

## **Die Güteverhandlung**

Ablauf: Das Gericht soll in jeder Lage des Verfahrens versuchen, die Streitigkeit durch einen Vergleich zu beenden (§ 278 ZPO). Es soll das ganz besonders am Anfang tun. Deswegen „geht“ der ersten mündlichen Verhandlung eine „Güteverhandlung voraus“, in der das Gericht mit den Parteien ein Vergleichsgespräch führt. Ist dieses erfolglos, „soll sich die mündliche Verhandlung unmittelbar anschließen“ (§ 279 ZPO).

Der Richter schildert den Sachverhalt, wie er ihn bisher verstanden hat, und erläutert seine vorläufige Bewertung des Rechtsstreits und damit die Risiken für beide Seiten.

Hinsichtlich technischer Fragen halten Richter sich meist zurück und verweisen darauf, dass sie dazu gegebenenfalls ein Sachverständigengutachten einholen müssen. Damit bewirken sie, dass die Parteien den Ausgang des Prozesses ziemlich schlecht abschätzen können, und erhöhen deren Vergleichsbereitschaft. Die Parteien dürfen kaum erwarten, dass der Richter detailliert auf die technische Seite des Rechtsstreits eingeht. Er kann einfach nicht viel Kenntnis von den vielen Sachthemen haben, mit denen er täglich konfrontiert wird.

Sie müssen zuhören, solange der Richter die Sach- und Rechtslage erörtert. Höchstens Ihr Rechtsanwalt darf den Richter ausnahmsweise darauf hinweisen, dass dieser den Sachverhalt falsch verstanden habe und deswegen falsch darlegen würde. Sie können Ihren Rechtsanwalt auf solche Fehler – unauffällig – hinweisen. Manchmal stellen Richter auch innerhalb ihrer Darstellung Fragen.

Anschließend haben die Parteien Gelegenheit, sich zur Darstellung des Richters zu äußern. Richter sprechen gerne auch die Parteivertreter an: Diese können oft den Sachverhalt kompetenter als ihr Rechtsanwalt erläutern, und das ohne Filterung durch ihren Rechtsanwalt, also ungeschützt.

Die Parteivertreter können auch von sich aus etwas sagen; das kann aber – mangels Filterung – ihrer Sache schaden. Im Zweifelsfall sollten Sie sich mit Ihrem Rechtsanwalt – unauffällig – abstimmen. Er kann Sie auch – beispielsweise mit einem Wink – auffordern, dass Sie etwas sagen oder dass Sie statt seiner auf eine Frage des Richters antworten.

Manche Richter fragen nach ihrer Darstellung dezent, ob die Parteien einen Vergleichsvorschlag von ihm hören wollen. Solche Vergleichsvorschläge werden nach meiner Erfahrung der Situation oft ziemlich gerecht. Manche Richter kennen nur zwei Vorschläge und machen diese eher von sich aus: 50:50 oder 80:20 (bzw. 90:10). Wenn erkennbar Luft in Forderungen ist (d.h. sie erkennbar überhöht sind), reduzieren Richter die Berechnungsbasis vorab.

Jeder Parteivertreter kann eine Auszeit nehmen, um sich mit seinem Rechtsanwalt zu besprechen, auch um bei den „Oberen“ um Zustimmung zu fragen.

Der Vergleichsvorschlag des Richters beeinflusst die Entscheidungsfindung der Parteien erheblich. Jede Partei muss davon ausgehen, dass die andere Partei kaum einen für sie schlechteren Vergleich als den vom Richter vorgeschlagenen akzeptieren wird. Dementsprechend ist der Vorschlag das einzige, an dem die Parteien sich festhalten können. – Jeder Rechtsanwalt kann seine Mandantin von vornherein darauf einstimmen, dass diese mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit nicht mehr herausholen können, als was der Richter vorschlagen werde.

Allerdings müssen Sie die Situation in Rechnung stellen, dass Sie dem Vorschlag zustimmen, die Gegenseite diesen aber für sich aufge bessert haben will. Der Richter kann diesem Verlangen folgen („Wie kann ich einen Vergleich zustande bringen?“). Für ihn ist sein Verhalten plausibel, weil er doch nun wirklich nur einen Vorschlag gemacht habe, ohne die Sache genau zu kennen.

Der Richter kann zulassen, dass ein Vergleich widerruflich geschlossen wird, sei es weil ein Rechtsanwalt unbeschadet seiner Vollmacht eine Weisung seiner Mandantin hat, einen Vergleich, wie er jetzt im Raum steht, nicht zu schließen, sei es dass der – anwesende – Parteivertreter wegen der Höhe des Betrags die Genehmigung seiner Gesellschafter benötigt.

Vergleichsdruck: Manche Richter drängen den Parteien einen Vergleich auf; sie können beiden Seiten hervorragend klar machen, dass jede Seite den Prozess eigentlich nur verlieren könne. So ist es nicht verwunderlich, dass vielfach von der „Vergleichsquetsche“ die Rede ist. Der Richter hat wieder ein Fall abgeschlossen.<sup>6</sup> Bei Streitigkeiten über technische Sachverhalte braucht er sich nicht auf einem Sachgebiet zu bewegen, auf dem er unsicher ist.

Richter drängen aber auch im Interesse der Parteien auf einen Vergleich. Richter sagen oft glaubhaft, dass es sie weniger Zeit kosten würde, ein Urteil zu schreiben als die Parteien im Interesse des Rechtsfriedens zu einem Vergleich zu bringen.

Eines sollten Sie als Regel beachten: Wenn Sie es dazu kommen lassen, dass der Richter einen Vergleichsvorschlag macht, sollen Sie diesen auch annehmen. Erstens kann der Richter bei einem solchen Vergleichsvorschlag gewisse formale Umstände, die eine Seite treffen könnten, etwas zurückstellen, also eine gerechtere Lösung schaffen, als es das Gesetz vorsehen würde; das dient wirklich dem Rechtsfrieden.

Zweitens kann der Prozess für die Partei, die einen Vergleichsvorschlag ablehnt, deutlich ungünstiger als nach dem Vergleichsvorschlag ausgehen. Das mag daran liegen, dass der Vergleichsvorschlag für diese Partei etwas günstiger als das war, was sich aus der Rechtslage ergab, nämlich der Prozessverlust. Letzteres liegt

---

<sup>6</sup> Das Problem ist schon über hundert Jahre alt, wie das Zitat aus den (österreichischen) Jahresblättern aus dem Jahre 1898, 604 zeigt, auf das Peter G. Mayr, *Der gerichtliche Vergleichsversuch*, Wien 2002, S. 33, hinweist: „Nicht wenige von diesen mit mehr als sanfter Gewalt herbeigeführten Vergleiche schädigen die Parteien und die Erhabenheit der Justiz“.

insbesondere daran, dass Klagen auf Rückgängigmachung von Verträgen kaum nach dem Grad des Verschuldens der Parteien entschieden werden, sondern dass es weitestgehend um „berechtigt/nicht berechtigt“, also um Ja-/Nein-Entscheidungen geht.

Der enttäuschende Ausgang mag daran liegen, dass derjenige, der einen Vergleichsvorschlag eines Gerichts ablehnt, „exemplarisch“ behandelt wird. Man weist einen Vergleichsvorschlag nicht zurück!

Das könnte in einer Situation geschehen, die der Richter so oder so bewerten kann.<sup>7</sup> Beispielsweise kann die Entscheidung nur davon abhängen, wie ein unklares oder sogar widersprüchliches Dokument auszulegen ist, und die Chancen für beide Parteien etwa gleich sind. Da mag sich der negative Eindruck ergeben.

Muss der Rechtsanwalt damit rechnen, dass seine Mandantin einen Vergleichsvorschlag des Richters nicht akzeptieren wird, muss er also möglichst verhindern, dass es überhaupt zu einem Vergleichsvorschlag des Richters kommt.

Höhe des Vergleichs: Richter dürften sich im Wesentlichen durch zwei Gesichtspunkte leiten lassen: Welcher Vergleichsvorschlag dürfte fair sein? Bei welchem kommt ein Vergleich zustande?

Im Hinblick auf die Schlüssigkeit des Vortrags einer jeden Seite kann sich der Richter ein einigermaßen plausibles Bild schaffen [siehe Kapitel 2 unter „Abfassen der Klageschrift“, S. 18]. Hinsichtlich der Tatsachen werden ihm oft sehr unterschiedliche Stories aufgetischt. Möglicherweise kann er sich auf Grund des Gesamtzusammenhangs daraus einen Reim machen. Ihm bleibt aber oft nur übrig, hinsichtlich der Tatsachen vorsichtig zu sein, also im Zweifelsfall zu gleichwahrscheinlich zu tendieren.

Schon deswegen muss die Klägerin von einem Vergleichsvorschlag des Richters ausgehen, der unter ihrem Erwartungswert für das Urteil liegt (Erfolgswahrscheinlichkeit x Streitwert). Für eine Beklagte mit mäßigen Aussichten stellt sich die Situation anders herum dar.

Der Richter dürfte seinen Vergleichsvorschlag in Abhängigkeit von der Erfolgswahrscheinlichkeit unterschiedlich ausrichten. Bei einer *sehr hohen* Erfolgswahrscheinlichkeit kann er diese Partei auffordern, der anderen ein Trostpflaster zukommen zu lassen, um die Sache schneller und etwas freundlicher zu beenden. Das kann man mit 10 bis 20% ansetzen. Das dient dem Rechtsfrieden und erspart das Schreiben des Urteils.

---

<sup>7</sup> Tiller, Martin und Klein, Anke, Die fünf häufigsten Anwaltshaftungsfälle – und wie man sie vermeiden kann!, BRAK-Mitteilungen 2-2013, S. 65 ff, 69: „Der Druck entsteht zum einen dadurch, dass nicht wenige Richter den Parteien den Eindruck vermitteln, die Ablehnung eines Vergleichs werde das Gericht gegen die Partei aufbringen und man bekomme es möglicherweise im Urteil heimgezahlt.“

In dem angrenzenden Bereich mit nur *hoher* Erfolgswahrscheinlichkeit für eine Partei muss der Richter der anderen Partei den Vergleich erträglich machen. Dementsprechend dürfte der Vergleichsvorschlag für die andere Partei ebenfalls günstiger als der sachgerechte Erwartungswert für ein Urteil ausfallen.

Im verbleibenden *mittleren* Bereich liegt ein Vergleichsvorschlag 50:50 nahe. Der Richter bräuchte nicht viel Zeit in die Vorbereitung zu investieren. Allerdings dürfte ein gut begründeter Vergleichsvorschlag die Vergleichsbereitschaft erhöhen.

In die Prognose sind Erfahrungen einzubeziehen, wie Richter dazu tendieren, Forderungen zu bewerten:

- Zinsen werden eher nur ein bisschen in den Vergleichsvorschlag einbezogen. Sie werden also stärker als die Hauptforderung gekürzt.<sup>8</sup>
- Bei Waren wird die Gewinnspanne gerne herausgestrichen. Bei eigener Standardsoftware des Auftragnehmers macht sich das besonders stark bemerkbar. Denn die reinen Herstellungskosten für die gelieferte Kopie sind im Verhältnis zum Verkaufspreis äußerst gering.

Die Höhe der bisher erbrachten Zahlungen kann einen Einfluss auf den Vergleichsvorschlag haben, wenn sie etwas, aber nicht sehr von dem abweicht, woran der Richter als seinen Vergleichsvorschlag denkt. Beispiel: Der Auftragnehmer habe bereits 70 % der Vergütung erhalten. Er hat nach einem aus seiner Sicht unberechtigten Rücktritt des Kunden die restlichen 30 % der Vergütung eingeklagt. Erwartungsgemäß hat die Beklagte Widerklage auf Rückzahlung der bereits gezahlten 70 % der Vergütung erhoben. Wenn sein Erwartungswert aus seiner Sicht bei nur 80% liegt, liegt es nahe, dass der Richter vorschlägt, dass weder die Klägerin noch die Beklagte/Widerklägerin etwas bekommen. Das spiegelt sich in Formulierungen wieder, die es für diese Situation gibt, beispielsweise: „Wie es steht und fällt.“ oder „Schlicht um schlicht.“ oder „Null zu Null.“ – Der Rechtsanwalt hätte wohl besser von einer Klage abraten sollen!

---

<sup>8</sup> Meine Erfahrungen von Hamburg bis München: Hamburger sind Kaufleute, Zinsen werden selbstverständlich berücksichtigt. In München werden Zinsen laut Aussagen der Richter in meinen dortigen Prozessen grundsätzlich nicht berücksichtigt.