

# Mediation und Prozessfinanzierung – eine sinnvolle Kombination?

Drei Thesen zu den gegenseitigen Wechselwirkungen

Rechtsanwältin Birte Anderson und  
wissenschaftlicher Mitarbeiter Raffael Probst, München

**Auf den ersten Blick scheint die Kombination ungewöhnlich und wenig zielführend, lebt doch der Prozessfinanzierer von gewonnenen Prozessen und die Mediation von kreativen Konfliktlösungen abseits reiner Rechtsansprüche. Doch neue Formen der Konfliktbeilegung wirken auch in die Prozessfinanzierung hinein. Die Autoren erläutern, wann Mediation und Prozessfinanzierung zusammenpassen und ein geeigneter Konflikt – bei zugesagter Prozessfinanzierung – in eine Mediation überführt werden kann. Wie das in der Praxis funktioniert, welche wechselseitigen Auswirkungen dies hat und was das für die Beteiligung des Prozessfinanzierers bedeutet, zeigen die Autoren auf.**

## I. Mediation und Prozessfinanzierung

Das Mediationsgesetz bietet in § 1 Abs. 1 eine gesetzliche Definition für die Mediation. Sie ist „ein vertrauliches und strukturiertes Verfahren, bei dem Parteien mit Hilfe eines oder mehrerer Mediatoren freiwillig und eigenverantwortlich eine einvernehmliche Beilegung ihres Konfliktes anstreben“. Der Gesetzgeber hat damit der Tatsache Rechnung getragen, dass aus dem Portfolio der alternativen Streitbelegungsverfahren sich in der jüngeren Vergangenheit der Mechanismus der Mediation als der populärste herausgestellt hat.<sup>1</sup>

Kernelement und wesentliches Charakteristikum der Mediation ist die Einbindung eines neutralen Dritten, der die Parteien bei der strukturierten Suche nach einer einvernehmlichen Lösung unterstützt. Als wesentlicher Erfolgsfaktor der Mediation hat sich insbesondere der Umstand erwiesen, dass die Parteien sich mit Unterstützung des neutralen Dritten zunächst von Positionen (also einem konkret ausgestalteten Wunschergebnis) zu Interessen (also den Faktoren, welche die Entstehung dieser Wunschergebnisse bedingt haben) zurückorientieren<sup>2</sup>. In dem Bewusstsein der Interessen, welche das ursprüngliche angestrebte Verhandlungsergebnis bedingten, gelingt es oftmals, gemeinsame Ziele zu identifizieren, Werte zu schaffen und harte Verteilungskämpfe durch Wertschöpfung in Win-Win-Situationen für beide Seiten zu verwandeln.

Allzu oft werden derartige Verläufe als naive Idealvorstellung und damit praxisfern abgetan – Anwendungsstatistiken zeigen jedoch ein völlig anderes Bild: Die Erfolgsquote der Mediation<sup>3</sup> wird zwischen 70 Prozent<sup>4</sup> und 90 Prozent<sup>5</sup> angegeben, wnnegleich auch nicht immer das vielbeschworene Joint-Venture als ultimative Win-Win Situation herauskommen mag. Für diesen Beitrag soll die Erkenntnis genügen, dass Mediation

in der Praxis zur Anwendung kommt und in der Phase der Wertschöpfung das Entstehen kreativer Ideen begünstigt wird.

Die Prozessfinanzierung (also die Finanzierung von Rechtsansprüchen Dritter gegen Erfolgsbeteiligung) hat auf den ersten Blick wenig mit Mediation zu tun. „In the law, the only thing certain is the expense<sup>6</sup> – dass das Recht kostet, ist eine alte Weisheit. Neben eigenen Mitteln oder Bankkredit, staatlicher Prozesskostenhilfe oder Rechtsschutzversicherung gibt es die gewerbliche Prozessfinanzierung, um jene (Konflikt-)Kosten zu finanzieren. Der Grundgedanke der Prozessfinanzierung ist es, aussichtsreiche Ansprüche durchzusetzen, die ohne die wirtschaftliche Unterstützung durch einen gewerblichen Prozessfinanzierer ansonsten nicht geltend gemacht werden könnten. Nicht mehr, aber auch nicht weniger. Ein Prozessfinanzierer ist weder Robin Hood, noch ist er ein (Ab-)Zocker. Er ist vielmehr ein Investor, der Geld in einen (aussichtsreichen) fremden Rechtsanspruch anlegt, und hat gemeinsam mit dem prozessführenden Anwalt – aber vor allem mit dem betreffenden Anspruchsinhaber – nur ein Ziel: die best- und schnellstmögliche Durchsetzung des Anspruchs.

Voraussetzung für eine Prozessfinanzierung sind (Zahlungs-)Ansprüche von mindestens 100.000 Euro<sup>7</sup>, ausreichende Bonität des Anspruchsgegners und überwiegende Erfolgsaussichten. Letzteres ist das Entscheidende und zugleich Schwierigste. Hier ist der Anwalt gefragt, der das Mandat betreut. Er muss nach einer Prüfung der Sach- und Rechtslage und Aufbereitung des Falles eine realistische Einschätzung abgeben, auf die der Prozessfinanzierer wiederum seine eigene, interne Prüfung und Risikoanalyse durch Syndikusanwälte sowie externe Experten und Sachverständige aufsetzen kann.

In der Praxis werden grundsätzlich Fälle mit Prozessabsicht an den Finanzierer herangetragen, allerdings sind einige davon mit Mediationsaussicht, was den Betroffenen oftmals gar nicht bewusst ist. Klassischerweise kommt es daher zunächst zu einer „normalen“ Finanzierungsanfrage, doch im Rahmen der Prüfung durch den Prozessfinanzierer wird das Mediationspotential<sup>8</sup> entdeckt und im Idealfall umgesetzt, mit der Option, im Falle einer Nichteinigung zurück ins streitige Verfahren zu wechseln.

Praxisfern ist hingegen, dass eine reine Mediationsfinanzierung angefragt wird – die Verfasserin hat dies in zehn Jahren Prozessfinanzierungstätigkeit erst einmal erlebt. Das ist auch nachvollziehbar, denn wenn der Weg in die Mediation feststeht, ist die (Fremd-)Finanzierung wenig sinnvoll, da die Kosten (meist) überschaubar sind und zu diesem Zeitpunkt bereits von beiden Parteien eine Win-Win-Situation angestrebt wird, welche in den meisten Fällen auch erreicht wird. Warum dann noch einen Teil des Erlöses an den Prozessfinanzierer abgeben?<sup>9</sup> Außerdem ist ohne eine anwaltliche Auf-

1 Greger/Unberath, MediationsG, § 1, Rn. 37.

2 Grundlegend hierzu: Fisher/Ury/Patton, Getting to Yes (1991), S. 18 ff.

3 Überblick bei Duve/Eidenmüller/Hacke, Mediation in der Wirtschaft, 2. Aufl., S.65.

4 Isermann, RuP 2011, 9, 11.

5 Hess, ZZO 2011, 137, 141.

6 Samuel Butler, Engl. Schriftsteller und Satiriker, 1835 – 1902.

7 Vgl. die drei größten Prozessfinanzierer Deutschlands: Foris AG (Bonn) 200 000 Euro, Legial AG (München) 100 000 Euro und Roland Prozessfinanz AG (Köln) 100 000 Euro.

8 Zur Mediationseignung von Konflikten: Schröder in Fritz/Pielsticker, Mediationsgesetz, Methodik V, Rn. 1 ff.

9 Der Prozessfinanzierer erhält für sein Finanzierungsengagement im Erfolgsfall eine Beteiligung am Erlös. Maßgeblich hierfür ist der Betrag, der vom Anspruchsgegner schließlich aufgrund eines Urteils oder Vergleichs tatsächlich gezahlt wird, abzüglich der verauslagten Kosten. Die Erfolgsbeteiligung liegt grundsätzlich bei 30 Prozent und reduziert sich bei Mediationen oder sonstigen außergerichtlichen Streitbelegungen auf 20 Prozent aufgrund der kürzeren Verfahrensdauer und in der Regel geringeren Risikübernahme.

bereitung keinerlei Risikoeinschätzung durch den Prozessfinanzierer möglich<sup>10</sup>, so dass auch schon aus diesem Grund keine direkte Mediationsfinanzierung angefragt werden kann.

## II. Drei Thesen

Sofern es im Rahmen einer Prozessfinanzierungsanfrage zu einem (vorübergehenden) Übergang in eine Mediation kommt, ergeben sich mehrere Besonderheiten, die anhand dreier Thesen dargestellt werden sollen.

### 1. These:

„Die Aussicht auf ein Mediationsverfahren ist ein positiver Faktor in der Prozessrisikoanalyse.“

Die Hauptaufgabe eines Prozessfinanzierers besteht darin, aus der Vielzahl von Anfragen aussichtsreiche Fälle herauszufiltern. Hierbei werden die tatsächlichen und rechtlichen Aspekte des durchzusetzenden Anspruchs geprüft und bewertet, um die möglichen Erfolgsaussichten zu ermitteln. Das Prozess(kosten)risiko wird in Relation zu dem zu erwartenden Ertrag gesetzt und die Chancen und möglichen Gefahren des angestrebten Gerichtsverfahrens analysiert. Dabei spielt jahrelange Finanzierungserfahrung ebenso eine Rolle wie hohe juristische Expertise. Da der Anspruchsinhaber in der Regel die Finanzierung eines gerichtlichen Verfahrens beabsichtigt, spielt die Aussicht auf ein Mediationsverfahren als Alternative grundsätzlich keine Rolle. Lediglich die Erfolgsaussichten eines schlussendlichen Prozesses sind maßgeblich.

Allerdings haben Mediationen – wie aufgezeigt – eine außergewöhnlich hohe Erfolgsquote und führen zumeist binnen kürzester Zeit zu einem positiven Ergebnis. Da auch und insbesondere für einen gewerblichen Finanzierer eine schnelle Rendite aus weniger eingesetztem Kapital wirtschaftlich interessanter ist als langwierigere Verfahren mit hohem Cash-Bedarf, muss die Aussicht auf eine Mediation gleichwohl in der Prozessrisikoanalyse berücksichtigt werden. Insofern beeinflusst die hohe Erfolgsquote bei Mediationen die Entscheidungsfindung der Prozessfinanzierer.

Daraus folgt, dass die Aussicht auf ein Mediationsverfahren das „Zünglein an der Waage“ sein kann, welches zumindest informell die Entscheidung des Prozessfinanzierers in Zweifelsfällen positiv beeinflusst und ihn zu einer Übernahme der Finanzierung – von Mediation und nachfolgend Gerichtsverfahren (falls die Mediation scheitert) – veranlasst. Das heißt: Der Anspruchsinhaber bekommt zusätzlich zum kontradiktorischen Verfahren, das ihm als beste Nichteinigungsalternative bleibt, sogar mehr, als er eigentlich angefragt hat.

*Ergebnis:* Der Prozessfinanzierer als neutrale Instanz ist oftmals der Erste, der überhaupt das Potential einer Mediation im Fall erkennt und diese Form der außergerichtlichen Konfliktlösung anregt. Aufgrund der nachweislich hohen Erfolgsquote bei Mediationsverfahren schlägt sich dies als positiver Faktor in seiner Prozessrisikoanalyse nieder.

### 2. These:

„Die Prozessfinanzierung hat Einfluss auf die Nichteinigungsalternativen und damit auf den Konsensspielraum.“

Es stellt sich die Frage, inwiefern die Beteiligung eines Prozessfinanzierers den Ablauf einer Mediation beeinflusst –

sei es bereits durch den Abschluss des Prozessfinanzierungsvertrages, sei es durch die Offenlegung dieses Finanzierungsweges.

#### a) Auswirkungen auf Seiten des Anspruchstellers

Die Beteiligung eines Prozessfinanzierers indiziert zunächst, dass sich der Anspruchsteller mit den Erfolgsaussichten und Erwartungen eines Gerichtsprozesses beschäftigt hat. Das hieraus resultierende Risiko- und Problembewusstsein kann sich positiv auf den Verlauf der Mediation auswirken, da somit zumindest auf Seiten des Anspruchstellers vermindert mit unrealistisch überhöhten Erwartungen und dem häufigen Phänomen der zu optimistisch beurteilten Erfolgsaussichten<sup>11</sup>, so genannte Overconfidence, zu rechnen ist.

Die Beteiligung eines Prozessfinanzierers verkompliziert die Lage jedoch auch, da eine Partei, die mit einem Prozessfinanzierer arbeitet, erhöhte Anforderungen an den Inhalt eines möglichen Mediationsvergleiches haben kann: Naturgemäß wird jede Partei einem Konsensvorschlag nur dann zustimmen, wenn dieser eine vorteilhaftere Lösung als andere zur Verfügung stehende Alternativen darstellt. Die sogenannten Nichteinigungsalternativen<sup>12</sup> stellen daher Begrenzungen des möglichen Einigungsspielraums dar. Vereinfacht gesagt: Je besser eine Partei im Falle einer Nichteinigung steht, umso höhere Anforderungen wird sie an eine mögliche Einigung stellen. Das Hinzuziehen eines Prozessfinanzierers wertet die Nichteinigungsalternative des Einleitens eines kontradiktorischen Verfahrens auf, da es den Anspruchsteller im Falle eines Unterliegens vor Gericht in finanzieller Sicht völlig absichert<sup>13</sup> und somit weniger abhängig von einer konsensualen Lösung macht.

Weiterhin ist der Anspruchsteller durch seine Vereinbarung mit dem Prozessfinanzierer verpflichtet, bei Abschluss einer Einigung einen Anteil an den Prozessfinanzierer abzugeben. Zwar reduziert sich die an den Finanzierer zu zahlende Erlösbeteiligung von den üblichen 30 Prozent auf nur 20 Prozent, doch wird der Anspruchsteller diese Verpflichtung dennoch in seine Bewertung eines möglichen Einigungsvorschlags des Anspruchsgegners einfließen lassen und dadurch die Anforderungen an den Konsens bewusst oder unbewusst anheben.

#### b) Auswirkungen der Offenlegung der Prozessfinanzierung im Mediationsverfahren

Die Frage, ob die Vereinbarung zwischen dem Anspruchsteller und dem Prozessfinanzierer im Zuge der Mediation offen gelegt werden soll, stellt sich oftmals bereits dann, wenn es darum geht, ob ein Vertreter des Prozessfinanzierers bei der Mediation anwesend sein kann. Das Mediationsgesetz regelt in § 2 Abs. 4, dass Dritte nur mit der Zustimmung aller Parteien einbezogen werden dürfen<sup>14</sup>. Der Prozessfinanzierer muss daher entweder auf die Teilnahme an der Mediation verzichten, oder aber auf das Einverständnis des Anspruchsgeg-

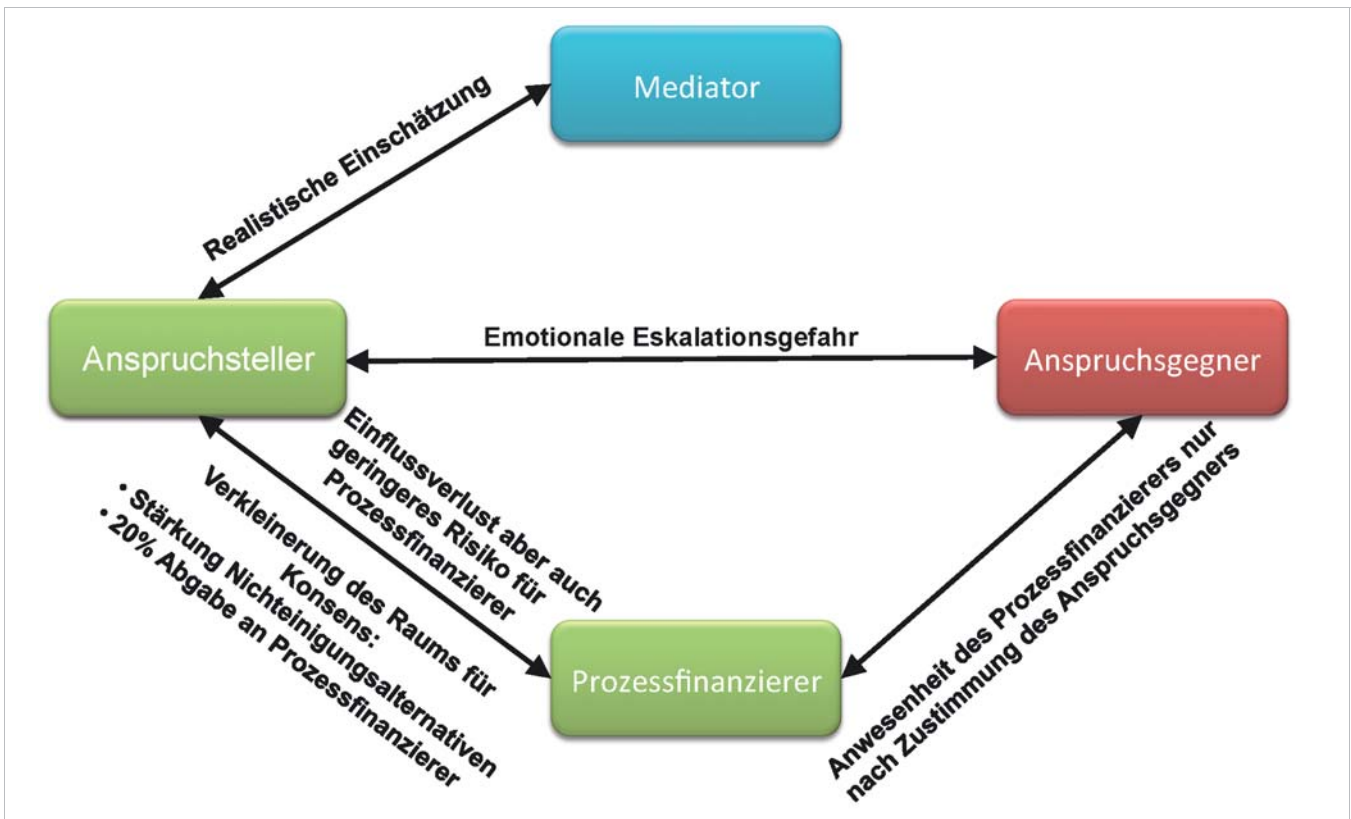
<sup>10</sup> Dem Prozessfinanzierer ist eine originäre rechtliche Beurteilung des Sachverhalts aufgrund des Rechtsdienstleistungsgesetzes nicht gestattet. Er darf lediglich auf eine anwaltliche Vorprüfung aufsetzen.

<sup>11</sup> Vgl. *Bühning-Uhle/Eidenmüller/Nelle*, Verhandlungsmanagement, S. 44.

<sup>12</sup> Einführend: *Fisher/Ury/Patton*, *Getting to Yes* (1991), S. 10 ff.

<sup>13</sup> Der Prozessfinanzierer übernimmt sämtliche anfallenden Kosten ab Vertragsabschluss, d. h. Anwaltsgebühren, Gerichtskosten, Kosten für Sachverständigengutachten, etc.. Zusätzlich trägt er das vollständige Verlustrisiko für den Fall, dass der Rechtsstreit verloren geht. Im Gegenzug erhält er bei Obsiegen die zuvor vereinbarte Erlösbeteiligung.

<sup>14</sup> Zur Person des Dritten in der Mediation: *Greger/Unberath*, *MediationsG*, § 2, Rn. 133.



Die möglichen Wechselwirkungen zwischen Anspruchsinhaber, Prozessfinanzierer, Mediator und Anspruchsgegner.

ners hoffen, was in der Praxis freilich erst nach Offenlegung seiner Beziehung zur klagenden Partei möglich sein wird.

Für den *Anspruchsteller* würde ein Fernbleiben des Prozessfinanzierers einen faktischen Abfluss juristischen Sachverständnisses bedeuten, insbesondere da es oftmals der Rat des Prozessfinanzierers war, der zum Mediationsversuch geführt hat. Diese Unterstützung, derer er sich in einem gerichtlichen Verfahren hätte gewiss sein können, bliebe ihm nun ausgerechnet in der Mediation versagt. Andererseits ist es gerade ein Charakteristikum der Mediation, dass Rechtsbeistand zwar möglich, aber nicht nötig ist, dennoch kann die Expertise des Prozessfinanzierers auch bei der Streitbeilegung von Gewinn sein.

Für den *Anspruchsgegner* könnte bei Offenlegung der Prozessfinanzierung grundsätzlich der Eindruck entstehen, dass der Anspruchsteller nicht an einer Streitbeilegung im Wege der Mediation interessiert ist, da er bereits den Gerichtsprozess beziehungsweise die Finanzierung desselben vorbereitet. Dem kann entgegnet werden, dass es auch vor und während einer Mediation jeder Partei unbenommen bleiben muss, ihre eigenen Nichteinigungsalternativen zu verbessern. Tatsächlich ist dies ein essentieller Teil jeder Verhandlungsstrategie<sup>15</sup>. Gerade bezüglich der finanziellen Vorbereitung einer gerichtlichen Auseinandersetzung macht es keinen Unterschied, ob dies durch Prozessfinanzierung, Kreditaufnahme oder eine unverhofft anfallende Erbschaft erfolgt. Die Hinzuziehung eines Prozessfinanzierers lässt daher objektiv ebenso wenig auf eine mediationsfeindliche Gesinnung schließen wie die weiteren genannten Beispiele. Dessen ungeachtet kann aber natürlich ein subjektiv anderer Eindruck entstehen<sup>16</sup> – insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Anforderungen an einen möglichen Konsens im

Mediationsverfahren durch einen Vertrag einer Partei mit einem Prozessfinanzierer natürlich steigen.

Die Offenlegung der Prozessfinanzierung hat indes auch Vorteile: Die andere Partei schätzt den Konsensspielraum von Anfang an realistisch ein, es entstehen keine Missverständnisse und die Chancen, einen Konsens zu beiderseitigem Vorteil zu finden, steigen, je besser die andere Partei über die Bedürfnisse und Anforderungen der fordernden Partei informiert ist. Schließlich ist Beurteilung des Prozessfinanzierers ebenfalls von Gewicht.

*Ergebnis:* Kontrahiert der Anspruchsteller mit einem Prozessfinanzierer, so kann er einem gerichtlichen Verfahren ruhiger entgegensehen und dementsprechend fordernder in der Mediation auftreten. Da der Prozessfinanzierer bei einer Einigung aufgrund einer Mediation mit einer geringeren Erfolgsbeteiligung entlohnt wird und die Mediation Möglichkeiten zur Wertschöpfung bietet, ist der Raum für Konsens durch die Prozessfinanzierung nicht übermäßig beschnitten.

### 3. These:

„Ein kreativer Konsens der Parteien stellt neue Anforderungen an den Prozessfinanzierungsvertrag.“

#### a) Quantifizierbares Mediationsergebnis

Im Falle eines Obsiegens vor Gericht erhält der Prozessfinanzierer in der Regel 30 Prozent des tatsächlichen Erlöses als Gegenleistung; dabei ist der Betrag maßgeblich, den der

<sup>15</sup> Bühring-Uhle/Eidenmüller/Nelle, Verhandlungsmanagement, S. 27.

<sup>16</sup> Sog. Beschleunigung durch pessimistische Antizipation, Glasl, Konfliktmanagement, 9. Aufl., S. 224.

Gegner letztendlich zahlt. Bei einer Mediation oder sonstigen außergerichtlichen Beilegung des Streits sehen die Prozessfinanzierungsverträge der großen Prozessfinanzierungsgesellschaften eine auf 20 Prozent reduzierte Erfolgsbeteiligung vor. Dies ist den in der Regel geringeren Kosten sowie der schnelleren Beendigung des Konflikts (und damit des Investments) geschuldet. Sofern sich die Konfliktparteien also auf eine Zahlung verständigen, ist die Bemessung der Erfolgsbeteiligung denkbar einfach. Doch was ist, wenn in der Mediation Lösungen gefunden werden, die nicht in einer bloßen Zahlungsverpflichtung liegen?

#### b) Nicht quantifizierbares Mediationsergebnis

Dem Mediationsverfahren ist aufgrund seiner besonderen Struktur gerade die Entwicklung kreativer Lösungsoptionen zu Eigen. Die Klärung von gegenseitigen Positionen, das Herausarbeiten der dahinterstehenden Interessen und die nachfolgende Wertschöpfung („Vergrößerung des Kuchens“) führen in den meisten Fällen zu einer Einigung, die weit mehr vorsieht, als eine reine Zahlung wie sie ursprünglich im Raume stand, beispielsweise eine neue Liefervereinbarung für die Zukunft, spezifische Stundungsabreden oder gar ein Joint Venture.

Was für die Parteien eine Win-Win-Situation ist, stellt den Prozessfinanzierer hingegen vor die schwierige Frage, wie er an dem Erfolg beteiligt wird. Im Extremfall vereinbaren die Konfliktpartner möglicherweise gar keine Zahlung, obwohl zunächst vordergründig über einen vermeintlichen Schadenersatzanspruch gestritten wurde. Hinzu kommt, dass vielleicht Punkte in die Mediationsvereinbarung aufgenommen werden, die – obwohl sie keine Zahlungsansprüche darstellen – den Gesamtstreitwert massiv erhöhen und damit auch die Anwaltsgebühren.

Eine Möglichkeit könnte eine Klausel sein, die in Anlehnung an die üblichen Regelungen in einem Prozessfinanzierungsvertrag quasi als Auffangtatbestand festlegt:

Besteht der Erlös nicht aus Zahlungsmitteln, dann hat der Prozessfinanzierer Anspruch auf Zahlung in Höhe eines den vorgenannten Prozentsätzen entsprechenden Anteils des Verkehrswertes des Vermögensgegenstandes oder sonstigen Vermögensvorteils, den der Anspruchsinhaber durch die finanzierte Rechtsdurchsetzung erlangt. Dies gilt insbesondere bei Abschluss einer Mediationsvereinbarung.

Ergänzend bietet sich eine Klausel an, die für den Fall, dass die Parteien des Prozessfinanzierungsvertrages sich nicht auf einen Wert einigen können, die Einholung eines Schiedsgutachtens festschreibt. Alternativ könnte man auch im Vorfeld bereits einen bestimmten (Mindest-)Wert festlegen, der für die Erfolgsbeteiligung und ggf. auch für die zu erstattenden Anwaltsgebühren maßgeblich ist. Dies könnte sich an dem für das kontradiktorische Verfahren zugrunde zu legenden (Streit-)Wert orientieren oder zumindest an dem Wert, der für die klagende Partei im Rahmen einer gerichtlichen Geltendmachung das zufriedenstellende Ergebnis wäre. Letztendlich wäre dies ja seine beste Nichteinigungsalternative.

Die Tatsache, dass der Anspruchsteller in der Mediation gedanklich stets den an den Finanzierer abzugebenden (respektive zu zahlenden) Anteil einkalkulieren muss, kann nach Auffassung der Autoren vernachlässigt werden, denn:

- ohne den Input des Prozessfinanzierers wäre es gar nicht zu einer Mediation gekommen,

- im Rahmen des Gerichtsverfahrens, für das primär die Prozessfinanzierung angefragt wurde, wären sogar in der Regel 30 Prozent des Erlöses abzugeben statt 20;
- der in der Mediation gefundene Konsens wird für die Partei regelmäßig vorteilhafter sein als das Ergebnis eines klassischen Gerichtsverfahrens.

*Ergebnis:* Wird ein Mediationsverfahren prozessfinanziert, ist es besonders wichtig, im Vorfeld den Umgang mit nichtmonetären Einigungselementen zu erörtern. Potentieller Kläger und Prozessfinanzierer müssen gemeinsam definieren, wie sie die Beteiligung am Verhandlungsergebnis gestalten wollen.

### III. Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich Mediation und Prozessfinanzierung nicht gegenseitig ausschließen, sondern in manchen Fällen sogar vielmehr bedingen: Dem Prozessfinanzierer ist an einer risikoarmen Lösung des Disputs gelegen, wobei es zweitrangig ist, ob dies mittels Streitentscheidung oder Streitbeilegung stattfindet. Eine Partei, die primär an einer gütlichen Einigung interessiert ist, kann und sollte sich gleichwohl um eine Prozessfinanzierung bemühen. Umgekehrt steht auch jedem, der bereits den gerichtlichen Weg eingeschlagen und eine Prozessfinanzierungsanfrage gestellt hat, die Möglichkeit der Mediation offen.

Mediationsverfahren sind ebenso wie Prozessfinanzierungen stets maßgeschneiderte Einzelfalllösungen, die sich nicht standardmäßig für jeden Konflikt eignen. Doch dort, wo die jeweiligen Voraussetzungen gegeben sind, kann der konkrete Konflikt optimal gelöst werden. Im Idealfall sogar durch eine Kombination aus beiden. Wie bei der Mischung aus Chili und Schokolade ist es auch bei der Prozessfinanzierung und Mediation die geschickte Kombination, die ein gelungenes Gesamtpaket ausmacht. Bleibt zu wünschen, dass sich die deutsche Anwaltschaft ihrer Rolle als moderner Dienstleister noch bewusster wird und sich in dieser Aufgabe noch stärker mit den bislang oft nur oberflächlich bekannten Möglichkeiten von Mediation zur Konfliktlösung und Prozessfinanzierung zur Konfliktfinanzierung befasst. Der Schritt vom Rechtsberater zum Fullservice-Konfliktmanager wird gelingen, wenn der Anwalt seine Rolle nicht nur als Helfer bei der Streitentscheidung versteht. Der anspruchsvolle Mandant wird in der Zukunft wohl auch Beratung im Hinblick auf eine Prozessfinanzierung und die Möglichkeiten zur alternativen Streitbeilegung erwarten.



**Birte Anderson, geb. Meyer, München**

Die Autorin ist Rechtsanwältin. Sie ist bei der Legial AG im Bereich Prozessfinanzierung tätig.

Leserreaktionen an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de)



**Raffael Probst, München**

Der Autor ist als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Geschäftsführung des Munich Center for Dispute Resolution (MuCDR), einer Forschungsstelle der juristischen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität München, tätig.

Leserreaktionen an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de)