

Forum 2

Mediation und Schlichtung in Erbsachen – The undiscovered country?

Referent: Christoph C. Paul,

Rechtsanwalt und Notar, Mediator (BAFM), Vorstandssprecher der
Bundesarbeitsgemeinschaft für Familien-Mediation (BAFM)

Moderator: Martin Schulz, Vorsitzender Richter am Landgericht Hannover

Protokoll: Dr. Luzia Tischler, Richterin am Landgericht Hannover

Gegenstand des Forums waren Bedeutung, Chancen und Risiken der Mediation in Erbsachen, Marketingstrategien zur Gewinnung von Mandanten und die Entwicklung erster praktischer Ansätze.

1. Bedeutung der Mediation in Erbsachen

Einleitend wurden die Teilnehmer dafür sensibilisiert, dass es bei der Klärung von Erbangelegenheiten häufig nicht lediglich um den reinen Akt des Vererbens als Machtposition des Erblasser geht, sondern vielmehr um einen Abschiedsprozess mit erheblichen Emotionen. Jeder Teilnehmer konnte dies ein Stück weit für sich erfahren, als er seinem jeweiligen Nachbarn darlegte und begründete, warum er einen ihm wertvollen Gegenstand an eine bestimmte Person vererben würde.

2. Mögliche Fallkonstellationen

Im Plenum wurden sodann mögliche Fallkonstellationen für erbrechtliche Mediationen erarbeitet. Zu differenzieren ist insoweit zwischen der Zeit vor und der Zeit nach dem Erbfall.

Für die Zeit vor dem Erbfall kommen beispielsweise in Betracht:

- Neufassung eines Testaments
- Entwicklung eines Erbvertrags
- Berücksichtigung der Wünsche der Erben
- Regelung vorweggenommener Erbfolge
- Versorgungsregelungen
- Schutz vor Zugriffen beispielsweise der Sozialbehörden
- Grundstücksübertragung, Einräumung von Wohnrecht/Nießbrauch verbunden mit Pflegeregelungen

- Enterbung und Einschränkung des Erbrechts
- Nachlassbewertung
- Erb- und Pflichtteilsverzicht
- Absicherung pflegender Dritter

Für die Zeit nach dem Erbfall kommen beispielsweise in Betracht:

- Auseinandersetzung einer Erbengemeinschaft
- Anfechtung eines Testaments
- Geltendmachen von Pflichtteilsansprüchen
- Erbauseinandersetzungen
- Auslegung eines Testaments/Erbvertrags
- Bewertung einer Erbschaft
- Vorbereitung einer Erbausschlagung

Deutlich wurde dabei, dass sich mehr Gestaltungsmöglichkeiten für die Zeit vor dem Erbfall ergeben. Der Anwendungsbereich der Mediation sollte auch aus diesem Grund nicht vorrangig in der Konfliktbereinigung nach dem Erbfall, sondern gerade auch in der Unterstützung der Beteiligten gesehen werden, vor dem Erbfall allseitig interessengerechte Lösungen zu entwickeln.

3. Erwartungen und Vorbehalte

Um den Beteiligten eine Mediation nahe bringen und sie erfolgreich durchführen zu können, ist es wichtig, sich die Ausgangsposition der verschiedenen Beteiligten zu vergegenwärtigen. So sind insbesondere die Erwartungen und Vorbehalte in Bezug auf die Mediation von Bedeutung, etwa für die Motivation der Beteiligten oder die Eignung der konkreten Fallkonstellation für eine Mediation.

In vier Kleingruppen wurden die möglichen Erwartungen und Vorbehalte der Beteiligten an eine bzw. gegenüber einer Erbmediation zusammengetragen.

Als mögliche Erwartungen an eine Erbmediation wurden erarbeitet:

- Familienfrieden
- Konfliktlösung
- Gerechtigkeit
- Sachverhaltsaufklärung
- Bestimmung der eigenen Position
- Übernehmen von Verantwortung für eine Lösung
- Gewinnung eines Erkenntnisprozesses
- schnelle und preiswerte Problemlösung
- Rechtsberatung
- Dankbarkeit der Erben
- Fairness des Verfahrens und des Ergebnisses
- Neutralität und Fachkompetenz des Mediators
- Ausgleich zwischen ungleichen Parteien
- verbindliche Einigung unter Interessenwahrung

Als mögliche Vorbehalte gegenüber einer Erbmediation wurden entwickelt:

- Unkenntnis des Verfahrens
- Angst
 - * zu unterliegen
 - * keine juristische Beratung zu erhalten
 - * vor unbeherrschbaren Emotionen
 - * vor dem durch den Erbfall drohenden Verlust
 - * vor der Verschlimmerung einer Auseinandersetzung
 - * vor einem Autonomieverlust
 - * vor dem Verlust oder der Aufgabe einer rechtlichen Position
 - * vor der Preisgabe von Privatsphäre
 - * vor zusätzlichen Kosten
 - * vor Enttäuschung
 - * vor der Konsequenz des Leerausgehens
- Bedenken hinsichtlich
 - * der Effektivität des Verfahrens
 - * der Umsetzbarkeit der Regelung

Es wurde festgestellt, dass Erwartungen und Vorbehalte sich regelmäßig als Gegenpole gegenüber stehen.

4. Marketing

Mit Hilfe eines Arbeitsblatts gingen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zunächst folgenden Fragen nach:

- 1) Welche persönlichen Eigenschaften sowie persönliche und fachliche Qualitäten trage ich in mir, die für die Erbmediation von Bedeutung sind ?
- 2) Welche persönliche Eigenschaften möchte ich in Zukunft noch mehr entwickeln, damit diese im Rahmen des Marketings für Erbmediation verstärkt wahrgenommen werden ?
- 3) Welche persönlichen Kontakte könnte ich nutzen, damit ich als Mediator in Erbsachen empfohlen werde ?

Im Plenum wurden als wichtige persönliche Eigenschaften zusammengetragen: Lebenserfahrung, sichtbares Einfühlungsvermögen und gleichzeitige Überzeugungskraft, die Akzeptanz des Todes als Teil des Lebenszyklus, Konfliktfähigkeit und –bereitschaft, Erfahrung in anderen Mediationsbereichen, Distanz zum Mandat, um nicht vereinnahmt zu werden, Fähigkeit ausgleichend zu vermitteln, Fachkompetenz, Gelassenheit im Prozess, Zuhören können, Kontaktfreudigkeit und –fähigkeit, Ergebnisoffenheit und Kreativität.

Der Referent erläuterte, nur ein individuelles Marketingkonzept sei erfolgversprechend. Nach seiner langjährigen Erfahrung eigne sich vor allem die Nutzung persönlicher Kontakte für die Akquise. Beispielsweise habe die Zusammenarbeit mit Steuerberatern regelmäßig zu Mandaten geführt.

5. Praktische Ansätze

Anhand an eines konkreten Beispielfalls wurden zunächst in vier Kleingruppen und anschließend im Plenum Ansätze erarbeitet, auf welchem Weg und mit welcher Argumentation nach Beauftragung durch einen Beteiligten die weiteren Beteiligten für eine Mediation gewonnen werden können.

Grundsätzlich stellt sich dabei die Frage, ob die weiteren Beteiligten durch den Auftraggeber der Mediation, den Mediator selbst oder eine dritte Person angesprochen werden sollten. Fraglich ist weiterhin, ob dies schriftlich oder im persönlichen Gespräch geschehen sollte.

Als mögliche Mittel zur Motivation der Beteiligten wurden beispielsweise genannt: Wecken von Neugier, Druckausübung (etwa im Hinblick auf Nachlassverbindlichkeiten) oder Fokussierung auf ein gemeinsames Problem der Beteiligten (z.B. Erbschaftssteuererklärung oder Nutzung einer Immobilie).

Für eine erfolgversprechende Akquise ist es danach bedeutsam:

- die Kontaktaufnahme mit den Beteiligten sorgsam zu überlegen
- den Handlungsbedarf für alle Beteiligten zu verdeutlichen
- für die Mediation als faires und lösungsorientiertes Verfahren zu werben

Abschließend stand der Referent für praktische Fragen wie Honorarhöhe und -vereinbarung zur Verfügung. Nach seinen Erfahrungen ist es dabei von Vorteil, die Frage des Honorars frühzeitig und offen anzusprechen.