



How does the Swiss culture affect the way in which we provide Collaborative Practice services in Switzerland?

by Carola Reetz, Attorney at Law

Kennen Sie die Schweiz? Ihnen fallen vermutlich sofort Berge und Banken, Schokolade und Käsefondue, Uhren und Taschenmesser ein – aber ist das auch wirklich die Schweiz in ihrer Essenz?

Am Eingang des Schweizer Pavillons an einer Weltausstellung hing schon vor gut 20 Jahren der Satz **“La Suisse n’existe pas.”**¹ Die Schweiz hat keine einheitliche Kultur und Sprache, die Menschen leben in sehr unterschiedlichen Regionen, Sprachräumen, Mentalitäten, Kulturen, Essgewohnheiten, Religionen, Gesellschaftsschichten, politischen Landschaften. Quer durch die Schweiz verlaufen von Nord nach Süd wie von West nach Ost z.B. wichtige sprachliche Grenzlinien (deutsch-französisch/italienisch/romanisch) ebenso wie kulinarische (Butter/Olivenöl, Kartoffeln/Pasta, Bier/Wein) oder landwirtschaftliche (Unter-/Oberland, Vieh-/Weinbauern). Die zerklüftete Alpenlandschaft und das bis ins 20. Jahrhundert hinein harte, einfache und ärmliche Leben, das häufig zur Migration zwang, hat die Menschen geprägt, jedes Bergtal und sogar Dorf hat seinen eigenen Dialekt², die regionale Zugehörigkeit ist enorm wichtig. Das gilt ebenso für die Städte, die untereinander und in sich selbst so verschieden sind wie nur möglich und in denen der Grossteil der Schweizer Bevölkerung heute lebt. Zudem findet sich gerade in den vier grössten Städten (Basel, Bern, Genf und Zürich) gemessen an ihrer eher bescheidenen Einwohnerzahl eine derartige Dichte und Qualität kultureller Angebote, die auf der Welt ihresgleichen sucht.

Was also hält dieses heterogene Land eigentlich im Innersten zusammen? Und was davon ist für die Ausübung und Verbreitung von Collaborative Law and Practice (CLP) prägend und nützlich?

Die politische Schweiz als virtuelles CLP-Modell

Der Gründungsmythos der Schweiz basiert auf einem Bund, der angeblich im Jahre 1291 geschlossen worden sein soll. Sie können heute noch die Wiese besichtigen, auf der die drei Eidgenossen ihren Schwur getan haben sollen, sowie in einem eigens hierfür gebauten Museum eine Vertragsurkunde sehen, die aber vielleicht auch erst später erstellt und auf 1291 rückdatiert wurde, man weiss es nicht so genau. Doch immerhin finden sich

die wichtigsten Elemente des Schweizer Gründungsmythos’ (**Gleichheit in der Verschiedenheit, Kooperation, Vertragliche Bindung**) im CLP-Verfahren wieder: mit einem von allen Beteiligten unterschriebenen CLP-Vertrag wird ein kooperatives Modell installiert, in dem respektvoll auf Augenhöhe verhandelt wird. Die Vermittlung dieser Rahmenbedingungen von CLP fällt hierzulande auf fruchtbaren Boden, ihre Notwendigkeit leuchtet den Menschen sofort ein.

Eine wichtige weitere Schweizer Eigenart ist ebenso typisch für CLP: die traditionelle **Konsensorientiertheit**: -

Zum einen gibt es in der Schweiz nicht etwa zwei grosse politische Lager, die wechselseitig die Rolle von Regierung und Opposition einnehmen. Die Schweizer Regierung besteht aus sieben Personen, die vom Parlament gewählt werden, wobei idealerweise Parteizugehörigkeit, Sprache, Geschlecht, regionale Herkunft etc. so berücksichtigt werden, dass sich möglichst alle BewohnerInnen der Schweiz in ihrer Regierung angemessen vertreten wiederfinden. Diese heterogen zusammengesetzte Regierung tagt hinter verschlossenen Türen und diskutiert tatsächlich so lange, bis sie nach aussen eine einheitliche Meinung vertreten kann. Dies ähnelt dem safe container des CLP, aus dem nach langen Gesprächen eine gemeinsam gefundene Lösung hervorgeht, die von allen Beteiligten mitgetragen und einheitlich nach aussen kommuniziert wird – z.B. gegenüber dem Gericht, das die Scheidungsvereinbarung genehmigen soll.

Zum anderen wird bei jedem grösseren gesetzgeberischen Vorhaben vorab die Meinung aller grösseren regionalen Gremien sowie der wichtigen Interessengruppen und Verbände eingeholt, um berechtigte Einwände von allen Seiten bereits vor der parlamentarischen Debatte zu prüfen und zu berücksichtigen, damit der Gesetzesentwurf von Anfang an eine möglichst breite Basis hat. Es muss dann im Parlament meist nur noch an den Details gefeilt werden. Solcherart zustandgekommene Gesetze werden nur selten im Nachhinein von der Bevölkerung in Frage gestellt. Dies ähnelt der Interessenarbeit in Mediation und CLP, dem

Wie wirkt sich die Schweizer Kultur beeinflussen die Art... (continued)

Herausarbeiten von Bedürfnissen, Ängsten und Hoffnungen der Beteiligten, damit aus diesem gemeinsamen Wissen heraus Lösungsoptionen entwickelt werden können, die eine reelle Chance auf Realisierung und Nachhaltigkeit haben.

Konsensorientiertheit zeigt sich auch im Aussenverhältnis der Schweiz zu anderen Ländern: Die Schweiz bietet seit langem international ihre Dienste zur Vermittlung zwischen Konfliktparteien an, sie gilt als neutral und integer. Darüber hinaus – und dies ist weniger bekannt – vertritt die Schweiz trotz und wegen ihrer Neutralität auch die Interessen einiger Länder im Konflikt mit anderen Ländern, teilweise in der Art einer shuttle mediation (die USA in Kuba und Kuba in den USA), teilweise aber auch einseitig (die USA im Iran) oder gar die ‘Gegenpartei’ gegenüber einer dritten Partei (den Iran in Ägypten)³. Eine solche parteiliche Interessenvertretung mit einer neutralen Haltung bzw. Kommunikationsfähigkeit zu verbinden, entspricht dem Erfordernis einer Mediations- oder ähnlichen Ausbildung für CLP-AnwältInnen, damit diese in einer parteilichen Rolle mit der anderen Konfliktpartei so kommunizieren können, dass der Konflikt auf konstruktive Weise deeskaliert werden kann.

Sie werden nun verstehen, weshalb das CLP-Modell rein theoretisch wohl die höchste Akzeptanz in der Schweiz geniessen dürfte. Sie könnten also meinen, dass es in der Schweiz keiner weiteren Anstrengung bedürfe, CLP-Fälle zu akquirieren bzw. es den Konfliktparteien leicht fiele, sich für CLP zu entscheiden. Was aber geschieht tatsächlich in der Praxis?

Unterschiedlicher regionaler Verbreitungsgrad von CLP in der Schweiz

Mit der zunehmenden Verbreitung von CLP hat sich gezeigt, dass CLP in ländlichen Regionen um ein Vielfaches häufiger als Verhandlungsmodell ausgewählt wird als in städtischen. Das ist zunächst überraschend, gilt doch die Bevölkerung in der Stadt als aufgeschlossener für ‘moderne’ Ideen als die ländliche.

Die meisten Fälle in der Schweiz gibt es immer schon im Kanton Thurgau. Warum ausgerechnet dort, in einem Bauernkanton voller Apfelbäume und idyllischer Dörfer, der aber auch über mehr als 40 Schlösser (meist in privater Hand) und eine unbekannte Anzahl von MillionärInnen verfügt? Es liegt wohl nicht nur daran, dass im Kanton Thurgau die ersten AnwältInnen einen Fachpersonenpool gegründet haben, denn das ist nun schon zehn Jahre her und der Pool war von Anfang an überregional, erfasste auch die Nachbarkantone St. Gallen und Zürich. Es liegt auch nicht nur daran, dass es einen Anwalt

im Thurgau gibt, der seiner Klientschaft nur die Wahl lässt, sich entweder für CLP zu entscheiden oder sich einen anderen Anwalt zu suchen (was ihm, wenig überraschend, viele CLP-Fälle beschert hat). Betrachten wir zunächst das Zahlenmaterial⁴ des ländlichen Kantons Thurgau im Verhältnis zum Kanton Zürich, der aus wenigen ländlichen Regionen sowie der grössten Stadt der Schweiz und deren Einzugsgebiet besteht:

Faktoren/Regionen	Kanton Thurgau	Kanton Zürich
Fläche in km2	991	1,729
Bevölkerungszahl	250,640	1,406,000
EinwohnerInnen pro km2	253	813
Mitglieder im Anwaltsverband	114	2,939
AnwältInnen pro km2	0.12	1.7
EinwohnerInnen pro AnwältIn	2,199	478
CLP-AnwältInnen	12	26,388
EinwohnerInnen pro CLP-AnwältIn	26,388	10,994
CLP-Anwaltsquote	10.53%	0.78%
ScheidungsanwältInnen	35	371
CLP-ScheidungsanwältInnen	9	23
CLP-Scheidungsanwaltsquote	25.71%	6.20%

Auffallend ist die so unterschiedliche Anwaltsdichte, was weitreichende Auswirkungen hat. Thurgauer AnwältInnen haben ein wesentlich grösseres Einzugsgebiet und erreichen dadurch statistisch gesehen auch mehr Menschen mit ihrem spezifischen Angebot. Eine Thurgauer Anwältin könnte gut 2'000 Personen erreichen, ein Zürcher Anwalt keine 500. Man kann sich also leicht ausrechnen, dass die 12 CLP-AnwältInnen im Thurgau zweieinhalb mal so viele Personen mit ihrem Angebot erreichen können als die 25 CLP-AnwältInnen in der Region Zürich.

Des weiteren ist der so unterschiedliche ‘CLP-Durchdringungsgrad’ auffällig: im Thurgau haben über 10% der AnwältInnen CLP im Angebot, in der Region Zürich nicht einmal 1%. Selbst wenn man berücksichtigt, dass es in Zürich viele SpezialistInnen für Banken- und Wirtschaftsrecht gibt und weiss, dass es nur ca. 350 sind, die auch oder ausschliesslich Familienrecht machen, ist der Schwellenwert von 10% noch lange nicht erreicht⁵. Dieser Schwellenwert von 10% scheint jedoch entscheidend für die grössere Verbreitung von CLP in einer Region zu sein. Der Grund, weshalb im Thurgau deutlich mehr CLP-Fälle entstehen, liegt jedoch nicht nur an diesen statistischen Fakten, sondern auch an CLP-spezifischen Faktoren. Es nützt nichts, eine CLP-willige Klientin zu haben,

wenn der Ehemann bereits einen als streitbar bekannten Anwalt beauftragt hat, denn daraus wird kein CLP-Fall mehr. Selbst in einer Konstellation, in der die andere Partei einen durchschnittlich 'vernünftigen' und 'konstruktiven' Kollegen ausgewählt hat, wird es keinen CLP-Fall geben, da wir aus guten Gründen nur mit AnwältInnen aus dem CLP-Fachpersonenpool verhandeln dürfen. Wenn jedoch ca. 25% aller regionalen AnwältInnen mit Fachgebiet Scheidungsrecht auch CLP anbieten, ist die Wahrscheinlichkeit viel höher, dass ein CLP-Fall auch tatsächlich zustandekommt. Im Thurgau trifft man immer wieder auf dieselben fachlichen Gegenüber, die AnwältInnen haben schon vor der Einführung von CLP in Dutzenden von Fällen miteinander verhandelt. Doch in der Region Zürich können durchaus zehn Jahre zwischen dem ersten und dem zweiten Fall mit derselben Scheidungsanwältin auf der anderen Seite liegen, wenn es denn je überhaupt zu einem weiteren gemeinsamen Fall kommt. Es besteht also im Thurgau eine weitaus grössere Notwendigkeit, sich kooperativ zu verhalten, weil die nächsten x Verhandlungssituationen mit demselben Anwalt auf der anderen Seite dann auch noch konstruktiv verlaufen sollen und weil es sich in kleinräumigen Verhältnissen klarerweise nicht lohnt, durch das Ausspielen falscher Assen das eigene Ansehen in den Augen der anderen Partei zu ruinieren, bloss um einen einzigen Fall zu gewinnen.

Unabhängig von den regionalen Besonderheiten hinsichtlich der abstrakten Wahrscheinlichkeit des Zustandekommens eines CLP-Falles ist für die konkrete Frage der Entscheidung pro CLP im Einzelfall etwas ganz anderes entscheidend:

Qualität als entscheidender Aspekt für die Vermittlung und Auswahl von CLP im Einzelfall

SchweizerInnen sprechen nicht gerne über Geld, doch ist ihr Sinn für Qualität sehr ausgeprägt, die Leute sind ausgesprochen wählerisch, nicht so leicht verführbar und lassen sich viel Zeit mit der Informationsbeschaffung und ihrer Entscheidung.

Diese Schweizer Eigenart bedeutet für das Marketing von Collaborative Law and Practice folgendes:

- da die Klientschaft nicht gerne über Geld spricht, tun wir es
- wir stellen immer mehrere Verhandlungsmodelle vor (vom Küchentisch über Mediation und CLP bis zum Gerichtsverfahren), unter klarer Darstellung der Vor- und Nachteile, Chancen und Risiken, Nutzen und Kosten
- wir 'verkaufen' kein CLP, sondern informieren unabhängig, um der Klientschaft echte Entscheidungen zu ermöglichen (informed consent)

Ein Verhandlungsmodell wie CLP kann eine Familie insgesamt so viel kosten wie ein streitig geführtes Gerichtsverfahren, also in etwa so viel wie ein guter gebrauchter Mittelklassewagen (CHF 15'000.- bis 25'000.-). Wenn die Klientschaft das einmal weiss, verhält sie sich tatsächlich auch ähnlich wie bei einem Autokauf: sofort interessiert sie Ausstattung, Benzinverbrauch, Sicherheit, Ökobilanz etc. der verschiedenen Modelle. Das ist bei der bewussten Auswahl des Stils, in dem man als Paar oder Familie eine Trennung oder Scheidung bewältigen will, nicht wesentlich anders: *Will ich wirklich einen Prozess einleiten und damit die eigene Verhandlungskompetenz an Anwälte und die eigene Entscheidungsmacht an das Gericht delegieren? Was bringt es uns als Familie, wenn wir Anwälte beauftragen, die als Gladiatoren sozialisiert wurden? Will ich ernsthaft Gefahr laufen, mir irreparabel zerstörte Familienbeziehungen einzuhandeln, wenn ich jetzt erbittert um CHF 10'000.- weiterstreite?*

Im Kosten-/ Nutzenvergleich der Klientschaft und damit auch im Marketing zählt als entscheidendes Argument also letztlich die **hohe Qualität von CLP**:

- die beständige Unterstützung durch speziell qualifizierte Fachpersonen, die nicht gegen- sondern miteinander arbeiten, in einem mono- oder interdisziplinären Team,
- das Vermeiden von unnötigen Belastungen für alle Beteiligten, insbesondere für Kinder,
- das respektvolle, transparente und kreative Verhandlungsklima,
- die massgeschneiderten, fachlich fundierten, optimalen Lösungen für das einzelne Familiensystem,
- die Nachhaltigkeit der gemeinsamen Verhandlungserfahrung.

Immer mehr KlientInnen überzeugt das CLP-Modell, weil sie trotz deutlich höherer Gesamtkosten als in einer Mediation den von ihnen selbst als hoch eingestuftem Mehrwert einer parteilichen, ständig anwesenden anwaltlichen Beratung und Verhandlungsführung schätzen, genauso wie die Unterstützung durch Fachpersonen aus dem psychosozialen Bereich sowie die Zusammenarbeit dieser Fachpersonen untereinander. Das gilt aber so eindeutig nur in den Fällen, in denen einerseits die Komplexität der rechtlichen Materie ohnehin den engeren Einbezug von AnwältInnen erforderlich macht und/oder erst durch den Einbezug weiterer Fachpersonen eine Ausgeglichenheit der Verhandlungsparteien auf Augenhöhe hergestellt werden kann. Wer die Zusatzausstattung nicht wirklich braucht, bestellt sie auch nicht, das ist wie beim Autokauf.

Es soll bei allen positiven Aspekten nicht vergessen werden

zu erwähnen, dass es auch CLP-hemmende Faktoren gibt, die in der Schweiz verbreiteter sein mögen als anderswo:

Problematischer Verhandlungsstil

SchweizerInnen streiten nicht gerne. Je nach Generation und Herkunft sind sie geübter oder weniger geübt darin, ihre Wünsche und Bedürfnisse klar zu benennen, sich zu behaupten und etwas für sich selbst einzufordern. Da sie trotzdem bekommen wollen, was sie haben möchten oder benötigen, hat sich ein eher gewundener, vorsichtiger Gesprächsstil entwickelt: vorneheraus wird z.B. etwas ‚Harmloses‘ gesagt und dahinter lauert gleich die (verdeckte) Aggression. Die Schweizer Dialekte haben im Vergleich zum Hochdeutschen einen ungleich höheren nonverbalen Anteil, den man ‘lesen’ können muss, um zu ahnen, worum es dieser Person in Wirklichkeit gehen könnte. Für AusländerInnen ist zum Beispiel oft nicht klar unterscheidbar, ob ihr Schweizer Gegenüber einfach nur höflich ist (aber die andere Person überhaupt nicht mag, gar nicht mit ihr sprechen möchte etc.), oder effektiv freundlich und zugewandt.

Dies kann nicht nur zu **Missverständnissen** führen, sondern auch dazu, dass diese Partei in Verhandlungssituationen nicht das bekommt, was sie eigentlich möchte oder bräuchte, weil sie es nicht klar genug ausgedrückt hat. Aus dieser Situation heraus können Abbrüche von Verhandlungen z.B. darauf gründen, dass sich eine Partei nicht verstanden fühlte. Oder dass sich die abbrechende Partei immer ohnmächtiger gefühlt hat, je offensiver die andere Partei ihre Bedürfnisse in den Raum gestellt hat – eine typische Neidsituation: man möchte das eigentlich auch können, traut sich aber nicht und neidet dem anderen, dass er sich traut, weshalb man dann die Verhandlungen entwerten oder sich dem Geschehen ganz entziehen muss, anstatt sich ebenfalls zu trauen. Dieses Rede- und Verhandlungsverhalten kann z.B. auch zu **schiefen Kompromissen** führen, weil eine oder beide Parteien nicht streiten wollen (auch nicht ‘konstruktiv’ streiten) und viel zu schnell in eine Vereinbarung einwilligen, um möglichst rasch aus dieser als unangenehm empfundenen Konfliktsituation herauszukommen. Das bedroht dann die Nachhaltigkeit einer Vereinbarung, weil die betreffende Partei Wochen später realisiert, dass sie sich selbst ausgetrickst hat, sich das auch meist selbst übelnimmt (wenn sie nicht ihre Anwältin mit Vorwürfen über ‚zu weiche‘ Verhandlungsführung eindeckt), Schamgefühle entwickelt und diese durch eine neue Aktion (z.B. das Sabotieren der vereinbarten Besuchsrechtsregelung) wegdrängen möchte. Das bedeutet für CLP-AnwältInnen in der Schweiz, ihre Klientschaft stets auf Neue zu ermutigen, mit sich selbst und allen Verhandlungsbeteiligten so direkt und transparent wie nur möglich

zu sein, da wir nur mit dem Material arbeiten können, das offen auf dem Tisch und nicht etwa noch unter dem Teppich liegt. Die CLP-Coaches aus dem psychosozialen Bereich arbeiten mit der Klientschaft ebenfalls daran, sie für das Verhandlungsgeschehen fit zu machen und zu halten, mit ihnen neue Wege anzudenken und auszuprobieren, sie zu ermuntern, zu stützen und aufzufangen – damit sie und ihre Familienmitglieder bekommen, was sie wirklich brauchen und die zwischenmenschlichen Beziehungen nicht irreparabel zerstört werden.

Zusammenfassend darf gesagt werden, dass die politische Struktur und Kultur in der Schweiz schon seit langem ein konstruktives Verhandlungsverhalten hervorgebracht und aufrechterhalten haben. Die Verschiedenheit der Herkunft und Anliegen sind kein Hindernis, sich gemeinsam an einen Tisch zu setzen und tragfähige Lösungen für alle zu suchen, damit der Konflikt auf optimalem Niveau gelöst und die Situation für lange Zeit beruhigt werden kann. Für CLP ist eigentlich der rote Teppich ausgerollt, doch hängt es von einer gewissen Höhe des Anteils der CLP-AnwältInnen innerhalb der regionalen Anwaltschaft ab, ob CLP-Fälle zustandekommen. Für die Entscheidung der einzelnen Klientschaft zählt vorrangig der Qualitätsfaktor von CLP, der effektive benötigte Mehrwert. Schweizer CLP-AnwältInnen sind verhandlungsfreudiger als manche ihrer KlientInnen - probieren Sie es aus, führen Sie einfach bei nächster Gelegenheit grenzüberschreitende CLP-Verhandlungen mit uns⁶, wir freuen uns auf Sie.

Notes

¹“Eine/die Schweiz gibt es nicht”: Motto auf einem Gemälde von Ben Vautier über dem Eingang des Schweizer Pavillons an der Weltausstellung in Sevilla 1992.

²Es gibt eine private Website, auf der anhand der regionalen Aussprache von zehn Schlüsselwörtern der jeweilige Dialekt aufs Dorf genau identifiziert werden kann: das sogenannte „Chochichäschtl-Orakel“, <http://dialects.from.ch>

³“Aktuell übt die Schweiz insgesamt sechs Schutzmachtmandate aus: Sie vertritt die USA in Kuba (seit dem 6.1.1961), Kuba in den USA (1.4.1991), die USA in Iran (24.4.1980), Iran in Ägypten (9.5.1979), Russland in Georgien (seit 13.12.2008) und Georgien in Russland (seit 12.1.2009.”, vgl. <http://www.css.ethz.ch/publications/pdfs/CSS-Analysen-108-DE.pdf>

⁴Stand August 2013, Zahlenmaterial aus den websites von Wikipedia, Zürcher und Thurgauer Anwaltsverband, CL-Pool Zürich-Ostschweiz

⁵Die genauen Zahlen: von den 2'939 Mitgliedern des Zürcher Anwaltsverbandes geben 674 Erbrecht, 371 Scheidungsrecht, 245 Ehe- und Konkubnatsrecht und 51 Mediation als Spezialgebiet an, teilweise überschneiden sich natürlich die Fachgebiete und damit auch die Fachpersonen, die eines oder mehrere dieser Gebiete bearbeiten. Stand August 2013 in der Anwaltssuchmaschine des Zürcher Anwaltsverbandes <http://www.zav.ch/anwaltssuche/suche.html>

⁶www.svcl.ch, www.cl-pool.ch