

# ICC International Commercial Mediation Competition 2014

Philipp Warflinger, Bonn / Anne Goertz, Bonn\*

Die praktische Anwendung von alternativen Streitbeilegungsmethoden bei Wirtschaftsfällen im internationalen Umfeld klingt sehr spannend, erscheint während des Studiums jedoch oft unerreichbar. Doch durch die *ICC Mediation Competition* erhalten Studenten die seltene Gelegenheit, Einblicke in die internationale Wirtschaft und ihre Streitbeilegungsmethoden zu bekommen.

## I. Die International Chamber of Commerce

Die *ICC*<sup>1</sup> ist die internationale Handelskammer mit Sitz in Paris und als internationale, nichtstaatliche Organisation weltweit tätig. Die *ICC* ist eine sehr renommierte Institution, die sich die Förderung des weltweiten Handels und einer offenen Weltwirtschaft zum Ziel gesetzt hat.<sup>2</sup> Zu diesem Zweck ist die *ICC* auf den relevantesten Gebieten für den internationalen Handel tätig und gibt den Entscheidungsträgern der internationalen Wirtschaft Hilfestellungen und Richtlinien an die Hand.<sup>3</sup> In diesem Rahmen gibt die *ICC* u.a. sowohl Richtlinien für Schiedsverfahren als auch Mediationsverfahren heraus, auf die sich Geschäftsleute in ihren Verträgen beziehen können. Die *ICC* versteht sich dabei als Dienstleister und assistiert den Parteien bei der Streitbeilegung. Es handelt sich also um eine international anerkannte Institution, die im Schieds- und Mediationsbereich zu den bedeutendsten auf der ganzen Welt zählt.<sup>4</sup>

Den meisten Studenten wird die *ICC* weitestgehend unbekannt sein. Das liegt vermutlich daran, dass Schieds- und Mediationsverfahren – entgegen ihrer Praxisrelevanz – ein Schattendasein in der juristischen Ausbildung fristen. Beide Verfahren zur alternativen Streitbeilegung sollten jedoch für jeden international wirtschaftsrechtlich interessierten Studenten von gesteigertem Interesse sein. Dementsprechend ist das Angebot der *ICC* eine spannende Ergänzung zum Studienalltag und ermöglicht tiefe Einblicke in den Bereich der alternativen Streitbeilegung.

\* Anne Goertz studiert Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn. Philipp Warflinger studiert Rechtswissenschaft an der Universität Bonn. Beide sind ausgebildete Wirtschaftsmediatoren (DHBW).

<sup>1</sup> International Chamber of Commerce, [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org), Abruf v. 31.08.2014.

<sup>2</sup> <http://www.iccwbo.org/about-icc/history/>, Abruf v. 31.08.2014.

<sup>3</sup> <http://www.iccwbo.org/about-icc/policy-commissions/>, Abruf v. 31.08.2014.

<sup>4</sup> Mehr zu diesem Bereich unter: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/>, Abruf v. 31.08.2014.

## II. Die ICC International Commercial Mediation Competition

Von der *ICC* wird seit 10 Jahren die *ICC International Commercial Mediation Competition* veranstaltet, bei der es sich um einen internationalen Mediationswettbewerb zwischen 66 Teams (jeweils max. vier Teilnehmer und zwei Betreuer) aus der ganzen Welt handelt.<sup>5</sup> Die 66 Teams stammen aus insgesamt 40 verschiedenen Ländern. Selbstverständlich ist die Verhandlungssprache daher Englisch.

Der Wettbewerb besteht aus vier Mediationen in der Vorrunde für jedes Team und führt dann, falls man sich gegen die anderen Teams durchsetzen kann, über das Achtelfinale mit den besten 16 Teams bis schließlich zum Finale auf großer Bühne vor allen anderen Teilnehmern. Die Vorrunden sind jeweils Sitzungen von 85 Minuten, bei denen zwei Teams im Beisein eines professionellen Mediators miteinander verhandeln.<sup>6</sup> Die Teams setzen sich jeweils aus den Rollen eines Anwalts (bzw. Rechtsbeistands) und eines Mandanten zusammen.

Für jede Verhandlung gibt es einen allgemein bekannten Sachverhalt sowie jeweils vertrauliche Informationen, also *Interna*, die nur der jeweiligen Partei bekannt sind. Diese Informationsasymmetrie erzeugt die Spannung der Verhandlung und bildet ihr Herzstück. Am Ende der Fälle stehen Forderungen, über welche die Parteien verhandeln. Die Fälle werden von einem oder mehreren Mediatoren gleichsam liebevoll wie kurzweilig entworfen. Sie sind oft an ihre praktischen Fälle angelehnt.

Die Mediationen werden von zwei Juroren (ebenfalls praktizierende Mediatoren) beobachtet und anhand verschiedener bekannter Bewertungskriterien von ihnen bewertet. Dabei handelt es sich fast notwendigerweise ausschließlich um subjektive Kriterien, da nicht das Ergebnis der Mediation bewertet wird, sondern das mediative und verhandlerische Geschick der Teilnehmer. Ziel des Wettbewerbes ist also nicht das bestmögliche Ergebnis (wie eine Zahlung in Höhe von X Millionen Euro), sondern vielmehr der mediative Weg dorthin. Es handelt sich schließlich um einen Mediationswettbewerb und nicht um einen reinen Verhandlungswettbewerb. Die Anwendung von speziellen Mediationstechniken steht also im Fokus. Doch Vorsicht: Eine Mediation ist eine spezielle Art der Verhandlung,

<sup>5</sup> <http://www.iccwbo.org/training-and-events/competitions-and-awards/mediation-week/>, Abruf v. 31.08.2014.

<sup>6</sup> Genauere Informationen zu den Regeln: *ICC Mediation Competition Rules* vom 25.8.2014, abrufbar unter <http://www.iccwbo.org/training-and-events/competitions-and-awards/mediation-week/>.



V.l.n.r.: Philipp Warflinger, Miroslav Georgiev, Svenja Fricke, Anne Goertz, Than Ha Nguyen, Maximilian Orthmann

sodass allgemeine Kenntnisse der Verhandlungstechnik unerlässlich sind und ebenfalls unter Beweis gestellt werden müssen.<sup>7</sup> Vielfach fiel in Paris der charakterisierende Spruch zur Verhandlungsstrategie „*like a steel fist inside a velvet glove*“.<sup>8</sup> Mit anderen Worten, angelehnt an das *Harvard Konzept*<sup>9</sup>: Hart in der Sache und weich zur Person. Die Teilnehmer sollen in der Sache ihre Interessen so gut wie möglich vertreten, d.h. verteidigen und nicht opfern, ohne dabei ihre Contenance zu verlieren oder die des Anderen zu rauben. An diesem Punkt zahlen sich Verhandlungskennntnisse und -erfahrung enorm aus, sodass dies neben der Aneignung und Übung von Mediationstechniken im Vordergrund der Vorbereitung steht. Doch bei der Verhandlung in einer Fremdsprache sind mindestens gute Sprachkenntnisse ebenfalls unerlässlich, da Nuancen in der Formulierung gerade in delikaten Verhandlungen den Unterschied zwischen Eskalation und Einigung bedeuten können. Eine souveräne, sprachliche Präsentation ist sehr wichtig, da diese eine erhebliche Auswirkung auf die Rezeption und damit die Bewertung durch die Juroren hat. Aber neben den Verhandlungen und dem Wettbewerb zählt vor allen Dingen auch der soziale Kontakt. Es ist eine sehr gute Gelegenheit, um mit interessanten Menschen aus der ganzen Welt zu sprechen und Bekanntschaften mit erfahre-

nen Mediatoren zu machen. All dies findet vor der einmaligen Kulisse von Paris statt, im wahrsten Sinne des Wortes garniert mit französischen Gaumenfreuden und Spezialitäten in glamourösen Lokalitäten. Dass eine Teilnahme ein großes Privileg ist, darüber waren sich bis jetzt alle Teilnehmer einig.

### III. Vorteile der Teilnahme

Man kann Studenten gar nicht lange und intensiv genug zur Teilnahme an diesem Wettbewerb ermutigen. Es ist eine tolle Gelegenheit, viele Fähigkeiten und Kenntnisse zu erwerben, die gerade für Juristen von großer Bedeutung sind. Neben dem Kontakt mit alternativen Streitbeilegungsmethoden und der Auseinandersetzung mit Verhandlungstheorie und -praxis, lassen sich realistische Druck- und Wettbewerbssituationen erfahren. All dies geschieht in der Konfrontation mit Menschen aus verschiedenen Kulturkreisen und auf Englisch. Die Qualitäten und Erfahrungen, welche die Teilnehmer dabei erwerben, sind sowohl persönlich als auch für die spätere Berufspraxis von unschätzbarem Wert. Es heißt nicht, dass man diese Qualitäten nicht auch im Laufe des Berufslebens erwerben kann, doch zu so einem frühen Zeitpunkt der beruflichen Karriere schon derartige Erfahrungen aufweisen zu können, ist nicht vielen Studenten vergönnt und damit eine Besonderheit. Dadurch können sich Teilnehmer von anderen nicht nur persönlich, sondern auch auf dem Papier abheben. Bei einer Bewerbung im Allgemeinen oder dem Berufseinstieg im Speziellen kann das der entscheidende Vorteil sein.

<sup>7</sup> Siehe dazu vertiefend: Warflinger, BRJ 2014, 158.

<sup>8</sup> Mehr zur Anwendung dieser Strategie in der Mediation: Sharp, *A Steel Fist Inside A Velvet Glove*, <http://kluwermediation-blog.com/2014/03/01/a-steel-fist-inside-a-velvet-glove/>, Abruf v. 31.08.2014.

<sup>9</sup> Fisher/Ury/Patton, *Getting to Yes*, 3. Auflage 2011, S. 19 ff.

#### IV. Das Team der Universität Bonn

In diesem Jahr hat die Universität Bonn zum vierten Mal mit Studenten des Fachbereichs Rechtswissenschaft an der *ICC Mediation Competition* teilgenommen. Das Team bestand aus *Svenja Fricke*, *Miroslav Georgiev*, *Than Ha Nguyen* und *Maximilian Orthmann*. Betreut und vorbereitet wurde das Team durch *RA Dr. René A. Pfromm, M.A. (econ), LL.M. (Harvard)*, *Thomas Ackermann*, *Anne Goertz*, *Marc Ohrendorf* und *Philipp Warflinger*. Die Vorbereitung für den Wettbewerb umfasst Lehreinheiten u.a. zu Mediation, Verhandlungsführung, Kommunikationstechniken, Körpersprache und Visualisierungstechniken und wird komplettiert durch Fallsimulationen, Videoanalysen, praktische Trainings und Kanzleibesuche. In diesem Jahr kam außerdem erstmals der *First National Pre-Moot* in Marburg hinzu, bei dem sich die deutschen Teams schon vor dem Wettbewerb in Paris miteinander messen konnten.<sup>10</sup> Aufgrund der umfassenden Vorbereitung und der Unterstützung durch den Fachbereich Rechtswissenschaft und externe Sponsoren konnte das Team der Universität Bonn in diesem Jahr sehr erfolgreich an der *ICC Mediation Competition* teilnehmen und einen Platz unter den besten 33 Teams belegen.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Mehr Informationen zum Pre-Moot: [http://www.uni-marburg.de/fb01/lehrstuehle/zivilrecht/wolff/icc/first\\_national\\_premoot](http://www.uni-marburg.de/fb01/lehrstuehle/zivilrecht/wolff/icc/first_national_premoot), Abruf v. 31.08.2014.

<sup>11</sup> 2014 first 33 Universities after the Preliminary Rounds, <http://www.iccwbo.org/training-and-events/competitions-and-awards/mediation-competition/information-about-past-competitions/>, Abruf v. 31.08.2014.