

Berliner Anwaltsblatt

mit
Jahresregister
2016

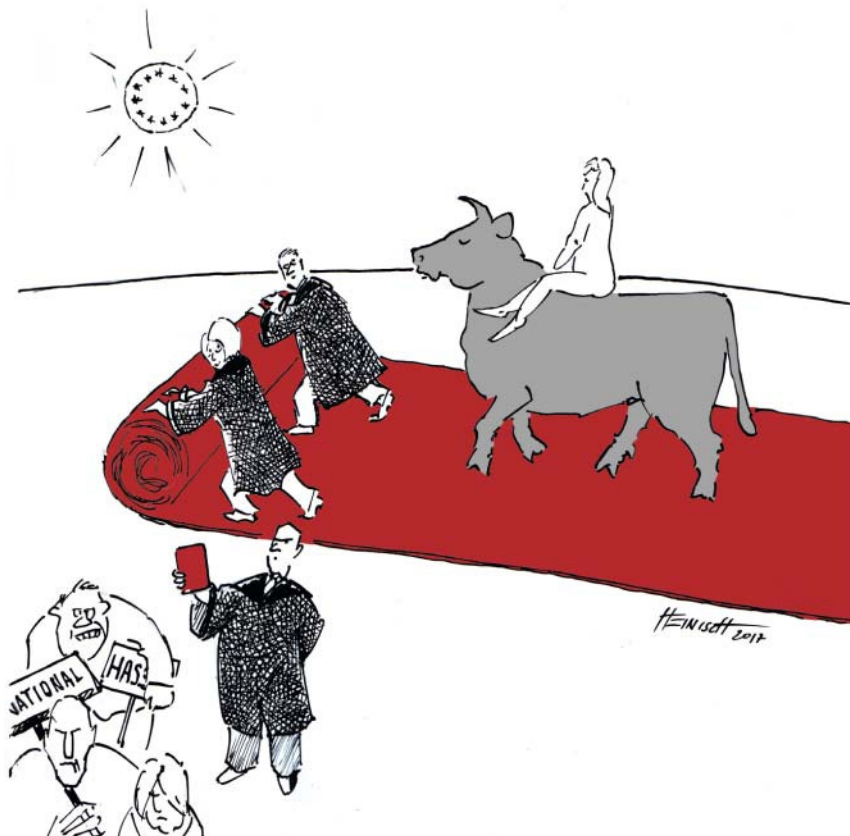
HEFT 6/2017 JUNI 66. JAHRGANG

www.BerlinerAnwaltsblatt.de

THEMA
EUROPA

BAV
Neue Mitglieder

KANZLEI & RENO
Richterscore – Anwälte
bewerten Richter



Roter Teppich für Europa



HERAUSGEGEBEN VOM BERLINER ANWALTSVEREIN E.V.
IN ZUSAMMENARBEIT MIT DER NOTARKAMMER BERLIN

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

EINSTIEG IN DIE PRAXIS FÜR ANWALTSMEDIATOR*INNEN



Dr. Dipl.-Psych.
Sybille Kieseewetter



RA Christoph C. Paul

Das Berufsfeld der Mediation wird sich für Anwalt*innen in den nächsten Jahren signifikant verändern. Ab September 2017 wird es den des „zertifizierten Mediator“ nach der Verordnung über die Aus- und Fortbildung von zertifizierten Mediatoren¹ geben, den viele Kolleginnen und Kollegen anstreben werden. Damit einher geht die Frage, wie man als Anwalt*in an Mediationsfälle kommt, um sich zertifizierte/r Mediator*in nennen zu dürfen. Auch wird es um eine gute Rollentrennung zwischen der mediatorischen und der anwaltlichen Tätigkeit gehen sowie um die Frage, wie beide Berufsfelder voneinander profitieren können. Christoph Paul wird als Rechtsanwalt und Notar sowie als Mediator häufig gefragt, was er denn gemacht habe, um sich als Anwaltsmediator zu etablieren und welche Tipps er geben könne, um einen Einstieg in die Praxis zu bekommen. In den Mediationsseminaren, die wir seit Jahren gemeinsam anbieten, ist das Thema Akquise immer wieder zentral. Selbstverständlich ist es unmöglich, hier allgemeingültige Tipps zu geben. Denn es hängt – das sei vorweggenommen – vom Engagement und leider auch vom langen Atem jedes/r Einzelnen ab.

Die Rolle als Anwalt*in, auf die im Referendariat vorbereitet und die dann oft jahrelang eingeübt wird, widerspricht teilweise der Mediator*innenrolle. Als Anwalt*in geht es darum, die Interessen der Mandatschaft durchzusetzen, sich zu behaupten, gelegentlich auch taktisch zu agieren, Emotionen nicht zu nah an sich heranzulassen, geschweige denn, sich ausführlich in die Gegenseite einzufühlen. Zunächst wird die Identität und Haltung des/r Anwalt*in angenommen. Die Frage ist also: Wie können diese unterschiedlichen und teils gegensätzlichen Identitäten und Rollen parallel gelebt werden? Will man/frau das wirklich? Was war die Motivation, die Mediationsausbildung zu machen? Ist es eine Herzensangelegenheit? Nur wenn Sie dafür brennen, werden Sie wirklich erfolgreich sein können, denn dies vermittelt sich.

Es ist notwendig, die aufgebaute Berufsrollenfindung wieder aufzuweichen oder man könnte auch sagen, die

déformation professionnelle wieder aufzuheben, denn Anwaltsstärken sind eben nicht automatisch Stärken des/der Mediator*in, was schon die Redensart belegt: Der Anwalt lenkt durch Sagen, der Mediator lenkt durch Fragen. Es wird also darum gehen, beide unterschiedlichen Identitäten nebeneinander existieren zu lassen und beide mit Herzblut und Engagement zu leben. Aber es gilt auch, die jeweilige Rolle wirklich auszufüllen. Daher fragt Christoph Paul bereits bei der Mandatsanbahnung bzw. beim ersten Telefonat, ob er als Mediator oder als Anwalt gefragt sei. Die Reaktionen darauf sind weder überrascht noch verwundert – die Mandanten/Medianden wissen in der Regel ganz genau, ob sie Streitig vorgehen wollen, ob sie eine juristische Beratung von einem Anwalt zu ihrer Situation wünschen oder ob sie einen Streit einvernehmlich beilegen und die Beziehung zur Konfliktpartei potentiell weiterführen möchten.

Viele Anfragende oder Anrufende kommen auf Empfehlung und wissen, warum sie sich bei genau diesem Anwalt melden: Fast alle schauen inzwischen vorab auf die Website und hier, aber auch auf dem Briefkopf, der Visitenkarte, sollte klar und deutlich stehen, dass hier ein Anwalt und Mediator tätig ist. Es geht um die innere Haltung, die Frage, bin ich wirklich bereit? Wie offensiv zeige ich mich gegenüber der Kundschaft, aber auch den Kolleg*innen als Mediator*in? Muss ich Angst haben, als Anwalt*in nicht mehr ernst genommen zu werden? Mit diesen Aspekten sollten Sie sich dann auseinandersetzen, denn sie hindern Sie ggf. daran, Mediationen durchzuführen. Supervision kann auch hierbei behilflich und klärend sein.

In dem 2004 veröffentlichten Forschungsbericht zum Marketing für Mediatoren² wird empfohlen, in dem Bereich für Mediation zu werben, der ohnehin zu dem beruflichen Schwerpunkt des Anwalts gehört. So wird ein Fachanwalt für Familienrecht eher Familienmeditationen und eine Fachanwältin für Handelsrecht und Gesellschaftsrecht eher eine Wirtschaftsmediation akquirieren können.

Hilfreich kann auch sein, das mediative Handwerkszeug noch einmal zu vertiefen, um sich wirklich zu trauen. Fragetechniken, „kluge“ Fragen zu stellen, verstehen zu wollen, auszuhalten, wenn etwas noch unklar ist, zu verlangsamen – all diese Kompetenzen gilt es, noch einmal zu stärken, zu wiederholen, in Übung zu bleiben. Um weg von der vorwiegenden Fach- und Sachkompetenz des Anwalts hin zur beziehungsorientierten Kompetenz des Mediators wechseln zu können, bieten Interventions- und Regionalgruppen der Mediationsverbände sowie die Arbeitsgemeinschaft Mediation des Berliner Anwaltsvereins kollegiale Unterstützung.

¹ Verordnung über die Aus- und Fortbildung von zertifizierten Mediatoren (Zertifizierte-Mediatoren-Ausbildungsverordnung – ZMediatAusbV) vom 21. August 2016, BGBl. 2016, 1994 ff.

² Christoph Hommerich, Dorothea Kriele (2004). Marketing für Mediation, Ergebnisse einer Befragung der Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft Mediation im Deutschen Anwaltverein, Soldan.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Mediationserfahrung. Aber wie sollen Sie die bekommen, wenn es doch gerade so schwer ist, an Mediationen zu kommen? Es scheint paradox und es ist auch teilweise paradox. Christoph Paul hat damals vor mehr als 20 Jahren zunächst begonnen, in der Beratungsstelle des Vereins Zusammenwirken im Familienkonflikt als Mediator im Beraterteam zu arbeiten. Es waren andere Zeiten und es gab kaum eine Bezahlung, aber es gab eine Menge Erfahrung und Stärkung seiner Mediatorenidentität. Eine andere Option ist die Kooperation mit erfahrenen Co-Mediator*innen, über die erste Fälle generiert werden können, so wie es Sybille Kiesewetter vor 12 Jahren als Neuling mit Christoph Paul als erfahrener Co-Mediator gemacht hat. Oder wie es die Teilnehmer*innen der Familienaufbauausbildung am Berliner Institut für Mediation im Praxisprojekt machen, die schon während und im Anschluss an die Ausbildung begleitet durch eine/n Supervisor*in als Mediator*in tätig sind und teilweise auch bei anderen Mediationen hospitieren und so verschiedene Mediator*innenpersönlichkeiten kennenlernen und ihre eigene festigen und etablieren.

Wichtig scheint immer wieder zu sein, sich aus der Kanzlei herauszubewegen. Viele kleine Schritte machen letztlich den Erfolg aus. So auch das berufspolitische Engagement – denn so kann man als Mediator*in wahr genommen. Ein Netzwerk bietet die Möglichkeit, an Mediationskolleg*innen weiter zu empfehlen, bspw. wenn durch Sie ein Mandant schon übernommen wurde und eine Rückkehr zur Mediator*innenrolle nicht mehr möglich ist und umgekehrt. Auch ein aktives Kooperieren durch Engagement in Arbeitsgruppen oder Berufsverbänden, die auch etwas mit Mediation zu tun haben, haben bei Christoph Paul zur Bekanntheit seines Mediationsangebotes beigetragen. So hat er als eine der wichtigsten Quellen die Empfehlungen durch Kolleg*innen identifizieren können und pflegt die Netzwerke und Kooperationen dadurch noch engagierter. Aber auch seine Fachpublikationen und vor allem deren Verlinkung auf der Website schaffen Vertrauen bei Kolleg*innen und Mandant*innen. Und es gilt leider auch, einen langen Atem zu haben. Bei Sybille Kiesewetter kam letztens eine Mediation zustande, weil eine Ärztin, mit der sie vor 10 Jahren in der Klinik zusammengearbeitet hat und mit

der sie natürlich – so wie mit allen – über sich auch als Mediatorin gesprochen hat, sie jetzt Freunden in einer Trennungssituation empfohlen hat. Die Vorläufe können also extrem lang sein.

Entscheidend ist, dem Anspruch an Qualität gerecht zu werden und dies auch nach außen zu kommunizieren, also z.B. durch eine entsprechende Darstellung auf der Webseite. Um als Anwalt Mediationsmandate zu bekommen, werden neben einer guten Grundausbildung besonders Spezialisierungen für Wirtschafts-, Familien- und Erbenmediation geschätzt. Die Mandanten/Medianten wollen in ihrem Anliegen verstanden werden und darauf vertrauen können, dass die gut aufgehoben sind. Wir empfehlen deshalb, auf der Website darüber zu informieren, dass Sie regelmäßig an Fortbildungen und Supervision teilnehmen. Damit zeigen Sie, dass Sie Ihre Tätigkeit als Mediator*in ernst nehmen, in die Qualitätssicherung investieren und es sich dabei eben nicht nur um eine Nebenqualifikation handelt. Für die Medianten ist ihr Problem, ihr Konflikt, ihre Lebenskrise das Zentrale überhaupt und sie wollen zum Besten und Engagiertesten gehen, damit er oder sie ihnen hilft. Dazu gehört auch die Frage, ob Ihre Kanzlei für Mediationen wirklich vorbereitet und eingerichtet ist. Ist das Nest gebaut? Haben Sie die passenden Möbel, eine Flipchart? Eine persönlichere Atmosphäre, die für die Gesprächssituation notwendig ist, sollte so gestaltet werden, dass eine andere Art von Beziehung aufgebaut werden kann hin zum unterstützenden, wertschätzenden Begleiter, der sich berühren lässt.

Es gibt leider keine Garantie, dass man sich als Mediator*in etablieren kann, aber offensives Auftreten und sich Zeigen als Mediator*in sind Voraussetzungen, dass es klappen kann.

Beide Autoren bieten zu diesem Thema auch einen Abend beim Berliner Institut für Mediation am 23.6.2017 an: www.mediation-bim.de

**Christoph C. Paul, Rechtsanwalt und Notar,
Fachanwalt für Familienrecht, Mediator (BAFM), Supervisor,
Notariats- und Rechtsanwaltskanzlei Paul & Partner, www.paul-partner.eu/
Dr. Sybille Kiesewetter, Dipl.-Psychologin, Mediatorin und approbierte
Psychotherapeutin für Psychoanalyse und tiefenpsychologisch
fundierte Psychotherapie, Praxis Kiesewetter & Brandt,
www.kma-praxis.de**



DeutscheAnwaltAkademie

6. Deutscher Oldtimerrechtstag

21. bis 22. September 2017 in Marburg

Informationen zum Tagungs- und Rahmenprogramm finden Sie unter
www.oldtimer-rechtstag.de.

DeutscheAnwaltAkademie GmbH · Fon 030 726153-0 · Fax -111 · daa@anwaltakademie.de · www.anwaltakademie.de

Herausgeber:

Berliner Anwaltsverein e.V.
Littenstr. 11, 10179 Berlin
Telefon (030) 251 38 46, Fax (030) 251 32 63
E-Mail: mail@berliner-anwaltsverein.de
www.berliner-anwaltsverein.de

Redaktionsanschrift:

Littenstr. 11, 10179 Berlin
Telefon (030) 251 38 46, Fax (030) 251 32 63
E-Mail: redaktion@berliner-anwaltsblatt.de
www.berliner-anwaltsverein.de

Redaktionsleitung:

Dr. Astrid Auer-Reinsdorff

Redaktion:

Christian Christiani, German von Blumenthal,
Thomas Röth, Dr. Eckart Yersin

Redaktionsassistentz:

Janina Lücke
E-Mail: redaktionsassistentz@berliner-anwaltsblatt.de
www.lektorat-luecke.de

Verantwortlich für Mitteilungen**der Notarkammer Berlin:**

Alexander Kollmorgen
Notarkammer Berlin
Littenstraße 10, 10179 Berlin
Telefon (030) 24 62 90-0, Fax (030) 24 62 90-25
E-Mail: info@notarkammer-berlin.de
www.berliner-notarkammer.de

Verantwortlich für Mitteilungen**des Versorgungswerks der Rechtsanwälte in Berlin:**

Dr. Vera von Doetinchem
Versorgungswerk der Rechtsanwälte in Berlin
Walter-Benjamin-Platz 6, 10629 Berlin

Verantwortlich für alle anderen Rubriken:

Christian Christiani
Littenstr. 11, 10179 Berlin
Telefon (030) 251 38 46, Fax (030) 251 32 63
E-Mail: mail@berliner-anwaltsverein.de

Verantwortlich für Anzeigen:

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co.KG,
Genthiner Straße 30 G, 10785 Berlin,
Telefon (030) 25 00 85-629, Fax (030) 25 00 86-630
E-Mail: Anzeigen@ESVmedien.de
Anzeigenleitung: Sibylle Böhler

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 22 vom 1. Januar 2017, die unter <http://Anzeigen.ESV.info> bereitsteht oder auf Wunsch zugesandt wird. Anzeigenschluss ist der 25. des Vormonates.

Zeichnungen:

Philipp Heinisch
Dortmunder Str. 12, 10555 Berlin
Telefon (030) 827 041 63, Fax (030) 827 041 64
E-Mail: philipp.heinisch@t-online.de
www.kunstundjustiz.de

Verlag:

Das Berliner Anwaltsblatt erscheint monatlich im
Erich-Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G, 10785 Berlin,
Telefon (030) 25 00 85-0, Fax (030) 25 00 85-305
E-Mail: ESV@ESVmedien.de
Internet: www.ESV.info

Bezugsbedingungen: Jahresabonnement € 90,-; 12 Ausgaben im Jahr, davon zwei Doppelhefte; Einzelheft € 10,-. Alle Preise einschließlich Umsatzsteuer und zzgl. Versandkosten. Die Bezugsgebühr wird jährlich im Voraus erhoben. Abbestellungen sind mit einer Frist von 2 Monaten zum 1.1. des Jahres möglich.

Satz: schwarz auf weiss, Berlin

Druck: H. Heenemann, Berlin

Redaktionsschluss ist der 20. des Vormonats.

Manuskripte: Hinweise für die Abfassung von Beiträgen stellt Ihnen die Redaktionsassistentz bei der Annahme Ihres Beitragsvorschlags zur Verfügung. Über die Annahme einer Beitragsidee/eines Beitrags einschließlich von Rezensionen entscheidet die Redaktion. Das Manuskript erbitten wir per E-Mail, bevorzugt in Word, sonst zusätzlich im RTF-Format. Bei Entscheidungseinsendungen bitten wir um Schwärzung der Parteibezeichnungen. Die Redaktion behält sich das Recht der Kürzung und Modifikation der Manuskripte auch ohne Rücksprache mit dem Autor vor. Wir bitten zudem um Bereitstellung eines druckfähigen Autorenbildes.

Urheberrechte: Zur Veröffentlichung angebotene Beiträge müssen frei sein von Rechten Dritter. Wir bitten um die Einreichung von Beiträgen, die weder an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten worden sind, noch bereits anderweitig erschienen sind. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Herausgeber das ausschließliche Verlagsrecht und das Recht zur Herstellung von Sonderdrucken sowie des öffentlichen Zugänglichmachens für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Das Verlagsrecht umfasst auch die Rechte, den Beitrag in fremde Sprachen zu übersetzen, Übersetzungen zu vervielfältigen und zu verbreiten, sowie die Befugnis, den Beitrag bzw. Übersetzungen davon in Datenbanken einzuspeichern und auf elektronischem Wege zu verbreiten (online und/oder offline), das Recht zur weiteren Vervielfältigung und Verbreitung zu gewerblichen Zwecken im Wege eines fotomechanischen oder eines anderen Verfahrens sowie das Recht zur Lizenzvergabe. Dem Autor verbleibt das Recht, nach Ablauf eines Jahres eine einfache Abdruckgenehmigung zu erteilen; sich ggf. hieraus ergebende Honorare stehen dem Autor zu. Zugleich räumt der Autor entsprechende einfache Nutzungsrechte an dem Autorenbild ein.

Rechtliche Hinweise: Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen einschließlich des Titels sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht unter eine Schrankenregelung des Urheberrechts fällt, bedarf der vorherigen Zustimmung des Herausgebers. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Die Veröffentlichungen in dieser Zeitschrift geben ausschließlich die Meinung der Verfasser, Referenten, Rezensenten usw. wieder. Für die Inhalte der Anzeigen sind jeweils die Anzeigenkunden verantwortlich.

Das erwartet Sie in der Juli/August-Ausgabe 2017 des **Berliner** Anwaltsblatts

Thema: Reiserecht

Aktuell: Bericht zur Ausstellung „Im Namen des Deutschen Volkes – Justiz und Nationalsozialismus“ im OVG Berlin-Brandenburg / Bericht Unterhaltsrechts-Symposium des DAV

BAV: Bericht Richter- und Anwaltschaft im Dialog: Aktuelle Rechtsprechung des Kammergerichts zum Versicherungsrecht

Wissen: Überblick zu den wichtigsten Änderungen im Bau- und Architektenrecht

Kanzlei: Neues aus Berlin: Vorstandswahl beim Landesverband RENO Berlin-Brandenburg & Reno