: Immaterielle Kosten benennen

Der Kabarettist Dieter Hildebrandt hat den Kern unserer Beratungen zu den prozessualen Risiken auf den Punkt gebracht: „Es hilft nichts, das Recht auf seiner Seite zu haben. Man muss auch mit der Justiz rechnen.“ CL-Anwälte würden hinzufügen: „...und mit Albträumen.“

Jeder gröbere Konflikt und insbesondere jeder Zivilprozess ist mit einer *grossen psychischen Belastung* verbunden. Untersuchungen mit ÄrztInnen als KlientInnen in Berufshaftpflichtfällen haben gezeigt, dass 39% der KlientInnen eine schwere Depression durchmachten, 20% Symptome einer Anpassungsstörung entwickelten und 23% den Zivilprozess als die stressigste Erfahrung ihres Lebens bezeichneten.²⁷ Wir erfahren auch von vielen KlientInnen, dass sie frühere, gerichtlich durchgefochtene Scheidungen als traumatisch erlebt haben und so etwas nie wiedererleben möchten, da neue Verletzungen zugefügt wurden, die teilweise als schlimmer empfunden werden als die Folgen der Scheidung selbst.²⁸ Der *Verlust an Lebensqualität* während der Dauer und auch nach einem mehr schlecht als recht durchgestandenen Zivilverfahren ist selbst in durchschnittlichen Fällen als hoch zu veranschlagen. Wer täglich mit dem laufenden Verfahren einschlafen und aufwachen muss, immer wieder durch Schreiben des Gegenanwalts, Verfügungen des Gerichtes und den durchaus wahrgenommenen Stress des eigenen Anwalts verstört wird, kann sich nicht mehr wirklich erholen. Als belastbare Berufsleute, die sich regelmässig in Gerichtssälen bewegen, in den adäquaten Verhaltensweisen auf vermintem Gebiet trainiert sind und eine gewisse Distanz zum Geschehen bewahren können, neigen wir zur Unterschätzung der Belastung für unsere Klientschaft – übrigens auch zur Unterschätzung unserer eigenen Belastbarkeit. Dies ganz besonders in familienrechtlichen Streitigkeiten, die auf forensischem Wege im übrigen praktisch

²⁷ vgl. PETERMANN, S. 447f. mit Literaturhinweisen. Berufshaftpflichtfälle werden jedoch meist als deutlich belastender erlebt als ‚gewöhnliche‘ Zivilverfahren.

²⁸ vgl. BOOS-HERSBERGER/TESLER, S. 458

nie zu wirklich zufriedenstellenden Ergebnissen führen, weder für die eine noch für die andere Partei, weder für den Klienten noch für den Anwalt.²⁹

Auf den Artikel von PETERMANN zur psychischen Belastung im Zivilprozess (vgl. Anhang) weise ich KlientInnen daher stets hin, damit sie sich möglichst schon vor dem Erstgespräch, aber spätestens direkt danach darüber klar werden können, ob sie das alles wirklich in Kauf nehmen wollen. Es gehört nicht nur zur Sorgfaltspflicht der Anwältin, ihre Klientschaft auch über diese typischen Beeinträchtigungen während laufendem Zivilverfahren aufzuklären, sondern es ist auch Anlass wie Ressource für die Beratung zu allen infragekommenden Konfliktlösungsmodellen, die weniger Stressoren als der klassische Gerichtsweg aufweisen, insbesondere für die Kinder. Diese sind umso schwerer belastet, je länger das Verfahren zwischen ihren Eltern andauert, denn sie haben unglaubliche Antennen für den Stress ihrer Eltern und versuchen regelmässig, sogar deren Belastung mitzubewältigen, wo sie doch schon mit der eigenen meist völlig überfordert sind.

Regel 6: Klärung, Aufschlüsselung und Vereinbarung des Honorars

In der Schweiz ist das Anwaltshonorar Verhandlungssache, liegt in Familienrechtsfällen in der Regel zwischen Fr. 200.-³⁰ und 350.- zzgl. Spesen und 7.6% MWST pro Stunde und wird im konkreten Mandat oft davon abhängig gemacht, in welchen finanziellen Verhältnissen sich die Klientschaft befindet.

Immer kläre ich Klientschaft darüber auf, wie der anwaltliche Stundenaufwand, der später auf der Rechnung stehen wird, zustande kommt, wie viel Zeit erfahrungsgemäss wofür veranschlagt werden muss und was Effizienz in diesem Zusammenhang bedeutet (z.B. 20 Min. pro neuformulierte Seite inkl. Studium von Akten und Unterlagen ist als schnell anzusehen). Auch ist ihnen nicht klar, warum z.B. jede Seite aus dem Kopierer oder eines ausgedruckten Mails Fr. –.50 oder 1.- kostet, dass jedes Mail und jeder noch so kurze Anruf mindestens 5 Minuten Aufwand bedeutet und wieviel das bei diesem Stundenansatz ausmacht. Gerade weil unsere Arbeit im Ruf steht, „teuer“ zu sein, ist Aufklärung notwendig. Denn es ist weniger der Stundenansatz an sich als die Gesamtrechnung, die den Eindruck des „teuren“ Anwalts ausmacht. Da der Klient meist keine Vorstellung von der notwendigen Infrastruktur einer Kanzlei sowie den unvermeidlichen anwaltlichen Aufwänden hat, zudem auch wenig Einfluss auf diese,³¹ müssen sie thematisiert werden.

Die frühe Aufwerfung und differenzierte Beantwortung der Honorarfrage ist durchaus auch im eigenen Interesse, da Interviews mit AnwältInnen in Deutschland die Korrelation zwischen der Haltung des Anwalts zur Honorarfrage und der Zahlungsmoral des Klienten bewusst gemacht haben: Ein Anwalt, der zu spät, unvollständig, widerwillig oder gar nicht über das Honorar aufklärt, provoziert eine zu späte, unvollständige, widerwillige oder ausbleibende Rechnungsbezahlung des Klienten.³²

²⁹ vgl. TESLER, dt. Übersetzung, S. 4

³⁰ unterste Grenze, Tarif für unentgeltliche Rechtsverteidigung

³¹ vgl. CAMERON 2003, S. 6

³² vgl. BUSMANN, S. 10

Das vereinbarte Honorar sollte – in welchem Setting auch immer – in einer schriftlichen Honorarvereinbarung festgehalten werden. Der Zürcher Anwaltsverband hat neben dem standardisierten Vollmachtsformular eine Vorlage für ein Auftragsformular bereitgestellt, nachdem er bemerkt hatte, dass die Mitglieder zuwenig klar über die Modalitäten der Mandatierung aufklären. Auch der SVCL hat auf seiner Website ein eigenes Vollmachtsformular, das an die Eigenheiten des CL-Verfahrens angepasst ist.

Regel 7: Auf Sparpotential hinweisen

Die Mitarbeit der Klientschaft ist nicht nur im Verfahren des Collaborative Law, sondern generell erwünscht, klärt die Zuständigkeiten zwischen Anwältin und Klient für bestimmte Arbeiten, verhindert zuviel Arbeitsübernahme durch die Anwältin und stärkt den Klienten darin, dass er gewisse Aufgaben selbst erledigen, sich in den Kontaktaufnahmen disziplinieren und damit die Kosten tatsächlich beeinflussen kann.³³ Es gibt einige Arbeitsfelder, in denen der Klient der Anwältin Zeit und sich selbst damit Kosten ersparen kann, z.B. durch die Abgabe geordneter Unterlagen, bereits doppelt kopiert.

Es gibt noch weiteres Sparpotential, bei denen sich Anwälte selbstkritisch betrachten müssen: wenn eine Psychotherapeutin für Fr. 160.- pro Stunde arbeitet und den Klienten in Krisen und durch Ambivalenz geprägte Entscheidungssituationen viel besser begleiten könnte als wir AnwältInnen, warum weisen wir dann den Klienten nicht so früh wie möglich auf Beratung und Therapie hin? Dasselbe gilt z.B. für die Bereiche Steueroptimierung, Altersvorsorgeplanung, Schuldenberatung, Inkassohilfen. Das entlastet uns nicht nur vor Ausflügen in mehr oder weniger unbekanntes Terrain und ist ein Ausdruck professionellen Handelns in den eigenen fachlichen Grenzen, sondern senkt auch die Kosten für das Gesamtpaket.³⁴

In der Diskussion des CL/CP-Modells mit der Klientschaft hat sich bewährt, auf den kostensenkenden Faktor der *zusammenarbeitenden* Fachpersonen (AnwältIn, Scheidungscoaches, KinderspezialistIn, FinanzspezialistIn etc.) ausdrücklich hinzuweisen, denn das unterscheidet CL/CP eben gerade auch von anderen Modellen, insbesondere dem forensischen. Klientinnen leuchtet sofort ein, dass es effizienter und damit günstiger ist, wenn zwei Anwälte miteinander denken und arbeiten, nicht gegeneinander.

6. Die Kontaktaufnahme mit der Gegenpartei

Nehmen wir an, dass der Klient sich nach eingehender Beratung, Rückfragen, Klären von Rollenerwartungen für das CL-Modell entschieden hat und auch die Anwältin davon überzeugt ist, dass dieser Fall sich für CL eignet – wie bekommt man dann die Gegenpartei ins Boot?

Es ist nicht empfehlenswert, den Klienten mit dieser Aufgabe ganz allein zu lassen, da er meist nicht in der Lage ist, die gerade erst neu gewonnenen Erkenntnisse über

³³ vgl. FRUHT/ZANK, S. 434

³⁴ vgl. CAMERON 2003, S. 6f.

Mediation, CL etc. seiner Ehefrau – noch dazu in einer anhaltenden Konflikt- und Misstrauenssituation – so näherzubringen, dass sie ihrerseits in der Lage ist, sich aufgrund detaillierter Informationen eine Meinung darüber zu bilden. Nach Ausprobieren verschiedener Möglichkeiten³⁵ hat sich in meiner Praxis das folgende Vorgehen bewährt:

Mit dem Klienten vereinbare ich, dass ich ihm anschliessend an das Erstgespräch ein Mail schreibe, das nochmals alle besprochenen Varianten mit Vor- und Nachteilen, Links zu den Internetseiten der entsprechenden Verbände, zum Artikel zur psychischen Belastung im Zivilprozess sowie ergänzende Merkblätter enthält. Das Mail ist neutral und offen formuliert, enthält alle relevanten Informationen zu den infragekommenden Konfliktlösungsmodellen und den zu erwartenden Kosten und ermöglicht so dem Klienten, unbelastet von allfälligen Erklärungsnotständen mit seiner Ehefrau ins Gespräch zu kommen. Er muss dann nicht lange nach den Argumenten pro und contra der einen oder anderen Variante suchen, sondern kann sie einfach darüber informieren, dass er sich hat beraten lassen und dass er ihr ein Mail mit allen Informationen weiterleiten könne, damit auch sie sich eine Meinung bilden kann. Sofern die Gegenpartei zu diesem Zeitpunkt noch keine Anwältin mandatiert hat, bekomme ich in der Regel zwei Wochen später einen Anruf des Klienten, dass auch seine Ehefrau CL bevorzugen würde...

Bedeutend schwieriger wird es, wenn die Gegenpartei bereits einen Anwalt mandatiert hat, denn dieser wird kaum bereits Mitglied eines CL-Pools sein.³⁶ Auch hat ein einmal eingegangenes Mandatsverhältnis den Hang, von beiden Seiten bis zum bitteren Ende fortgesetzt zu werden. Das Vorgehen ist dasselbe wie oben, aber der Klient muss besonders darin unterstützt werden, ein konstruktives Gespräch führen zu können. Dies bedeutet mehr Vorarbeit mit dem eigenen Klienten, denn er muss in der Lage sein, mit seiner Ehefrau ein offenes Gesprächsklima zu schaffen, die eigenen wirklichen Interessen offenzulegen, sich ebenso engagiert für die wirklichen Interessen der Kinder einzusetzen und auch Verständnis für die erkannten Interessen der Ehefrau zu formulieren. Das ist in einer Krisensituation keine leichte Aufgabe. Unterstützend für die Verhandlungen am Küchentisch sind sicher auch vorbereitete Angebote, wie z.B., die bisher entstandenen Anwaltskosten zur Hälfte oder ganz zu übernehmen, wenn die Ehefrau bereit wäre, zu einem CL-Anwalt zu wechseln. Da bei Geld der Spass immer aufhört, dürfte für die Ehefrau spätestens dann glaubhaft sein, wie ernst es ihr Ehemann mit der vorgeschlagenen aussergerichtlichen Verhandlungslösung meint. Und vielleicht ist sie ja ohnehin bereits ambivalent in Bezug auf die geplante Vorgehensweise ihres klassisch sozialisierten Anwalts, sodass ein Wechsel auch diese inneren Nöte zu beenden helfe.

Ja, und nun haben wir wirklich einen Collaborative Law – Fall.

³⁵ vgl. CAMERON 2004, S. 157ff.

³⁶ von den über 2'500 im Kanton Zürich praktizierenden AnwältInnen (davon ca. 300 im Ehe- und Scheidungsrecht tätig) sind weniger 20 im CL-Pool Zürich-Ostschweiz organisiert bzw. verfügen über eine CL-Ausbildung

Bibliographie:

(Alle Internetfundstellen sind auf dem Stand von Dezember 2009)

BANNISTER-ETTER Elisabeth, Collaborative Law/Collaborative Practice – ein strukturiertes Modell aussergerichtlichen Verhandeln, in: AnwaltsRevue 2009 (4), S. 195-197

BOOS-HERSBERGER, Astrid und TESLER Pauline H., Collaborative Law – Ein neues ADR-Modell für Scheidungsanwälte, in: fampra 2000 (3), S. 456-473

BUSMANN Johanna, Ohne Moos nix los, Anwälte und ihre Achillesferse: Sprechen über Geld, in: Die Kanzlei 2002 (9), S. 9-12, http://www.busmann-training.de/pdf_pressemappe/artikel%20ohne%20moos%20nix%20los.pdf

CAMERON Nancy, Collaborative Practice: Deepening the Dialogue, Vancouver 2004

CAMERON Nancy, Inter-Disciplinary: to be or not to be, Vancouver 2003, <http://www.collaborativepractice.com/lib/Articles/INTER.doc>

FRUHT Christiane und ZANK Egon, Wie bekomme ich, was ich verdiene? Wie führe ich Mandatsgespräche?, in: AnwaltsRevue 2007 (10), S. 432-435

HOFFMAN David A., Collaborative Law. A practitioner's perspective, in: Dispute Resolution Magazine, hrsg. von der American Bar Association, 2005 (12), S. 25-28, http://www.collaborativefamily.com/pdf/Hoffman_article.pdf

PETERMANN Frank A., Zivilprozess und psychische Belastung, in: Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozess- und Zwangsvollstreckungsrecht ZZZ 2004 (4), S. 443-466, http://www.falkenstein.ag/uploads/media/sonderdruck_petermann.pdf

PONSCHAB Reiner, Besserer Anwalt – wenn die Stressbalance stimmt, in: AnwaltsRevue 2008 (6-7), S. 292-296

PONSCHAB Reiner, Das Mandantengespräch, oder: Was sagen Sie, nachdem Sie Guten Tag gesagt haben?, in: AnwaltsRevue 2009 (8), S. 375-380

STIEGER-GMÜR Regula, Empathie als Schlüssel zur guten Klientenbeziehung, in: AnwaltsRevue 2009 (8), S. 380-385

TESLER Pauline, Collaborative Law – Kollaborative Rechtspraxis, Was man darunter versteht und warum Familienrechtler sich damit auskennen sollten, engl. Originaltext in: American Journal of Family Law 1999 (13), S. 215-225, dt. Übersetzung auf <http://www.collablaw-intl.com/KollaborativeRechtspraxis.pdf>

ZIEHE Katja und ZIRFASS Rudolf, Collaborative Law CL – Ein neues ADR-Verfahren für Trennung und Scheidung, in: Schwenzer/Büchler, Vierte Schweizer Familienrechtstage, Schriftenreihe zum Familienrecht Band 10, 2008, S. 167ff.

ZUKUNFT Sebastian, Das Dilemma der Mediation im Anwaltsberuf, 2008
[http://www.zukunftspartner.de/upload/pdfs/08.06.16_Das_Dilemma_der_Mediation_i
m_Anwaltsberuf- kurz.pdf](http://www.zukunftspartner.de/upload/pdfs/08.06.16_Das_Dilemma_der_Mediation_im_Anwaltsberuf_kurz.pdf)