
Konfliktmanagement-Kongress 2014
Forum 2

- Güterichtermethodik – von der gesetzlichen Etablierung zur Professionalisierung –

Erfahrungen und Wünsche eines Güterichterhandlungs-“Kunden“

Prof. Dr. Martin Notthoff
Rechtsanwalt und Notar
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Hannover, den 20.09.2014

Erörterungsschwerpunkte

Erörterungsschwerpunkte

I. Einführung

II. Erfahrungen und Wünsche im Hinblick auf die GüterichterIn bzw. den Güterichter und die Güteverhandlung

1. Was zeichnet aus Sicht eines „Kunden“ eine „gute“ GüterichterIn bzw. einen „guten“ Güterichter aus?
2. Was wünscht sich der „Kunde“ einer Güteverhandlung von der Güteverhandlung?
3. Was wünscht sich der „Kunde“ einer Güteverhandlung von dem Präsidium des jeweiligen Gerichts, das Güteverhandlungen vor dem Güterichter anbietet?

III. Fazit

IV. Dank

I. Einführung

I. Einführung

1. **Vom Saulus zum Paulus**
2. **Anwaltliche Mitwirkung an etwa 50 Mediations- bzw. Güterichterverfahren**
3. **Feedback und Wünsche – ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit**

II. Erfahrungen und Wünsche im Hinblick auf die Güterrichterin bzw. den Güterrichter und die Güteverhandlung

II. Erfahrungen und Wünsche im Hinblick auf die Güterichterin bzw. den Güterichter und die Güteverhandlung

1. Was zeichnet aus Sicht eines „Kunden“ eine „gute“ Güterichterin bzw. einen „guten“ Güterichter aus?
 - a) Aktenkenntnis
 - b) Strukturieren und Visualisieren
 - c) Empathie, Kommunikationsfähigkeit, Gespür für Probleme
 - d) Unbedingter Wille zum Erfolg
 - e) Neuer Ansatz bei festgefahrener Diskussion
 - f) Vornahme einer rechtlichen Risikoeinschätzung bei Bedarf
 - g) Keine zwangsweise Teilnahme der Parteien – neben ihren anwaltlichen Vertretern - an einem Güterichterverfahren

II. Erfahrungen und Wünsche im Hinblick auf die Güterichterin bzw. den Güterichter und die Güteverhandlung

1. Was zeichnet aus Sicht eines „Kunden“ eine „gute“ Güterichterin bzw. einen „guten“ Güterichter aus?
 - h) Eher mehr „graue Haare“ als zu wenig
 - i) Erfahrung in dem Rechtsgebiet, auf das sich das Güterichterverfahren erstreckt, schadet nicht
 - j) Auswahl eines bestimmten Güterichters durch die Parteien
 - k) Im Vorfeld des Güterichtertermins telefonische Vereinbarung des Termins anstatt zahlloser Schriftsätze mit Terminsverlegungsgesuchen
 - l) Lediglich kurze Einführung in Struktur und Ablauf der Güteverhandlung zu Gesprächsbeginn
 - m) Keine Mitteilung an die Parteien, dass die Güteverhandlung keine zusätzlichen Kosten verursache

II. Erfahrungen und Wünsche im Hinblick auf die Güterichterin bzw. den Güterichter und die Güteverhandlung

2. Was wünscht sich der „Kunde“ einer Güteverhandlung von der Güteverhandlung?
- a) Maximal zwei bis drei Stunden Dauer
 - b) Etwas mehr „Führung“ und „Strukturierung“
 - c) Einzelgespräche zwischen Güterichter und beiden Parteien

II. Erfahrungen und Wünsche im Hinblick auf die Güterichterinnen bzw. den Güterichter und die Güteverhandlung

3. Was wünscht sich der „Kunde“ einer Güteverhandlung von dem Präsidium des jeweiligen Gerichts, das Güteverhandlungen vor dem Güterichter anbietet?
- a) Qualitätssicherung und Fortentwicklung der Güteverhandlung durch regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit den „Kunden“
 - b) Sinnvolle und einheitliche Gestaltung der Abgaben mediationsgeeigneter Verfahren an die Güterichterabteilung
 - c) Angenehme Verhandlungsatmosphäre erleichtert das Finden eines guten Ergebnisses; dies gilt auch für Räume und Einrichtung
 - d) Kleine Beratungszimmer für Einzelgespräche anstatt des zugigen Gerichtsflures
 - e) Organisation der Versorgung der Güteverhandlungsteilnehmer mit Getränken etc. möglichst durch Geschäftsstellenmitarbeiter, nicht durch den Güterichter höchstselbst

III. Fazit

IV. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

GÖHMANN Rechtsanwälte

Abogados Advokat Steuerberater Partnerschaft

Prof. Dr. Martin Notthoff, Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Versicherungsrecht

Landschaftstraße 6, 30159 Hannover

Tel. 0511.30277-36 ▪ Fax 0511.3027777 ▪ martin.notthoff@goehmann.de