

Tagungsbericht

„Alternative Dispute Resolution – Mediation in Munich – An Option for Japanese Enterprises?“

Landgericht München I, 22. März 2018

Ob die in Deutschland angebotenen Angebote zur außergerichtlichen Streitbeilegung – insbesondere die Mediation – Möglichkeiten für japanische Unternehmen bieten, um Streitigkeiten zu lösen, war Thema eines in englischer Sprache abgehaltenen Symposiums am 22. März 2018 im Justizpalast München. Das gemeinsam vom Landgericht München I, der Deutsch-Japanischen Juristenvereinigung e.V., dem Deutsch-Japanischen Wirtschaftskreis e.V. und dem Japanischen Generalkonsulat München veranstaltete Symposium war gut besucht. Insbesondere Anwälte und Patentanwälte aus dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes waren zahlreich vertreten.

In der Einführung hob die Vizepräsidentin des Landgerichts München I, *Dr. Beatrix Schobel*, hervor, dass es sich um die erste größere Veranstaltung zu diesem Thema handelte. In den ersten Vorträgen sollten die Grundlagen der Mediation, aber auch die Besonderheiten des japanischen Rechtssystems vorgestellt werden, um in der anschließenden Podiumsdiskussion das Potential der Mediation für japanische Unternehmen einschätzen zu können.

1. Mediation und ADR allgemein und in Deutschland

RAin Barbara von Petersdorff-Campen (Mediatorin, MediationsZentrale München e.V.) stellte im Einführungsvortrag die Chancen und Möglichkeiten der Mediation vor. Vorteile seien beispielsweise die in der Regel langfristige Beilegung von Konflikten und eine durch die Mediation eintretende Änderung der Konfliktkultur zwischen den Parteien. Zudem bestehe die Möglichkeit, im Rahmen der Mediation Lösungen zu finden, die über den ursprünglichen Streit hinausgehen. Besonders in Wirtschaftsmediationen liegt ein erheblicher Vorteil in der Vertraulichkeit und dem dadurch gewährleisteten Geheimnisschutz. Trotz der in der Praxis überwiegend positiven Einstellung in Unternehmen und Bevölkerung zur Mediation sind die Fallzahlen noch gering.

RAin Anke Beyer (Mediatorin) ging auf die in §§ 5, 6 MediationsG geregelten Vorgaben für die Mediatorenausbildung ein und zeigte Kriterien zur Auswahl eines kompetenten Mediators auf. Erfahrung und Kompetenz auf dem einschlägigen Rechtsgebiet seien die maßgeblichen Kriterien. Sie

empfahl, in Frage kommende Mediatoren vor Durchführung einer Mediation zum „Bewerbungsgespräch“ einzuladen, um sie kennenzulernen und einschätzen zu können.

Daniela Lichti-Rödl (stellvertretende Direktorin des AG Aichach) stellte das System des Güterichters vor. Seit 2012 ist die Tätigkeit des Güterichters in § 278 Abs. 5 ZPO geregelt. Im Falle eines anhängigen Gerichtsverfahrens kann der Rechtsstreit an einen anderen – nicht entscheidungsbefugten – Richter verwiesen werden. Dieser speziell in Methoden der alternativen Streitbeilegung (d.h. nicht nur Mediation) geschulte Güterichter soll die Parteien dabei unterstützen, eine zukunftsorientierte Lösung zu finden. Für das Güterichterverfahren eignen sich insbesondere komplexe Fälle sowie solche, bei denen eine dauerhafte Beziehung zwischen den Parteien besteht. Es besteht die Möglichkeit, weitere Parteien einzubinden. Zu den wenigen Ausschlusskriterien gehören z.B. strafrechtliche Relevanz oder ein wesentliches Verhandlungsungleichgewicht. Vorteile des Güterichterssystems seien die oftmals schnelle Erledigung, die Nichtöffentlichkeit und Flexibilität des Verfahrens und die Möglichkeit, maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten. Schließlich fallen keine zusätzlichen Gerichtskosten für die Parteien an.

RA Dr. Michael Groß (Fraunhofer-Gesellschaft, München) stellte Erfahrungen mit Mediation im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes vor. Er verglich die Dauer und Kosten von gerichtlichen Patentstreitigkeiten mit anderen Methoden des Konfliktmanagements. Obwohl die Verfahrenskosten in Deutschland im internationalen Vergleich eher moderat ausfallen, seien die Kosten eines Mediationsverfahrens daneben zu vernachlässigen. Er empfahl daher eine abgestufte Reaktion auf Meinungsverschiedenheiten (von Verhandlungen über Mediation und Schlichtung bis zum klassischen Gerichtsverfahren).

2. *Mediation und ADR in Japan*

Prof. Dr. Moritz Bälz (Goethe-Universität Frankfurt am Main) gab einen Überblick über das Angebot und die Erscheinungsformen der alternativen Streitbeilegung in Japan. Für die nicht japanerfahrenen Zuhörer war insbesondere die Frage interessant, ob die hohe Bereitschaft der japanischen Bevölkerung, außergerichtliche Lösungen zu suchen, kulturell oder institutionell bedingt ist.

Empirisch lasse sich eine sehr geringe Zahl von Klagen in Zivilsachen nachweisen. Beispielsweise wurden in Deutschland 2016 15,9 Verfahren pro 1.000 Einwohner eingereicht. In Japan lag die vergleichbare Zahl bei 3,7. Die vorgestellten Zahlen zeigten für Japan erhebliche Schwankungen, beispielsweise weil als Folge einer Grundsatzentscheidung des Obersten

Gerichtshofs die Zahl der Entscheidungen zu Verbraucherkrediten sprunghaft anstieg. Dessen ungeachtet lag die Zahl der Zivilverfahren deutlich unter derjenigen westlicher Industrienationen. Einer der Gründe mag die verhältnismäßig geringe Zahl der Volljuristen sein. Es gebe aber Anzeichen dafür, dass etwa im Arbeits- und Patentrecht steigende Verfahrenszahlen zu verzeichnen sind.

Japan hat eine lange Tradition alternativer Streitbeilegung. Nach der Meiji-Restauration 1868 wurde das *kankai*-System nach französischem Vorbild eingeführt, jedoch 1890 mit der Einführung des am deutschen Vorbild orientierten Zivilverfahrensrechts wieder abgeschafft. In den 1920er Jahren wurde dann ein an die Gerichte angegliedertes Schlichtungssystem zur Beilegung von Konflikten zwischen Mietern und Vermietern eingeführt. Damit sollten soziale Spannungen abgefangen werden. In den 1930er Jahren habe die gerichtliche Schlichtung zunehmend autoritäre Züge angenommen. 1951 wurde das erste umfassende Gesetz zur Schlichtung (*chōtei*) in Zivilverfahren (*Minji chōtei-hō*, Gesetz Nr. 222/1951) verabschiedet und in der Folgezeit fand eine zunehmende Anpassung an einzelne Verfahrensarten statt. So ist z. B. die Durchführung eines Schlichtungsverfahrens in Familiensachen verpflichtend.

Zahlreiche private und staatliche Einrichtungen bieten Verfahren der alternativen Streitbeilegung an. In der Praxis haben insbesondere die gerichtlichen Angebote große Bedeutung. Als Ergebnis werden Richter in der japanischen Gesellschaft oft als bewertende Schlichter angesehen. Das Ansehen der alternativen Streitbeilegung habe sich in den letzten Jahrzehnten verändert. Während früher eine eher negative Sicht vorherrschte, hätte insbesondere die in den USA vorherrschende positive Einstellung gegenüber außergerichtlichen Streitbeilegungen einen entscheidenden Einfluss auf die japanische Justizreform von 2001 gehabt. Mit dieser seien alternative Streitbeilegungsmethoden gefördert worden.

Neben den klassischen Gerichtsverfahren und der Möglichkeit, ein Schiedsgericht anzurufen, gibt es in Japan mehrere Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung. Unterschieden wird zwischen Schlichtung – *chōtei* (einem Verfahren, in dem der Leiter einen nicht bindenden Entscheidungsvorschlag geben kann) – und Mediation – *assen* (einem Verfahren, in dem der Leiter keine Entscheidung treffen darf und lediglich die Aufgabe hat, die Parteien bei der Suche nach einer Lösung zu unterstützen). Die beiden Methoden würden jedoch nicht immer klar abgegrenzt.

In Zivilverfahren ist die Vergleichsquote hoch; sie lag an den Distriktgerichten 2016 bei 35,8 %. Vergleiche (*saiban-jō no wakai*) können jederzeit geschlossen werden und sind wie gerichtliche Entscheidungen vollstreckbar. Bei der gerichtsnahen Schlichtung (*minji chōtei*) handelt es sich um ein vertrauliches, bewertendes Verfahren mit verringerter Beweislast, bei dem die

Parteien normalerweise getrennt angehört werden. Das Schlichtungskomitee besteht aus einem Berufsrichter und zwei Laien mit einschlägiger Berufserfahrung. Vergleiche im Schlichtungsverfahren sind wie gerichtliche Vergleiche vollstreckbar. Bedeutsam sind auch Gerichtsbeschlüsse, die an Stelle von Vergleichen in ca. 30 % der Fälle ergehen. Diese Beschlüsse können zwar angegriffen werden, so dass dann ein herkömmliches Zivilverfahren zu führen wäre. Tatsächlich werden die Beschlüsse aber in aller Regel akzeptiert.

Im Arbeitsrecht gibt es seit 2006 spezielle Schlichtungsstellen bei den Distriktgerichten (*rōdō shinpan*), die aus einem Berufsrichter und zwei Laien bestehen. Diese versuchen zuerst eine gütliche Einigung herbeizuführen. Falls dies nicht möglich ist, wird anschließend eine nichtbindende Entscheidung in Beschlussform getroffen. Dieses Verfahren ist in etwa 80 % der Fälle erfolgreich.

Die Schiedsgerichtsbarkeit spielt in Japan nur eine untergeordnete Rolle. Sie wird bei Auseinandersetzungen zwischen ausschließlich japanischen Parteien kaum gewählt, gewinnt jedoch bei internationalen Konstellationen an Bedeutung. Japan hat das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche von 1958 ratifiziert, sodass eine Vollstreckung von Schiedssprüchen in Japan gesichert ist. Jüngste Reformen zielen darauf ab, Japan als Forum für die Schiedsgerichtsbarkeit zu stärken. Derzeit finden ca. 20 Verfahren pro Jahr statt.

Anerkannte Stellen für eine außergerichtliche Streitbeilegung sind z. B. Verbraucherzentren, die Kommission zur Koordinierung von Umweltstreitigkeiten und die zentrale Arbeitskommission. Das Zentrum für die Beilegung von Verkehrsunfallstreitigkeiten und die örtlichen Rechtsanwaltsvereinigungen haben ebenfalls erhebliche praktische Bedeutung.

Andere private ADR-Angebote spielen eine nachgeordnete Rolle. Das Gesetz zur Förderung der Nutzung außergerichtlicher Streitbeilegung (*Saiban-gai funsō kaiketsu tetsuzuki no riyō no sokushin ni kansuru hōritsu*, Gesetz Nr. 151/2004) verfolgt den Ansatz einer teilweisen Regulierung durch die Festlegung allgemeiner Grundsätze. Verfahrensregelungen wurden kaum getroffen. Eine Zertifizierung des ADR-Anbieters ist freiwillig, bringt den Parteien aber verschiedene Vorteile wie eine Hemmung der Verjährung. Der Erfolg ist bisher gering, denn auf 147 zertifizierte ADR-Anbieter kamen nur 1071 neue Fälle (Stand 2016), bei denen es sich vorwiegend um kleinere Streitwerte handelte. Die Gründe dafür sind vielfältig: Die privaten ADR-Anbieter stehen in Konkurrenz zu den Gerichten und der gerichtsnahen Schlichtung, deren Verfahren sehr ähnlich sind. Dazu kommen mangelndes Vertrauen und Bekanntheit. Entscheidungsträger würden statt alternativer Streitbeilegungsmethoden oft den als sicherer angesehenen Weg über die Gerichte wählen, da man befürchte, im Falle des Scheiterns von ADR kritisiert zu werden.

Abschließend ging *Prof. Bälz* auf zwei neuere Entwicklungen ein, nämlich die Beilegung von Schadensersatzforderungen im Zusammenhang mit Fukushima und andererseits die Gründung eines International Mediation Center in Kyōto.

Bereits wenige Monate nach der Reaktorkatastrophe von Fukushima wurde angesichts der Vielzahl von Schadensersatzansprüchen (mehr als zwei Millionen) eine Einrichtung gegründet, die als Alternative zur gerichtlichen Durchsetzung oder zu direkten Verhandlungen mit *TEPCO* Streitigkeiten wegen Entschädigungsforderungen beilegen sollte. Die Betroffenen hatten dabei die Möglichkeit, alle drei Verfahren parallel zu nutzen. Bisher wurden etwa 20.000 Verfahren geführt, die in etwa 80 % zu einer vergleichsweisen Beendigung führten. In den Verfahren werden Rechtsanwälte als Schlichter eingesetzt und die Vorschläge beruhen auf detaillierten Entschädigungsrichtlinien. Sie sind dadurch vergleichsweise schnell und günstig und entlasten die Gerichte. *TEPCO* hat sich grundsätzlich verpflichtet, die Schlichtungsvorschläge zu akzeptieren. Allerdings wird die geringe Höhe der zugesprochenen Entschädigungen ebenso kritisiert wie der starke Rückgriff auf Kategorisierungen. Insgesamt handle es sich um eine eher „grobe“ Form der Gerechtigkeit. Dennoch passe der Ansatz in den japanischen Kontext und berücksichtige die zahlenmäßig kleine Richterschaft ebenso wie den starken Anstieg der Anwaltszahlen durch die Reform der Juristenausbildung im letzten Jahrzehnt.

An der *Dōshisha-Universität Kyōto* soll 2018 in Kooperation mit der japanischen Vereinigung für Schiedsgerichtsbarkeit und mit Unterstützung des japanischen Justiz- und des Wirtschaftsministeriums ein „International Mediation Center“ eröffnen. Nach dem Vorbild des *Singapore International Mediation Center* sollen sowohl Schlichtung als auch Mediation vorwiegend, aber nicht ausschließlich für grenzüberschreitende Wirtschaftsstreitigkeiten angeboten werden. Der Erfolg bleibt abzuwarten, doch die Initiative zeigt, welches Potential die Verantwortlichen für ADR in Japan sehen.

Als Fazit sah *Prof. Bälz* eine große Offenheit japanischer Geschäftsleute für konsensorientierte Streitbeilegung. Das Bewusstsein für ADR unter Japanern in Deutschland zu stärken stehe im Einklang mit dem Ansatz, der auch in Japan verfolgt werde. In Japan werde gerichtsnahe alternative Streitbeilegung bevorzugt, was sich auch auf die Akzeptanz von außergerichtlicher Mediation in Deutschland auswirken dürfte. Offen bleibe jedoch die Frage, ob das Potenzial von ADR überschätzt werde oder welcher Schritte es bedürfe, um diese Möglichkeiten besser zu nutzen.

RAin Dr. Heike Alps, LL.M. (FPS Rechtsanwälte Berlin) und *RAin Dr. Esther Pfaff* (Hoffmann Eitle München) stellten in einem Doppelvortrag die Besonderheiten bei Verhandlungen und in der Kommunikation mit japanischen Mandanten vor.

Dr. Alps legte den Grundstein mit der Darstellung der japanischen Streitkultur und deren Einfluss auf das Verständnis von Recht und der Durchsetzung von subjektiven Rechten. Japan besitze zwar seit der Meiji-Restauration von 1868 ein modernes Rechtssystem nach westlichem Vorbild, habe jedoch eine Konfliktkultur, die sich stark von der in Europa unterscheide. Während in Europa Meinungsverschiedenheiten und auch der offen ausgetragene Konflikt als Ausdruck individueller Freiheit akzeptiert werden, bevorzuge man in Japan im Grundsatz seit Jahrhunderten kompromissorientierte Konfliktlösung. Begründet sei dies einerseits durch verschiedene soziokulturelle Faktoren, etwa den Konfuzianismus und das Streben nach Harmonie (*wa*), die hierarchische Gesellschaftsstruktur und die Existenz von *giri* – unausgesprochenen Verpflichtungen zum Erhalt der Harmonie innerhalb einer Gruppe –, wie z. B. der Austausch von Geschenken. Abstrakt-generelle Gesetze widersprächen dieser Betonung konkreter und einzigartiger Beziehungen. Andererseits ließen sich institutionelle Gründe für die Konsensorientierung bereits in der Geschichte anführen: z. B. das weitgehende Fehlen von kodifiziertem Recht in der Edo-Zeit (geschweige denn subjektiven Rechten), wenige Gerichte, bei denen aufgrund weiten Ermessens der Ausgang eines Rechtsstreits nicht vorhersehbar war, sowie die Ansicht, dass Streit soziales Fehlverhalten sei (sodass beide Beteiligte an einem Streit bestraft wurden, wenn sie keine Lösung für ihren Konflikt fanden – *kenka ryō-seibai*).

Diese Rechtstradition sei auch heute noch Grund für ein Auseinanderfallen des geschriebenen und des angewandten Rechts. Alternative Streitbeilegung habe den Vorteil einer größeren Flexibilität i. S. einer Abweichung vom gesetzlich normierten Recht und ermögliche den Rückgriff auf *jōri* (gesunden Menschenverstand). Ein Rechtsstreit sei dagegen im Interesse einer (Geschäfts-)Beziehung nur die letzte Option. Die Beteiligten suchten daher in Verhandlungen nach wirtschaftlich angemessenen Lösungen, ohne eine formelle rechtliche Position zu beziehen.

Daraus folge, dass bei japanischen Geschäftsbeziehungen oft die Entwicklung von Vertrauen und Beziehungen im Vordergrund steht und Verträge kurz und allgemein gehalten werden. Der Grundsatz *pacta sunt servanda* gelte zwar auch in Japan, doch der Wortlaut einer Vertragsklausel werde meist nur als eine Möglichkeit gesehen, eine Meinungsverschiedenheit beizulegen. Vom Geschäftspartner werde daher eine Bereitschaft zu Zugeständnissen und Veränderungen erwartet.

Internationale Geschäftsbeziehungen stellten diese Herangehensweise mittlerweile in Frage.

Dr. Pfaff ging auf typische Kommunikationsstrukturen bei der Arbeit mit japanischen Mandanten, insbesondere bei Verhandlungen im internationa-

len Kontext dar. Auch wenn jeder Mandant seinen eigenen Stil verfolgt, so lassen sich folgende Aspekte immer wieder beobachten:

- eine starke Orientierung an Formalitäten und Protokollfragen
- ein langsamer Verhandlungsverlauf wegen interner Entscheidungsprozesse
- ein Interesse an detaillierten Hintergrundinformationen
- indirekte Kommunikation, bei der Ausgesprochenes und stillschweigend Vorausgesetztes auseinanderfallen.

Dies stelle Berater japanischer Mandanten vor die Herausforderung, – neben einer fundierten juristischen Beratung – auch auf das Management der Kommunikation zu achten, damit Verhandlungen nicht scheitern, obwohl grundsätzlich Potential für eine einvernehmliche Lösung bestand. Insbesondere ist es wichtig, auf die Entscheidungs- und Abstimmungsprozesse im Unternehmen Rücksicht zu nehmen. Vor diesem Hintergrund empfahl *Dr. Pfaff* den Einsatz eines Mediators für Verhandlungen vorzuschlagen und Mediation als Verhandlungsmethode zu nutzen. Mediation werde zumeist nur als Methode der Streitbeilegung gesehen, Potential bestehe ihrer Erfahrung nach aber auch als Mittel zur Moderation, um Verhandlungen effizienter zu gestalten und so Missverständnisse und Hindernisse jenseits der rechtlichen oder wirtschaftlichen Problematik zu überwinden. Im Gegensatz zu häufig geäußerten Befürchtungen von Mandanten enge der Mediator den Verhandlungsspielraum nicht ein. Mediation sei eine flexible Methode und könne den individuellen Bedürfnissen entsprechend angepasst werden. Das häufig vorgestellte Mediationsmodell, das aus fünf Phasen besteht, biete dabei eine Orientierung, sei aber kein festgelegter Prozess, dem unbedingt innerhalb einer bestimmten Zeitschiene gefolgt werden muss. Im Common-Law-Kontext sei die Einbindung eines Mediators bei Verhandlungen bereits üblich. Speziell bei interkulturellen Geschäftsbeziehungen könne ein Moderator die Verhandlungen positiv beeinflussen, da Missverständnisse und Unsicherheiten von den Parteien oft nicht im unmittelbaren Gespräch ausgeräumt werden können.

Zusammenfassend sei bei japanischen Mandanten die sorgfältige Vorbereitung von Verhandlungen sehr wichtig. Die Vorzüge von Mediation lassen sich nur nutzen, wenn die Beteiligten im Voraus wüssten, was sie von den Verhandlungen erwarten und wie der Prozess gestaltet sein solle, um das gewünschte Verhandlungsziel zu erreichen.

Dr. Kazuaki Tarumi sprach über Verhandlungen innerhalb japanischer Unternehmen und die unterschiedlichen Verhandlungskulturen japanischer und deutscher Mitarbeiter. Während in Deutschland zahlreiche Diskussionen geführt werden, sei in Japan das *nemawashi* die übliche Herangehensweise, um intern eine Entscheidung herbeizuführen. Wörtlich bedeutet *Nemawashi* „die Wurzeln [zum Umsetzen einer Pflanze] vorbereiten“. Gemeint ist, dass

in einer Gruppe bereits im Vorfeld eine Abstimmung mit der erforderlichen Überzeugungsarbeit erfolge, so dass das Ergebnis von allen Beteiligten getragen wird. Dies bewirkt, dass direkt im Anschluss an die Einigung mit der Umsetzung der Entscheidung begonnen werden könne. In Deutschland hingegen werde tendenziell schneller entschieden. Aber sowohl die Entscheidung als auch die anschließende Umsetzung böten erneut Anlass zu Diskussionen. Die Rolle eines Mediators bestehe darin, einen Konsens zu erzielen. Kulturelle Unterschiede sollten nicht überschätzt werden.

3. Ergebnisse der Podiumsdiskussion

Die abschließende Podiumsdiskussion unter der Leitung von *Dr. Beatrix Schobel* ging auf die angesprochenen Beiträge ein und versuchte auszuleuchten, inwieweit die hohe Flexibilität des Mediationsverfahrens genutzt werden kann, um den Besonderheiten japanischer Unternehmen gerecht zu werden.

Prof. Dr. Moritz Bälz stellte zunächst fest, dass Mediation im engeren Sinne japanischen Geschäftsleuten erst erläutert werden müsse. In Japan werden vor allem staatliche oder staatlich unterstützte Einrichtungen angenommen, etwa die gerichtsnahe Schlichtung (*chōtei*). *Dr. Heike Alps* sah den Vorteil, dass das deutsche Güterrichtersystem dem japanischen *chōtei* ähnelt und daher, obwohl dieses zwar eher von Privatpersonen in Anspruch genommen werde, durchaus auch japanischen Geschäftsleuten bekannt sei. *Daniela Lichti-Rödl* hob hervor, dass das Güterrichterverfahren und ADR allgemein sehr flexibel auf die Bedürfnisse der Beteiligten eingehen können. Auch *Barbara von Petersdorff-Campen* betonte die Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten bei der außergerichtlichen Streitbeilegung, insbesondere bei der Mediation. Grenze sei allein, dass die Neutralität und Vertraulichkeit erhalten bleibe. Darauf aufbauend könnten die einzelnen ADR-Methoden den individuellen Bedürfnissen angepasst werden. Das müsse aber für die Parteien transparent geschehen. *Anke Beyer* schlug für interkulturelle – etwa deutsch-japanische – Konflikte das Instrument der Co-Mediation vor, auch um einem Verlust der Neutralität des Mediators vorzubeugen. *Dr. Michael Groß* sah Vorteile bei derartigen Verfahren, insbesondere auch im technischen Bereich. Es wurde darauf hingewiesen, dass es beim Landgericht München I die Möglichkeit gebe, bei der Mediation von Patentverletzungsverfahren einen technischen Richter des Bundespatentgerichts (BPatG) als Güterrichter hinzuziehen. Im Hinblick auf das Güterrichterangebot sah *Anke Beyer* die eigentliche Herausforderung für Mediatoren darin, gerichtliche Verfahren zu vermeiden. Wenn dies nicht gelinge, sollten die Parteien aber auch vom Güterrichterangebot profitieren können.

Die Möglichkeit der Anpassung des Mediationsverfahrens an japanische Besonderheiten bildete einen weiteren Schwerpunkt der Podiumsdiskussi-

on. Auf die Frage von *Daniela Lichti-Rödl*, wie etwa die internen Entscheidungsprozesse zu berücksichtigen seien, meinte *Dr. Esther Pfaff*, dass sich das vor allem in kleineren Schritten bei den Verhandlungen niederschlage. Während in Europa die Entscheidungsträger meist bei den Verhandlungen vor Ort seien, würden in Japan diese jedoch erst später eingebunden. Daher sei es notwendig, zuvor Vertrauen während der ersten Sitzungen aufzubauen und zu berücksichtigen, dass während der Verhandlungen viel im Hintergrund abläuft. *Prof. Dr. Moritz Bälz* sah viele Pausen als notwendig an, um den Verhandlungsführern vor Ort die Abstimmung mit dem Hauptsitz zu ermöglichen. Dieses System entspreche, so *Dr. Heike Alps*, auch dem Verfahren der japanischen Arbeitskommissionen und dem *rōdō shinpan*, in denen sich die Schlichter abwechselnd mit jeder Seite getrennt treffen.

Barbara von Petersdorff-Campen sah ADR und Mediation als interessante Option für japanische Mandanten an. Allerdings habe der Mediator die Aufgabe, die Interessen der Parteien herauszufinden, was der indirekten Kommunikation widerspreche. *Dr. Kazuaki Tarumi* merkte an, dass in deutschen Unternehmen die Vorstellung herrsche, es gebe in japanischen Unternehmen einen Vorgesetzten, der eine Entscheidung treffe. Der Entscheidungsprozess laufe aber ganz anders ab. Ein Vorgesetzter sei oft gar nicht befugt, allein zu entscheiden, und nicht unbedingt gut darin, Entscheidungen zu treffen. Hintergrund ist das geschilderte *nemawashi*-Verfahren. *Barbara von Petersdorff-Campen*, meinte, dass der Einsatz eines Mediators die Möglichkeit biete, diese Besonderheit des Entscheidungsprozesses den Verhandlungspartnern gegenüber zu erklären und transparent zu machen.

Die Frage, wie man kulturelle Unterschiede in der Mediation am besten berücksichtige, beantwortete *Anke Beyer* so, dass es allgemein wichtig sei, die Beteiligten zu nehmen, wie sie sind, und ihre Bedürfnisse zu berücksichtigen. Auf die Frage, ob eine Anpassung an kulturelle Besonderheiten nicht veraltete Traditionen und Konzepte am Leben erhalte, von denen sich Japaner selbst befreien wollten, wurde kontrovers diskutiert. Man solle zwischen Kultur und individueller Persönlichkeit unterscheiden, so *Dr. Esther Pfaff*, und Schwierigkeiten nicht überbetonen, also optimistisch sein. Wenn allerdings während Verhandlungen Probleme auftauchen, sei es ratsam, sich zu fragen, was der Grund dafür sein könne, ohne in Klischees zu verfallen. *Daniela Lichti-Rödl* sah die gleiche Problematik auch in rein deutschen Güterichterverfahren, z. B. komplizierten Familienverhältnissen; daher solle man sich immer an den einzelnen Personen orientieren. *Barbara von Petersdorff-Campen* hob hervor, dass das Wissen um Kultur und Traditionen nicht zu Vorurteilen führen sollte, sondern dazu, die richtigen Fragen zu stellen. *Dr. Kazuaki Tarumi* warnte hingegen davor, Unterschiede zu sehr zu betonen, damit diese den Blick auf das Wesentliche nicht verstellen.

Zum Schluss der Veranstaltung wurde noch auf die Rolle der Rechtsanwälte in der Mediation eingegangen. Insgesamt gibt es einige Unterschiede, allein deshalb, weil es in Japan traditionell wesentlich weniger Rechtsanwälte gibt. In Japan liege der Schwerpunkt deshalb auf der gerichtlichen Prozessführung.

Die Rolle des Rechtsanwalts in der Mediation unterscheide sich von der für ein streitiges Verfahren. *Dr. Esther Pfaff* sah eine andere Vorbereitung als wichtigsten Unterschied. Während bei einem streitigen Verfahren eine möglichst überzeugende Rechtsposition aufgebaut werden muss, müsse bei der Vorbereitung einer Mediation perspektivisch gefragt werden: Was wollen wir erreichen, was können wir anbieten und was akzeptieren? Diese Fragen richten sich an den Mandanten selbst und können nicht vom Rechtsbeistand beantwortet werden. *Prof. Dr. Moritz Bälz* wies darauf hin, dass ADR in Japan anders ablaufe. Die meisten Teilnehmer werden nicht von Rechtsanwälten vertreten, da es bis vor kurzem insgesamt vergleichsweise wenige Anwälte gab. Der Fokus liegt auf *jōri*, statt darauf zu beharren, dass eine Lösung strikt dem gesetzlichen Leitbild entspreche.

Auf die Frage, ob eine schnelle Lösung für die Mandanten nicht dem Interesse des Mediators an einer hohen Vergütung widerspreche, antwortete *Barbara von Petersdorff-Campen*, dass ein Mediator eine tragfähige und den Bedürfnissen der Mandanten entsprechende Lösung anstrebe. Die Vergütung steht dagegen nicht im Vordergrund, stattdessen führten gute Ergebnisse zu Empfehlungen als Mediator. *Anke Beyer* hob hervor, dass Mediation effizient, aber nicht notwendig schnell ablaufe. Entscheidend sei das Ergebnis für die Parteien, denen es nicht diene, wenn eine schnelle Lösung anschließend zu einem größeren Konflikt und höheren Kosten führe.

Abschließend diskutierten die Teilnehmer, warum es trotz positiver Grundeinstellung gegenüber Mediation nur geringe Fallzahlen gibt. *Daniela Lichti-Rödl* sah im gerichtlichen Umfeld die Notwendigkeit, dass die Richterkollegen möglichst alle geeigneten Fälle an den Güterichter verweisen. Gleichmaßen sollten auch Anwälte ihren Mandanten erklären, worin die Vorteile und Chancen des Güterichterverfahrens liegen. *Dr. Heike Alps* wies darauf hin, dass die Richter im Zivilprozess ohnehin in jeder Lage des Verfahrens auf eine gütliche Beilegung des Rechtsstreits bedacht sein sollen, so dass japanischen Mandanten proaktiv der zusätzliche besondere Nutzen des Güterichterverfahrens im Vergleich zum ohnehin durchzuführenden Gütertermin im Zivilprozess erläutert werden sollte. *Dr. Michael Groß* empfahl, bereits im Studium und im Staatsexamen Mediation verpflichtend zu behandeln. Informationsveranstaltungen für Unternehmen und Mandanten könnten helfen, Hürden abzubauen. *Anke Beyer* sah ein Problem in der Vertraulichkeit der Mediation – Erfolge würden nicht kommuniziert. Vor allem Unternehmen sollten über die Möglichkeiten von Me-

diation und ADR informiert werden. Nach positiven eigenen Erfahrungen kämen Mandanten bei neuen Konflikten oft wieder auf Mediatoren zurück. *Barbara von Petersdorff-Campen* betonte, dass es keine Konkurrenz zwischen Gerichten, Rechtsanwälten und Mediatoren geben sollte. Stattdessen gehe es darum, die für den jeweiligen Konflikt beste Lösung zu finden.

Im Ergebnis waren sich alle Beteiligten einig, dass sich das Mediationsangebot durchaus für die in Deutschland tätigen japanischen Unternehmen eigne. Durch die hohe Flexibilität des Verfahrens können japanische Besonderheiten hinreichend berücksichtigt werden. Es bedürfe aber noch erheblicher Überzeugungsarbeit. Dabei dürften die Kostenvorteile und die höhere Vertraulichkeit gegenüber herkömmlichen Verfahren die wichtigsten Argumente sein.

*Katharina Doll**

* Ass. iur., M.Sc., wissenschaftliche Mitarbeiterin im Projekt CHILE (A Comparative History of Insurance Law in Europe) am Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Wirtschaftsrecht und Rechtsgeschichte, Prof. Dr. Phillip Hellwege, M.Jur. (Oxford) an der Juristischen Fakultät der Universität Augsburg.