

# EIN NEUES GEBIET: DIE ÜBUNG DER „DEAL-MEDIATION“ IN DEUTSCHLAND

ILDIKÓ GAAL-BAIER\*

*In einem schriftlichen Vertrag wird  
das Essentielle von Details gern überlagert.*

*Was bedeutet Deal Mediation?*

Deal Mediation ist ein Verfahren, mit dem Ziel der Gestaltung einer – aus der Sicht der Parteien – erfolgreichen Vertrags-Beziehung mit der Unterstützung eines neutralen und unabhängigen Dritten, des Deal Mediators, auf der Grundlage des Mediationsgesetzes.<sup>1</sup>

*Der Unterschied zwischen dem schriftlichen Vertrag und der Vertragsbeziehung*

Der schriftliche Vertrag regelt die Interaktion zwischen den Vertragsparteien für die Zukunft.

Der Vertragstext ist

- statisch gilt für die gesamte Laufzeit (pacta sunt servanda),
- justizierbar, er kann gerichtlich überprüft werden und rechtliche Konsequenzen z.B. Schadensersatz, mit sich bringen,
- interpretierbar: Begriffe, Bedingungen, Daten, Zahlen, Verpflichtungen, Preise.

*Die Vertragsbeziehung*

Die Vertragsbeziehung wird von der schriftlichen, mündlichen und tatsächlichen Interaktion und Kommunikation der Menschen geprägt, sie wird von den Vertragsparteien als Menschen in ihrer jeweiligen Rolle gelebt und durch ihre Persönlichkeit beeinflusst. Sie

- unterliegt der Veränderung (Wechsel der Akteure, Änderung ihrer Sichtweise, Lebenssituation, Interpretation, externe Rahmenbedingungen)
- wird von Emotionen und Vernunft begleitet
- wird von den Kommunikationsstilen und der Haltung der Akteure geprägt
- unterliegt der Betonung der Überzeugung (oder des Zwanges)
- braucht Vertrauen und Zuverlässigkeit für das Gelingen
- kann vom gegenseitigen Verständnis getragen und weiterentwickelt werden.

---

\* Wirtschaftsmediatorin, Rechtsanwältin (Gaal-Mediation)

<sup>1</sup> Definition nach Gaal-Baier/Lenze

## *Was macht ein Deal Mediator?*

### *Die Funktion des Mediators*

Der Mediator stellt die Balance zwischen dem schriftlichen Vertrag und der Vertragsbeziehung her, in dem er

- von den Akteuren unabhängig ist,
- allparteilich, neutral und vertraulich handelt,
- für Partizipation sorgt,
- die Akteure zur fairen Interaktion und zur Verhandlungskompetenz befähigt,
- die Akteure zur Konfliktprävention motiviert, in dem sie ihre eigenen, und auch die Interessen der anderen Seite beobachten und beachten,
- die Differenzen zwischen dem schriftlichen Vertrag und der gelebten Vertragsbeziehung, die Inkongruenz aufdeckt,
- das Bewusstsein für Sachinhalte und deren Konsequenzen herstellt,
- die unterschiedlichen Verhalten bei in der Verhandlung synchronisiert: das Tempo, die Förmlichkeit, den Kommunikationsstil, den Zeitrahmen, die physische Entfernung und Erwartungen,
- die Anpassung der Vertragsbeziehung an Veränderungen ohne gegenseitige Vorwürfe und ohne eine - rechtlich oft strittige - Kündigung -, das Veränderungsmanagement ermöglicht.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Literatur: Fischer, Roger – Uri, William – Patton: Das Harvard Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik aus 1981, Campus Verlag, 24. überarbeitete und aktualisierte Neuauflage, 2013.

## EGY ÚJ TERÜLET: A „DEAL-MEDIATION” GYAKORLATA NÉMETORSZÁGBAN

ILDIKÓ GAAL-BAIER \*

*„A szerződés szövegében a részletek könnyen elfedik a lényegét.”*

*Mit jelent az, hogy deal-mediation?*

A deal-mediation egy folyamat, amelynek az célja, hogy a szerződő felek egy – a saját szemszögükből – sikeres szerződéses kapcsolatot alakítsanak ki, egy semleges és független harmadik személy támogatásával, a „deal”-mediátorral, aki a mediációról szóló törvény alapján jár el.<sup>1</sup>

*A szerződés szövege és a szerződéses kapcsolat közötti különbség*

A szerződés szövege a jövőre vonatkoztatva szabályozza a szerződő felek közötti jogokat, kötelezettségeket.

A szerződés szövege

- statikus: az egész szerződési időszakra érvényes: pacta sunt servanda,
- interpretálható: kétes fogalmak, feltételek, adatok, számok, kötelezettségek, árak,
- bírói úton felülvizsgálható: mint okirat bizonyítékként szolgálhat és jogi következményeket, pl. kártérítést vonhat maga után.

*A szerződéses kapcsolat*

A tényleges interakció, valamint az írásbeli és szóbeli kommunikáció határozza meg a szerződéses kapcsolatot. Az emberek a saját szerepük és jellemük szerint cselekednek és határozzák meg a szerződéses kapcsolatot.

*A szerződéses kapcsolat*

- változás alatt áll: vállalatoknál, hivataloknál változnak a felek, szemszögük, élethelyzetük, interpretálásuk, külső keretfeltételeik,
- az érzések és az értelem kíséri,
- a felek kommunikációs stílusa és belső tartása befolyásolja,
- a hangsúlyozás, a meggyőződés és a kényszer képezi az alapját,

---

\* gazdasági mediátor, ügyvéd (Gaal-Mediation)

<sup>1</sup> Gaal-Baier/Lenze fogalmazása szerint.

- bizalomra és megbízhatóságra van szüksége a sikeréhez,
- kölcsönös megértés tarthatja fenn, fejleszheti tovább.

*Mit csinál egy „deal”-mediátor?*

A „deal”-mediátor egyensúlyt teremt a szerződés szövege és a szerződéses kapcsolat között úgy, hogy

- független a felektől,
- minden fél felé fordulva, semlegesen és bizalmasan cselekszik,
- gondoskodik a közreműködésről (participációról),
- a feleket képessé teszi a korrekt (fair) interakcióra és a tárgyalási kompetenciára,
- a feleket motiválja a konfliktusok megelőzésére, hogy tudatosítsák saját érdekeiket és figyelembe vegyék a többiek érdekeit,
- az írásba foglalt szerződés és a szerződéses kapcsolat közötti különbségekre, inkongruenciára felhívja a figyelmet,
- a tartalmi elemeket és azok következményeit tudatosítja,
- a tárgyalás alatt a különböző viselkedési formákat szinkronizálja: a tempót, kommunikációs stílust, formákat, időkeretet, fizikai távolságot és elvárásokat,
- elősegíti, hogy a szerződéses kapcsolat alkalmazkodjon a megváltozott körülményekhez, ne kerüljön sor kölcsönös szemrehányásokra és jogilag vitás felmondásra (változás-menedzselés).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Felhasznált irodalom: Fischer, Roger – Uri, William – Patton: Das Harvard Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik aus 1981, Campus Verlag, 24. überarbeitete und aktualisierte Neuauflage, 2013.