

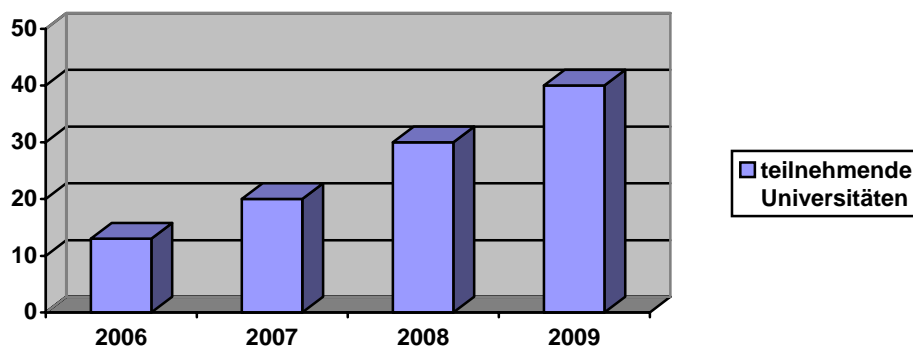
## Bericht über die 3<sup>rd</sup> International Commercial Mediation Competition

38 Cours Albert 1<sup>er</sup>, Paris. Zwischen den mondänen Häuserzeilen des 8. Arrondissements lehnt sich eine schlichte Fassade etwas unzugehörig zurück. Lässige Sicherheitsmänner hinter elektronischen Türen bestätigen den Eindruck hier nicht vor einem der üblichen Pariser Repräsentationsbau zu stehen.

Sprachgewirr surrt durch die Gänge. Reines pariser Französisch wird überdeckt durch Englisch in verschiedensten Variationen. Nicht nur die britische Mundart ist zu hören, sondern vielmehr ein Gemisch aus dem ratternden indischen, dem weichen chinesischen und dem breiten amerikanischen Akzent. Kein Zweifel, hier sind Menschen aus den verschiedensten Regionen der Welt versammelt, die sich etwas zu sagen haben. Was sie von anderen unterscheidet, sie hören ihren jeweiligen Gegenübern auch zu. Ja, sie messen sich sogar darin und nehmen an einem Wettbewerb teil, der das Zuhören bewertet. Unmöglich?

Die International Chamber of Commerce (“ICC”) sieht das anders und ist dabei eine solche Konkurrenz zur jährlichen Tradition zu machen. Diese erfuhr vom 14. – 18. Februar 2008 ihre dritte Auflage. Natürlich geht es nicht um das reine Zuhören. Wettbewerbsdisziplin ist vielmehr das friedliche Lösen eigener Konflikte mit Hilfe eines Dritten, ohne Entscheidungsmacht – die Mediation, genauer gesagt, die Wirtschaftsmediation. Diese hat ihren Ursprung als Technik zur alternativen Streitbeilegung (ADR) in heutiger Form im angelsächsischen Raum und gewann wegen der kurzen Erledigungsdauer, der geringen Kosten<sup>1</sup>, der hohen Erfolgsquote<sup>2</sup> und der großen Zufriedenheit der Parteien mit dem erreichten Ergebnis<sup>3</sup> in den letzten Jahren beständig an Bedeutung. So urteilt der Mediator David W. Plant gar: „We must talk, because we can“<sup>4</sup>. Zur Anwendung im internationalen Wirtschaftsleben bedarf es nun immer mehr gut ausgebildeter, erfahrener und interkulturell bewandeter Juristen. Um sie praktisch zu schulen und mediationsinteressierten Jurastudenten aus aller Welt die Chance zum gegenseitigen Kennenlernen und dem Fachgespräch mit erfahrenen Praktikern zu geben, rief die ICC 2006 einen Mediationswettbewerb nach dem Vorbild des Willem C Vis Moot Courts für Schiedsgerichtsbarkeit in Leben. Er soll die vom angelsächsischen Raum ausgehende Mediationsbewegung weiter unterstützen und auch in Kontinentaleuropa, Asien und Südamerika bekannter machen und stärken. Nimmt man hierfür die Teilnehmerzahl als Indikator, ist der Wettbewerb ein Erfolg. Beginnend mit 13 Universitäten, stieg die Teilnehmerzahl bisher kontinuierlich und wird im nächsten Jahr voraussichtlich bei 40 liegen.

Abbildung 1: Entwicklung der Teilnehmerzahl (Universitäten) an der Mediation Competition.



<sup>1</sup> Modellrechnung bei H. Eidenmüller „Vertrags- und Verfahrensrecht der Wirtschaftsmediation: Mediationsvereinbarungen, Mediatorverträge, Mediationsvergleiche, Internationale Mediationsfälle“ S. 67f.

<sup>2</sup> zur Evaluierungsproblematik: W. Besemer in „Mediation – Vermittlung in Konflikten“ S. 53 ff.

<sup>3</sup> H. Eidenmüller in „Mediation in der Anwaltspraxis“ S. 68.

<sup>4</sup> D. W. Plant „We must talk because we can – Mediating international intellectual property disputes“

Trotz dieser beeindruckenden Entwicklung und den hohen Zielen bleibt die Eingangs mit aufgeworfene Frage, inwiefern es sinnvoll ist, eine Form der kooperativen Konfliktbewältigung in Wettbewerbsform, also kompetitiv zu lehren. Sie stellt sich umso mehr, als die Teilnehmer im Wettbewerb Parteien und keine Mediatoren sind.

Bei einem solchen Ansatz darf natürlich nicht die Idee der Mediation, und der ihr zu Grunde liegenden Kommunikationstechniken, aus Kontrahenten Partner zu machen<sup>5</sup>, leiden. Die Wahrnehmung des Wortes Mediationswettbewerb als in sich widersprüchlich beruht auf zwei Punkten. Erstens wird aus der bewusst nicht kompetitiven Grundidee des Verfahrens dessen Friedfertigkeit per se geschlussfolgert. Zweitens erliegt man dem Denkfehler in nicht kompetitiven Disziplinen sei kein Wettbewerb austragbar. Ersteres verkennt, dass die Mediation zwei Teile hat. Zunächst wird der Lösungsraum erweitert und um zusätzliche Aspekte bereichert, dann kommt es zur Verteilung. Bei diesem letzten Schritt gilt das simple Prinzip, was der eine hat, kann der andere nicht haben, er wird es dann, wegen der zusätzlich gefundenen Lösungsaspekte, aber leichter akzeptieren. Trotzdem ist Wettbewerb vorprogrammiert und so selbst dem „friedlichen“ Mediationsverfahren immanent<sup>6</sup>. Die zweite Annahme ist empirisch falsch, was ein Blick auf Musikwettbewerbe oder Designpreise zeigt. Zugegeben, dabei geht es eher um Ästhetik, die Ähnlichkeit zu Debattierwettbewerben oder Mathematikolympiaden ist hingegen schwerer zu widerlegen. Ein Unterschied zu diesen besteht in der Aktionsrichtung. Der Mathematiker rechnet für sich und auch der Debattant hält seine Rede, wenn auch auf andere eingehend, alleine. So gesehen ist ein Mediationswettbewerb der ohne ästhetischen Hintergrund die Interaktion mit Anderen bewertet wohl einmalig. Das aber macht ihn umso reizvoller. Ein letztes Argument gegen eine Konkurrenz ist, dass eindeutigen Wertungskriterien fehlen. Die vergebenen Punkte bezeichnen z.B. die Fähigkeit zur Strukturierung des Prozesses, jene zu zuhören, Standpunkte, Interessen und Probleme zu erkennen und zu trennen und kreative Lösungen zu finden. Zugegeben, die Bewertungen der Punktrichter schwankten und subjektive Präferenzen bei der Beurteilung bestimmter Verhaltensweisen wird es immer geben. Dennoch ist es überraschend, wie klar man die Qualität(sunterschiede) von Medianten erkennen und bewerten kann. So steht also einer Mediation als Wettbewerb nichts entgegen. Vielmehr spricht die so kreierte Motivation dafür und wer die Jubelarien bei der Siegerehrung erlebte, kommt nicht um hin zu urteilen: “We must compete in mediation, because we can!”

Hierfür spricht auch das Niveau des Wettbewerbes, das sich, so die einstimmige Aussage der Beobachter, kontinuierlich gesteigert hat. In Bezug auf die Universität Heidelberg lässt sich dies mit einer sehr umfassenden und professionellen Vorbereitung erklären. Das Team wurde von Frau Dr. Nika Witteborg und Herrn Dr. Alexander Insam, beide Absolventen des Masterstudienganges Mediation an der Europa Universität Viadrina in Frankfurt/Oder betreut. Nach einführenden Schulungen zur Mediation allgemein sowie grundlegenden Gesprächs- und Fragetechniken stand ab Dezember die exakte Erarbeitung der 5 Wettbewerbsfälle im Vordergrund. Jede Universität erhielt deren generellen Sachverhalt sowie eine geheime Information der zu vertretenen Streitpartei. In deren Rolle schlüpfen zwei Studierende als Klient und Anwalt. Für den Wettbewerb in Paris war nun ein schriftlicher Representationsplan zu entwerfen, auf dem das grundlegende Verständnis des Falles, die widerstreitenden Positionen und Interessen sowie eine Verhandlungsstrategie zum möglichen Verhandlungsablauf dargelegt wurden. Den Abschluss der Vorbereitung bildeten der 2. Heidelberger Verhandlungsworkshop von Dr. Christian Duve, MPA und Überlegungen zur konkreten Rollenverteilung zwischen Anwalt und Klient und zum taktischen Vorgehen, etwa über Privatgespräche mit dem Mediator (caucus). Sie wurden in Probeverhandlungen bei Herrn RA Dr. Alexander Insam

---

<sup>5</sup> W. Ury in „Getting past no“ S. 24.

<sup>6</sup> F. Haft in „Verhandlung und Mediation“ S. 253.

(KPMG-Law, Frankfurt a.M.), Herrn RA Frank Fischer (Hengeler Mueller, Frankfurt a.M.) und Herrn RA Dr. Hans-Patrick Schroeder, M.L.E. (Freshfields Bruckhaus Deringer, Frankfurt a.M.) vertieft und einer fachmännischen Prüfung unterzogen. Finanziell wurde die Teilnahme durch die großzügige Unterstützung von den Kanzleien Clifford Chance, Linklaters und Quack, Gutterer & Partner unterstützt. Ihnen allen gilt unser herzlicher Dank.

Die Arbeit in Paris bestand zunächst in der Präzisierung der Representationspläne und letzten taktischen Überlegungen, bevor es in die eigentlichen Verhandlungen ging. Die Gegner waren in diesem Jahr von der National Law School of India University (Bangalore), der University of California (Hastings) sowie die Université de Versailles S<sup>t</sup>-Quentin-en-Yvelines und die Université de Bourgogne (Dijon). Während die zwei Richter in den Duellen gegen Bangalore und Versailles knapp aber einstimmig gegen das deutsche Team entschieden, gelang ihm ein einstimmiger Sieg über Dijon. Das spannendste Duell der Vorrunde gegen Hastings endete mit einem Unentschieden, sodass der Mediator entscheiden musste. Er kürte die späteren Finalisten aus Hastings zum Sieger. Folglich konnte sich das Team der Universität Heidelberg nicht für die Runde der besten Acht qualifizieren.

Auch wenn die Bewertungsbögen und das nach den Verhandlungen gegebene Feedback nicht immer aufschlussreich waren, stellte sich für uns Studierende alleine durch die gemachten Erfahrungen und Beobachtungen ein enormer Lerneffekt ein. So zeigten etwa Universitäten wie Bangalore und das Siegerteam aus São Paulo ganz verschiedene Ansätze eine Mediation zu gestalten. Außerdem konnten viele neue Kontakte geknüpft und Erfahrungen gesammelt werden, welche den Teilnehmern des nächsten Jahres zu Gute kommen werden.

Die vorgesehene Vergrößerung des Teilnehmerfeldes eröffnet zukünftig auch weiteren deutschen Universitäten die Chance sich im internationalen Wettbewerb zu messen. Eine solche Entwicklung wäre wünschenswert, denn die ICC International Mediation Competition stellt den einzigen Wettbewerb dieser Art weltweit dar und bietet den Studierenden so die einmalige Möglichkeit ihre Mediationsfähigkeiten zu verbessern, neue Erfahrungen zu sammeln und von hochrangigen Praktikern wertvolle Tipps zu erhalten.