

Kommunikation und Rhetorik für den Anwalt in der täglichen Praxis^{*)}

Dr. Ivo Greiter, Rechtsanwalt in Innsbruck.

I. Das Gespräch des Anwalts mit dem Mandanten¹⁾

II. Außergerichtliche Verhandlungen²⁾

III. Verhandlungen für Vergleichsgespräche im Gerichtssaal

1. Was ist das Ziel der Vergleichsgespräche im Gerichtssaal:

- ▶ Einen für den Mandanten günstigen Vergleich abschließen.
- ▶ Wenn dies nicht möglich ist, dürfen die Vergleichsgespräche keine negative Auswirkung auf die Position des Mandanten im weiterlaufenden Prozess haben.
- ▶ Weder der Richter noch die Gegenpartei dürfen den Eindruck gewinnen, unsere Position sei schwach, und wir seien deshalb an einem Vergleich interessiert.
- ▶ Der Mandant darf auch nicht durch meine Gespräche mit ihm und dann durch die Vergleichsgespräche bei Gericht den Eindruck gewinnen, ich sei ein schwacher Anwalt, ein Anwalt, der nicht in der Lage ist, seine Interessen mit Nachdruck und Härte zu vertreten.
- ▶ Der Mandant darf auch nicht den Eindruck gewinnen, dass ich als Anwalt den Prozess bereits als zumindest teilweise verloren ansehe und jetzt mit einem Vergleich versuche zu retten, was noch zu retten ist. Dies ist vor allem dann besonders wichtig, wenn der Anwalt die Prozessführung empfohlen hat.

2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel

- ▶ Dem Mandanten erklären, warum Vergleichsgespräche sinnvoll sind und geführt werden sollen, auch wenn ich zuvor die Prozessführung empfohlen habe.
- ▶ Die Initiative zu Vergleichsgesprächen möglichst dem Richter oder der Gegenpartei überlassen.
- ▶ Wenn die Position meines Mandanten sehr schlecht ist und ein Vergleich im Interesse meines Mandanten liegt, wird es vielleicht erforderlich sein, dass die Initiative doch von uns aus gesucht wird – aber sehr zurückhaltend. Eine Formulierung wäre zB: „Ich möchte nur sicherheitshalber fragen, ob Sie eine vergleichsweise Regelung von vorne herein unter allen

Umständen ausschließen.“ Die Antwort ist dann häufig ein Nein und damit ist der Weg zu entsprechenden Gesprächen offen.

- ▶ Der Betrag sollte möglichst erstmals von der Gegenpartei genannt werden.
- ▶ Ich kann dann leichter zu Gunsten meines Mandanten auch erheblich andere Ziffern nennen.
- ▶ Unser Interesse an einem Vergleich darf nicht zu deutlich gezeigt werden, da dies unsere Position schwächt.
- ▶ Der große Unterschied zu Vergleichsgesprächen außerhalb des Gerichtes liegt darin, dass vor Gericht der Richter als mit Autorität ausgestatteter, neutraler Dritter in Gesprächen mit eingebunden ist und „mitmischen“ kann.
- ▶ Hier sind also treffende und gute Argumente wichtig, weil der Richter nur damit überzeugt werden kann. Je bildhafter ein Argument ist, desto besser.
- ▶ Wenn die Gegenseite erlebt, dass der Richter meinen Argumenten Gewicht beimisst, erhöht das für die Gegenseite den Druck, weil der Richter bei Nichteinigung möglicherweise zu unseren Gunsten entscheiden wird.
- ▶ Gerade bei Verhandlungsgesprächen vor Gericht ist es wichtig, geduldig, kooperativ und freundlich zu bleiben und keinesfalls die Gegenpartei oder deren Anwalt verletzend anreden. Wer beleidigt wurde, wird nichts hergeben, um einen für uns günstigen Vergleich zu ermöglichen.
- ▶ Nur wenn ich die Person des Prozessgegners durch persönliche Wertschätzung stark mache, kann und will er etwas abgeben.
- ▶ Bei Vergleichsverhandlungen vor Gericht können meist mehrere Punkte Gegenstand der Lösung sein, z.B.
 - die Höhe des zu zahlenden Betrages,
 - die Fälligkeit des zu zahlenden Betrages,
 - die Verzinsung oder Nichtverzinsung des Betrages,
 - die Festlegung der Höhe der Zinsen,
 - die Wertsicherung oder Nicht-Wertsicherung des Betrages,
 - die Beibringungen einer Sicherheit wie Bürgschaft, Bankgarantie etc.,

^{*)} Mit Zustimmung des Autors dem Werk „Schlüsselqualifikationen“, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln, entnommen.

1) Siehe AnwBl 2010, 361 (Heft 07–08).

2) Siehe AnwBl 2010, 474 (Heft 10).

- der Abschluss eines gerichtlichen Vergleichs, der dann sofort vollstreckt werden kann,
- die Vereinbarung von Zinsen und Festlegung des Zinssatzes nur für die Zeit ab Fälligkeit, wenn also nicht bezahlt wird,
- der Verzicht auf z.B. 5% der Forderung, wenn zB in zehn Tagen gezahlt wird; wird nicht fristgerecht bezahlt, ist der gesamte eingeklagte Betrag samt Zinsen und Kosten vollstreckbar.
- Wer trägt zur Gänze oder teilweise die Gerichtskosten und die Anwaltskosten?
- Wenn die Zeit knapp wird, kann auch eine Unterbrechung oder Vertagung der Verhandlungen angeregt werden, um ohne Zeitdruck weiter zu verhandeln. Es sollte aber zügig weiter verhandelt werden, so dass der Schwung der Gespräche nicht verringert wird.
- Auch ein kurzes Verlassen des Gerichtssaals mit dem Mandanten ist sinnvoll, um alle Vor- und Nachteile eines Vergleichsvorschlages ungestört und offen erörtern zu können und, wenn erforderlich, auch die eigene Partei zu einer Zustimmung zu motivieren.
- Der Anwalt muss während der Gespräche auch immer mit überlegen, wie hoch die Gerichtskosten und Anwaltskosten sein werden, die der Mandant zusätzlich zu tragen hat, damit dieser weiß, was unter dem Strich für ihn herauskommt,
- Es gibt bei Vergleichsgesprächen oft Bereiche, in denen das Nachgeben für den Prozessgegner oder den eigenen Mandanten aus emotionalen oder „justament“ Gründen unmöglich ist. Oft findet sich dann ein Weg, wo durch Nachgeben hier ein vielleicht noch größerer Vorteil in einem anderen Bereich erzielt werden kann.

3. Beispiel

Bei schwer einbringlichen Forderungen hat sich in der Praxis die Vorgehensweise wie im folgenden Beispiel bewährt:

Ein Schuldner hatte einen Bankkredit von € 100.000,- aufgenommen, war jedoch – aus welchen Gründen auch immer – nicht mehr in der Lage, die Kreditraten zu zahlen und damit den Kredit zu tilgen.

Die Bank brachte die Klage ein. Banken können sich naturgemäß nicht auf eine schlichte Aussage des Schuldners, er habe kein Geld, verlassen, sondern müssen sich ein gerichtliches Urteil verschaffen, um eventuell auch erst viel später – zu ihrem Geld zu kommen.

Dem gegenüber steht das Interesse des Schuldners, sich der Zahlungspflicht zu entziehen. Solange gegen den Schuldner kein Urteil vorliegt, hat er nichts zu befürchten. Und wenn er den Prozess mit Verfahrenshilfe

früher Armenrecht führt, so belasten ihn auch die Kosten seines Anwalts nicht.

Die Bank stand vor dem Dilemma: Der Schuldner bestritt natürlich alles, was bestreitbar war, also dass es seine Unterschrift gewesen sei, dass der Saldo und die Zinsen richtig berechnet worden seien; er behauptet, man habe ihm zugesagt, die Forderung zu stunden, sie sei also nicht fällig, etc.

Auch wenn alle Beteiligten der Überzeugung waren, dass diese Einwände nur dazu dienten, die Urteilsfälligkeit zu verzögern, musste die Bank die Einwände ernst nehmen und Stück für Stück entkräften, damit der Richter den Schuldner zur Zahlung verurteilen konnte.

Solch ein Prozess mit einem unwilligen Schuldner kann bis zu einem rechtskräftigen Urteil des Obersten Gerichtshofes Jahre dauern. Da der Schuldner kein Geld hat, hat er nichts zu verlieren.

Für solche Fälle hat sich in der Praxis der sog „Prämienvergleich“ entwickelt:

Der Schuldner lässt ein Anerkenntnisurteil über den gesamten eingeklagten Betrag samt Zinsen und Kosten ergehen, und die Bank schließt dann einen Vergleich mit ihm, wonach er z.B. nur 80% der Schuld zahlen muss, dies jedoch entweder innerhalb von drei Monaten oder in monatlichen Ratenzahlungen.

Sollte die einmalige Zahlung oder auch nur eine der Ratenzahlungen nicht fristgerecht erfolgen, so muss der Schuldner den gesamten ursprünglich eingeklagten Betrag zuzüglich Zinsen und Kosten bezahlen und kann die Bank über diesen Gesamtbetrag Zwangsvollstreckung beantragen.

Für den Schuldner bietet diese Lösung die Möglichkeit, dass er bei Sofortzahlung oder Einhaltung der regelmäßigen Ratenzahlungen, also als sich bemügender Schuldner, von einem Teil der Forderung befreit wird. Für die Bank bietet diese Lösung den Vorteil, dass nicht viel Zeit und hohe Prozesskosten investiert werden müssen, die voraussichtlich vom Schuldner nicht eingebracht werden können. Darüber hinaus bekommt die Bank schnell ein Urteil, das bei Nichtzahlung durch den Schuldner in voller Höhe vollstreckbar ist.

4. Wie kann ich die Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen

Es werden bei Gericht laufend Vergleiche abgeschlossen. Manche bewähren sich, manche sind der Ausgangspunkt für neue Streitereien. Daraus können wir auch für uns lernen.

- Fragen Sie einfach Richter und Anwaltskollegen, mit welchen Vergleichen sie Erfolg hatten und wo es Probleme gab.
- Sie können auch Gerichtsverhandlungen besuchen. Bei vielen finden Vergleichsgespräche statt.
- Im Übrigen s Abschnitt II. Z 4 im AnwBl 2010, 478