

Dirk Fabricius/Margarete Fabricius-Brand

Mehr Fairness und Gerechtigkeit in familienrechtlichen Verfahren mit „win-win“? – Teil 2

Teil 1

- A. Einleitung: Keine Verlierer mehr?
- B. „Adjusted Winner“ – Was ist hierunter zu verstehen?
 - I. Beispiel 1
 - II. Beispiel 2
- C. Verfahrensziele – die Bestimmung der Effektivität nach Brams/Taylor
 - I. Proportionalität
 - II. Neidfreiheit
 - III. Billigkeit
 - IV. Pareto-Effizienz
 - V. Zusatzkriterien

D. Methodik: Der effiziente Weg zum Ziel

In diesem Abschnitt werden folgende Fragen behandelt: Wer sollte nach welchen Kriterien in welchem Verfahren entscheiden? Wer kann entscheiden? Muss jemand entscheiden?

I. Allgemeines

Mit Schätzen statt Messen, Juri statt methodisch durchdekliniertem Entscheiden, Intuition statt Wahrnehmung definierter Tatbestände in Kombination mit expliziten Erfahrungssätzen: Solange es funktioniert, Brücken nicht einstürzen, gerichtliche Entscheidungen als gerecht angesehen werden, wird man es dabei belassen. Man muss es dabei belassen, wenn nichts Besseres zur Verfügung steht. Wenn guter Wille, Vertrauen und Altruismus an der Tagesordnung sind, funktioniert vieles, wenn auch undefiniert und im Einzelnen undurchschaubar. Was aber, wenn es daran fehlt?

Wie in empirischen und auf „konstruktive Umsetzung“¹ bezogenen Wissenschaften üblich, wird das Problem bei der Entwicklung dieser Verfahren zunächst vereinfacht. So beschränken die Autoren und ihre Vorläufer sich auf nur zwei Personen im Spiel, nur auf teilbare Güter oder nur auf körperliche und zunächst nur auf homogene Gegenstände.

Sie spielen die Verfahren für viele Szenarien und Varianten durch. Dabei geht die

Entwicklung bewusst in kleinen Schritten vor, von denen jeder sorgfältig bedacht wird. Kernidee der Autoren ist die Einführung einer zweiten Stufe oder eines zweiten Stadiums, welches der „Feinabstimmung“ (adjustment) des in der ersten Runde gefundenen Ergebnisses dient.

II. Warum zur Mathematik greifen?

Auf der Basis von Wertermittlung der Gegenstände kann das Gericht regelmäßig gemäß den Kriterien Pareto-Effizienz und Proportionalität entscheiden.

Nun wird häufig die Wertermittlung im Hinblick auf Zeit und Kosten erheblich sein und die Parteien gerade in diesen Verfahren, wo viele Gegenstände mit Affektionsinteresse auf dem Spiel stehen, kaum zufrieden stellen. Die subjektiven Präferenzen und die Einschätzung der Präferenzen des anderen (für Billigkeit und Neidfreiheit) herauszufinden, ist eine kaum lösbare Aufgabe. Denn das Aufdecken und Verhandeln darüber lädt zu taktischen Über- oder Unterbewertungen ein, die kaum erkannt und neutralisiert werden können. Wenn die weitere Verarbeitung nicht klaren, intersubjektiv nachvollziehbaren Regeln folgt, wird das Misstrauen da sein, es werde nach Vorlieben oder Abneigungen der Richter oder paternalistisch entschieden. Doch dass ein anderer besser wisse als wir selbst, was für uns gut ist, dieser Glauben hat angesichts vieler unterschiedlicher Lebensstile, Überzeugungen, was gut ist, seine empirische Grundlage verloren. Und dass jemand anderes darüber entscheiden darf, wird – Stichworte Privatautonomie und allgemeine Handlungsfreiheit – verneint.

Also entscheiden die Betroffenen selbst, nach Maßgabe ihrer Begehren, Interessen, Bedürfnisse und Meinungen anstatt das Gericht nach Regeln der Gerechtigkeit.² Aber die streitenden Parteien kön-

nen in ihrer Situation den Streit gerade nicht selbst beilegen – deswegen brauchen sie die Hilfe des Gerichtes: *Adjusted Winner* nähert sich dem Ergebnis, indem jeder für sich Teilentscheidungen trifft und Punkte auf die Gegenstände vergibt. Die Verknüpfung dieser getrennten Einzelentscheidungen wird einem Algorithmus überlassen – einer Schrittfolge, die nach Regeln verläuft, die bekannt und deren Einhaltung beobachtbar und prüfbar abgesprochen wird. Jede einzelne Entscheidung erfolgt unabhängig von der des anderen. Taktisch bedingte Entscheidungen, die auf die vorherige des anderen Bezug nehmen, werden ausgeschlossen.

Voraussetzung für richtige Präferenzsetzung, d.h. die Abbildung des Bedürfniszustandes, ist eine verlässliche Informationsbasis z.B. über die Geldwerte der Gegenstände und über das Verfahren, genügende Aufklärung oder der bewusste Verzicht darauf. Das müssen Anwälte und Gericht leisten.

III. Verfahren, Regeln, Strategien

Ein zentrales Problem besteht darin, dass unter vielen Bedingungen alltäglichen Lebens individuell rationales Handeln zu kollektiv negativen Ergebnissen führt, zu Verlusten, die auf die beteiligten Individuen „durchschlagen“. Der Prototyp dafür ist das sog. Gefangenen-Dilemma in der Spieltheorie: Zwei Gefangene werden getrennt verhört. Schweigen beide, kommen beide frei, reden beide, sind es drei Jahre, wenn einer redet, der andere schweigt, bekommt der Redende zwei, der schweigende fünf Jahre. Der gemeinsame Nutzen ist bei beid-



Dirk Fabricius



Margarete Fabricius-Brand

1 Hier ist kein Bezug auf den „(radikalen) Konstruktivismus“ sondern auf Design und Ingenieurskunst gemeint.

2 Siehe Bohlender, M., Von der gerechten Herrschaft zur zivilen Regierung. Überlegungen zum Wandel politischer Rationalität bei Adam Smith. In: H. Münkler; M. Llanque, Hrsg.: Konzeptionen der Gerechtigkeit. Baden-Baden 1999, S. 145–171 zu dieser Konstrastierung schon bei A. Smith.

seitigem Schweigen am höchsten, dennoch wählen rationale Spieler das Reden, um den fünf Jahren vorzubeugen, da sie antizipieren, dass der andere, um zu zwei Jahren zu kommen, „singt“.

In einer dem Gefangendilemma ähnlichen Situation können sich Marktteilnehmer befinden. Wenn man eine Vorleistung erhalten hat, kann man versucht sein, die eigene Leistung nicht zu erbringen. Wenn der andere das antizipiert, leistet er seinerseits nur scheinbar. Das gesamte Geschäft schlägt fehl, aber „nur“ das negative Interesse ist beeinträchtigt. Diese Situation ist in der Spieltheorie ausgiebig untersucht worden, daraus ist der Klassiker „Die Evolution der Kooperation“³ entstanden, den man zur Vertiefung heranziehen kann.

Wenn es gelingt, Situationen so zu organisieren, dass drohende individuelle Verluste durch „einseitige Vorleistung“ verhindert werden, kann der je individuelle Nutzen zugleich mit dem Gesamtnutzen gesteigert werden. In Marktwirtschaften ist Vertrauen eine Variable von großer Bedeutung,⁴ ebenfalls ein effizientes Rechtssystem, mit dessen Hilfe man im Regelfall seine Ansprüche erfolgreich durchsetzen kann.

Vertrauen im Hausratsteilungsverfahren ist oft aufgebraucht, eine justizielle Auseinandersetzung äußerst schwierig und aufwendig, so dass z.B. „Schaffen vollendeter Tatsachen“ eine aussichtsreiche Strategie sein kann: Beiseiteschaffen von Gegenständen, Bestreiten des Besitzes usw. Da beide Parteien dies befürchten, sind sie versucht, zuerst zuzugreifen. Da man dies vom jeweils anderen auch erwartet, ist das Misstrauen entsprechend hoch.

Löst *Adjusted Winner* das Problem? Wenn die Konstruktion des Verfahrens so ist, dass eine manipulative, „gehässige“ Strategie am Ende denjenigen schädigt, der sie verfolgt, letztlich also kooperatives Handeln sowohl ermöglicht als auch unterstützt wird, weil man so am meisten auch für sich gewinnt, entkommt man dem Gefangenen-Dilemma.

Das Spezifische der Verfahren ist, dass ihnen Algorithmen zugrunde liegen, d. h., eine Folge einer endlichen Zahl von aufeinander folgenden Schritten, die sicher zu einem Ergebnis führen. „Algorithmus“ ist die knappste Beschreibung eines Verfahrens. Ein Verfahren wird durch Regeln beschrieben, deren Befolgung sicherstellt, dass die Schrittfolge richtig abgeschritten wird.

Regeln sind – wiederum operational – definiert als legale Wahlen, die durch einen Schiedsrichter bekräftigt werden können, ohne dass die Kenntnis der Präferenzen irgendeiner Partei erforderlich ist.⁵

Dem Schachspiel liegt ein Algorithmus zugrunde, der zum Matt einer Seite oder zum Patt beider führt. Der Algorithmus findet seinen Ausdruck im Beschreiben der Züge, die jede Figur, ggf. abhängig von ihrer Position auf dem Feld, machen bzw. in welche sie sich u. U. „verwandeln“ kann.

E. Weitere Verfahren und Anwendungsfelder

Eine Reihe weiterer von *Brams/Taylor* vorgestellten Verfahren wird den Lesern bekannt vorkommen. Sie sind alltägliche Praxis und speichern Erfahrungswissen. Diese Verfahren erfüllen nicht alle Gerechtigkeitskriterien: „Alternierendes Wählen“ (Die Mannschaftszusammenstellung zu Schulzeiten), „Balanciertes alternatives Wählen“ (Nachfrage, ob der Zweitwählende dasselbe an erster Stelle gewählt hätte), Bildung eines „umstrittenen Stapels“, „Ich teile, du wählst“, „Teile den Euro“. Als weitere Anwendungsfelder werden Auktionen und Wahlen genannt und entsprechend inspirierte Verfahren vorgestellt.

So ergibt sich ein breites Spektrum von Anwendungsfeldern, was die Autoren an verschiedenen Beispielen vorführen. Dabei kommen auch ganz unterschiedliche Rechtsgebiete ins Spiel, *siehe Tabelle*

Tarifverträge	Arbeitsrecht	
Internationale Verträge	Völkerrecht	(Panama-Vertragsverhandlung, Camp David)
Erbschafts-/Scheidungsangelegenheiten	Familien-/Erbrecht	
Wahlverfahren	Öffentliches Recht	
Auktionen	Zivilrecht	
Unternehmensfusionen und -übernahmen	Gesellschaftsrecht	Daimler-Chrysler

Regelbefolgend setzen die Spieler ihre Strategien um.

Strategien sind nicht nur auf Regeln, sondern auf das private Wissen der Parteien gegründet. Bei der Prozedur „Ich teile, Du wählst“ sagt die Regel, dass der Teilende die Gegenstände in zwei Stapel aufteilen muss. Gibt es einen Zusatz, derart „die Du, Teilender, als gleichwertig betrachtest“, so beschreibt dies eine Strategie, die aber nicht verpflichtend ist. Jedoch gibt es Strategien, bei deren Verfolgung man zu einem Ergebnis kommt, das die eigene Befriedigung sicherstellt.

Die Autoren nennen dies eine „Garantie-Strategie“,⁶ weil die Befriedigung infolge der Wahl dieser Strategie nicht von den Aktionen der anderen abhängt. Ein Verfahren ist dann besonders geeignet, wenn seine Regeln kombiniert mit empfohlenen Strategien zu garantierten Ergebnissen führen, zumal solche Verfahren keines Richters, sondern allenfalls eines Schiedsrichters bedürfen, denn sie können von den Parteien selbst angewendet werden. Dies trifft, wie oben gezeigt, auf *Adjusted Winner* zu.

Das Deliktsrecht und die Möglichkeiten des Schadensausgleichs sowie der formell dem Strafrecht zugeordnete Täter. Opfer-Ausgleich kommen bei den Autoren nicht vor, aber eine entsprechende Anwendung ist auch hier vorstellbar.

F. Diskussion

I. Win – Win: Neue Alchimie?

Auf den ersten Blick scheint ein Konfliktausgang, den beide Partner als Sieg ansehen, unmöglich. Wie können aus 100 %, die es zu verteilen gibt, 120 % werden? Blicken wir auf den Tausch, in dem es gegenläufige Interessen gibt, aber keinen Verteilungskonflikt: Ist der Tausch fair, so ist der eine Gegenstand in Geld ausgedrückt genau so viel wert wie der andere. Wozu dann tauschen? Hier ist es klar: Der eine hat das Bedürfnis nach dem, was der andere hat und umgekehrt. Keiner ist hinterher reicher, aber beide zufriedener. Und für eine große Zufrieden-

3 Axelrod, R., Die Evolution der Kooperation. München 1988; Axelrod, R. & Hamilton, W., 1981, The Evolution of Cooperation. Science, S. 1390–1396, eine vorzügliche Darstellung bei Hofstadter, D. R., Metamagicum. Fragen nach der Essenz von Geist und Struktur. Stuttgart 1985, S. 807 ff.
 4 Sen, A., Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft (engl.: Development as Freedom). München; Wien 2000, S. 314.
 5 Brams/Taylor, The Win-Win Solution. Guaranteeing Free Shares for Everybody, N.Y. 1999, S. 16.
 6 Brams/Taylor, a.a.O., s. Fn. 5, S. 17.

heit mag man gar seinen Gegenstand unter Wert abgeben. Ein Null-Summen-Spiel ist der Tausch nur auf der Tauschwertebene. Durch den Tausch kann ein „Befriedigungs-Mehrwert“ geschaffen werden.

Also keine Alchimie.

II. Aber wo bleiben die Leidenschaften?

Hausratsverteilungsverfahren führen häufig zu leidenschaftlichen Auseinandersetzungen, die sich nicht in einen „körperlosen“ Raum jenseits des familienrechtlichen Verfahrens verlagern lassen, sondern sich gerade an Hausratsgegenständen, mit denen man gelebt hat, entzünden. Der Streit um diese Gegenstände eignet sich als Test, „letzte Reste“ des Wohlwollens und der Großmut des Ehegatten zu erhalten, und als günstige Gelegenheit, Hass und Rache auszuleben.

Allerdings ist in den Verhandlungen Leidenschaft ein unerwünschter Gast: „Beherrschen Sie sich“; „Das hat hier nichts zu suchen“; „Sollen wir unterbrechen?“. Solche Emotionen haben keinen rechten Platz, sie behindern, verletzen und beeinträchtigen die für einen Vergleich günstige Stimmung, sie nerven und kosten Zeit.

Adjusted Winner bietet auch keinen Ort des Austragens von Zwist, schafft keine Bühne für gegenseitiges Anklagen, hat auf den ersten Blick für „Hasserfüllte, Dauergestörte, Gierige und Verbissene“ nichts zu bieten. Auch werden traurige, verletzte, gekränkte und benachteiligte Personen nicht getröstet.

Aber man sollte sich der frühen Theoretiker des Kapitalismus erinnern, die eine seiner positiven Seiten darin sahen, dass durch den nüchternen Blick auf Interessen die zerstörerischen Leidenschaften gezähmt und kanalisiert würden, und zwar wesentlich durch Einsicht, in Form selbstbestimmten Handelns.⁷ Das kann man auch für *Adjusted Winner* sagen: Wenn meine Missgunst mir viel wert ist, kann ich viele Punkte auf den von der Gegenseite hochgeschätzten, mir aber gleichgültigen Gegenstand setzen – allerdings um den Preis, dass dann von mir gewünschte Gegenstände nur noch mit weniger Punkten belegt werden können. Das heißt aber, die Verantwortung wird an die Beteiligten zurückgegeben, ihnen wird schneller deutlich, dass Ärger teuer werden kann. In diesem Sinne finden die Leidenschaften einen (zugewiesenen) Platz,

den sie im bisherigen Verfahren nicht haben.

III. Ist die Maximierung egoistischer Interessen nicht unmoralisch?

Ist es unmoralisch, die Parteien zu einer sorgfältigen Analyse ihre Bedürfnisse, Begehren und Interessen anzustiften und ihnen zu versprechen, sie würden mit dieser Vorgehensweise auf ihre Kosten kommen? Sollte man die Menschen nicht zum Altruismus und großzügigem Weggeben veranlassen? Ist die Fortsetzung einer kapitalistischen, egoistischen Interessenverfolgung nicht gerade bei der Hausratsteilung fehl am Platze, wird dem überbordenden Egoismus unserer Ellbogengesellschaft nicht Vorschub geleistet?

Zunächst: Wahrer Altruismus setzt voraus, dass man etwas Wertvolles hergibt⁸ – was eine Kenntnis der eigenen Präferenzen voraussetzt, und dass man dem anderen etwas von ihm Gewünschtes gibt. Da nun aber der Altruist als Nehmender sich etwas wünscht, auf das er wenig Wert legt, muss er sich über seine Präferenzen ebenfalls im Klaren sein. Anders gesagt, auch Altruisten sollten die Verteilung der Punkte jedenfalls als einen nützlichen, weil klärenden Schritt betrachten.

Zudem ist auch kein Verfahrens-Teilnehmer gehindert, sich nach der Teilung großzügig zu zeigen. Im Gegenteil: Wenn er auf etwas verzichtet, auf das er viele Punkte gesetzt hat, wird ihm dies hoch angerechnet. Das müsste einem wahren Altruisten allerdings wieder unangenehm sein.

Letztlich bestehen gegen den Altruismus grundsätzliche Einwände. Einmal führt er nicht weiter, wenn er allgemein ist, weil keiner Wünsche äußert, keiner etwas nimmt. Die Wünsche der anderen muss er „von den Augen ablesen“, da diese sie ja nicht preisgeben. Zum anderen muss er zu einer ineffektiven Güterverteilung führen, weil alle das bekommen wollen, was sie nicht nutzbringend einsetzen können. Entscheidend ist aber, dass alle empirischen Untersuchungen zu dem Ergebnis kommen, dass die zunächst als altruistisch klassifizierten Verhaltensweisen sich bei Mensch und Tier regelmäßig, über Jahr und Tag und manchmal auf verschlungenem Weg, auszahlen. Wer weit blicken kann und über genügend Ressourcen verfügt, wird in der begründeten Erwartung helfen, es werde sich lohnen. Das hat dazu geführt, dass der „reziproke Altruismus“, den man mit gleichem Recht als „klugen Egoismus“ bezeichnen kann, für den ein-

zelen wie das Gemeinwesen als vorteilhaft anzusehen ist. Seine Interessen fair zu verfolgen, führt gesellschaftlich zu einer effektiven Allokation knapper Ressourcen, senkt Transaktionskosten (dank Wachsen von Vertrauen) und vermeidet Enttäuschungen (dank klarerem Ausdruck von Wünschen).⁹

Auch *Brams/Taylor* stellen die Beziehung zum „reziproken Altruismus“ unter dem Stichwort „Soziobiologie“ her¹⁰, betonen aber, dass sie sich auf eine theoretische Analyse der Verfahren und deren empirische Veranschaulichung beschränkt haben.

IV. Reichweite

Adjusted Winner ist gerade bei Scheidungsproblemen, die sich als Zwei-Parteien-Streit darstellen, besonders geeignet.

Immer dann, wenn mehrere Parteien da sind, wie z.B. bei einer Erbgemeinschaft, lassen sich Effizienz, Neidfreiheit und Billigkeit nicht zugleich garantieren. Dann muss man häufig entscheiden, welches der Kriterien das wichtigste ist. Dafür gibt es allerdings noch keine Verfahren.

Die Verfahren können an vorhandene Rechtsansprüche angepasst werden, d.h. an vorgegebene Verteilungen wie etwa bei Erbschaften, wo die Anteile der Erben nach dem Willen des Erblassers verschieden groß sein sollen.

Gänzlich unbehandelt und unangesprochen bleibt bei *Brams/Taylor* die Frage der „ungerechten Ausgangslagen“, wie etwa nach Zeiten der Apartheid, Leibeigenschaft, Sklaverei usw. Das andere Problem ist das subjektive Empfinden der Ungerechtigkeit der Ausgangslage: Man meint, es stehe einem mehr als der proportionale Anteil zu oder gerechterweise sollte man Alleinerbe sein, was durch die gegebene operationale Definition von Neid ungelöst bleibt.

In Hausratsteilungsverfahren kann die Ausgangslage „ungerecht“ sein, wenn z.B. ein Ehepartner erhebliches Vermögen bilden konnte, auf den hälftigen Hausrat nicht angewiesen ist und dennoch gesetzlich

⁷ Mayntz, R. & Scharpf, F. (Hrsg.), *Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung*. Frankfurt 1995, S. 54; Sen, s. Fn. 4, S. 313.

⁸ Was man zudem bekommen haben muss; fortlaufend altruistisch zu sein, setzt unerschöpfbare Ressourcen voraus.

⁹ Der klassische Aufsatz dazu: *Trivers, R., Evolution of Reciprocal Altruism. Quarterly Review of Biology (46), 1971, S. 35–57.*

¹⁰ *Brams/Taylor, a.a.O., s. Fn. 5, S. 231.*

hierauf Anspruch hat und diesen auch durchsetzt, wohingegen der andere wegen vereinbarter Gütertrennung keinen Zugriff auf das Vermögen hat.

Vermutlich lässt sich die Reihe der offenen Fragen schnell vermehren – aber sympathisch ist doch, dass gerade nicht beansprucht wird, auf alle Fragen sofort eine Lösung zu liefern. Es wird vielmehr deutlich, dass schon die (Er-)Findung von Lösungen bei relativ überschaubaren und scheinbar „einfachen“ Problemlagen wie der Hausratsteilung ein schwieriges und mühsames Geschäft ist, was sich keineswegs mit einigen Gesten und geschickter Rhetorik erledigen lässt.

Werden die vorgestellten Verfahren in der praktischen Anwendung auf ihre Eignung überprüft, wird man vermutlich auf weitere Probleme stoßen.

Im Konzept „berechenbarer Gerechtigkeit“ sind prozedurale und materielle Gerechtigkeit enger verbunden, als es aus der juristischen Perspektive möglicherweise den Anschein hat. Werden tatsächlich solche Verfahren entwickelt, die die Kriterien von Neidfreiheit, Effizienz und Billigkeit (alles materielle Gerechtigkeitskriterien) erfüllen, so sind sie auch prozedural gerecht, da sie die subjektive Einschätzung in den Mittelpunkt rücken. Der Richter als Entscheider (im Namen des Volkes) wird überflüssig, Dritte haben nur noch die Rolle eines Mediators oder Schiedsrichters, der über die Regeln wacht, und den Parteien wird die Verantwortung zurückgegeben.

V. Anschlussfähigkeit

Welchen Nutzen hat nun das *Adjusted Winner*-Verfahren für die Beteiligten? Zu unterscheiden sind

- ▶ Parteien (Eheleute)
- ▶ Anwältin/Anwalt
- ▶ Richter/Richterin und
- ▶ der Fiskus bzw. die Allgemeinheit.

Die Eheleute sind im Hausratsteilungsverfahren aktiv(er) beteiligt. Von Anfang an treffen sie Entscheidungen, indem sie die Hausratsgegenstände mit Punkten versehen. Dies zwingt sie, sich über ihre Vorlieben Klarheit zu verschaffen. Sie können bzw. müssen das Risiko abwägen, wollen sie dem Partner einen von ihm geliebten Gegenstand „abjagen“. Jede(r) kennt Beispiele für Gegenstände mit hohem emotionalen Wert. Sei es das Poster aus dem Louvre von der ersten gemeinsamen Paris-

Fahrt oder der zerschlissene Teppich, auf dem der Hund (und nie die Ehefrau) lag, um Herrchen Gesellschaft zu leisten. Die Eheleute legen sich Rechenschaft ab über die begehrten Gegenstände und ihre Motive, diese zu erwerben. Sie wissen, sollten sie Rache üben, indem sie den favorisierten Gegenstand des Partners hoch bewerten, dass sie hierfür einen Preis zahlen: Sie erhalten den für sie persönlich „ungeliebten“ Hausrat. Vorteilhaft ist, dass die Eheleute ihre Abhängigkeit von den Professionellen verringern können. Sie müssen z. B. nicht „klein begeben“, wenn der Richter mit einer Entscheidung droht, die auf ihre Vorlieben wenig Rücksicht nimmt, da er – gesetzlich geboten – auf Gleichwertigkeit bei der Aufteilung zu achten hat. Und sie sparen Kosten, indem Gutachten vermieden werden und, wenn es ganz gut läuft, das gesamte Gerichtsverfahren. Das vereinbarte Stundenhonorar mit dem Anwalt/der Anwältin ist zahlenmäßig begrenzt, und die Eheleute erfahren manchmal wechselseitig das Affektionsinteresse des Partners – und sind (vielleicht sogar) gerührt. Letzteres macht sie eher bereit, einen Gegenstand wegzugeben. Auf jeden Fall ist davon auszugehen, dass die selbst verantwortete Entscheidung als gerechter empfunden wird als die „autoritäre“ Entscheidung des Richters.

Anwältin und Anwalt lernen die subjektiven Vorlieben der eigenen Partei kennen, können aber die Verantwortung dafür, diesen hoch bewerteten Gegenstand erlangen zu wollen, der Partei zurückgeben. Dabei muss die Anwältin ggf. auf eine Schiefelage hinweisen, wenn die Mandantin auf wesentliche Teile des Hausrats verzichtet, um einen „Affektions-Gegenstand“ zu erhalten. Sind die ökonomischen Verhältnisse entspannt, muss vor Verlusten weniger gewarnt werden. Ansonsten hat man der eigenen Partei vor Augen zu führen, dass sie mit einem zerschlissenen Teppich in einer leeren Wohnung sitzt!

Die Beteiligung und Berücksichtigung ihrer subjektiven Bewertung führt zu höherer Zufriedenheit der Parteien. Zufriedene Mandanten werden ihre Anwältin weiter empfehlen, ihre Zahlungsfreudigkeit erhöht sich, der Alltag des Anwalts wird angenehmer, da permanente E-Mails, Anrufe und Äußerungen (herber) Kritik unterbleiben. Das Zeit-Aufwand-Geld-Verhältnis ist stimmig und die Hausratsteilung ruft nicht so starke Emotionen hervor, dass die Anwältin sie nicht bewältigen kann. Verwei-

gert die eigene Mandantschaft das Mitarbeiten an dem Hausratsteilungsverfahren nach der *Adjusted-Winner*-Methode, so kann man die Verantwortung für das Ergebnis an sie zurückgeben.

Insgesamt gewinnt die Anwältin Zeit und arbeitet entspannter.

Das *Adjusted-Winner*-Verfahren entlastet aber auch die Justiz. Zahlreiche Gerichtstermine, in denen der Hausrat verteilt wird, werden vermieden. Es werden keine Urteile gefällt, mit denen niemand zufrieden ist, und das Verfahren – als ungerecht, weil autoritär empfunden – „demonstriert“ nicht die Autorität des Richters. Dieser kann im Verfahren die Parteien mit ihrer subjektiven Bewertung zu Gehör kommen lassen. Bei unerträglichen Aufteilungen bzw. einem krassen Ungleichgewicht (das Plakat für 50 EUR gegenüber der Couchgarnitur für 8.000 EUR) kann der Richter Korrekturen anregen.

Die Ressource Recht wird geschont. Es können z.B. menschlich schwer belastende Konflikte, die oft im Zusammenhang mit elterlicher Sorge und Umgangsrecht entstehen, zeitlich ausreichender behandelt werden. Alle Verhandlungen, die von den Parteien selbst aktiv betrieben werden, sind für diese befriedigender und für den Fiskus bzw. die Allgemeinheit auch preiswerter.

Insgesamt könnte man sagen, dass das *Adjusted-Winner*-Verfahren zwar keinen Rosengarten verspricht, aber weniger Dornen für alle Beteiligten bedeutet.

Resume: *Adjusted Winner* ist ein Verfahren, das alle Beteiligten durch kostengünstiges Eigenstudium erlernen können; es ist praxisrelevant und erhöht die Professionalität der Anwender; es garantiert mehr Fairness (u. a.) bei der Hausratsteilung und verschafft den betroffenen (Parteien) mehr Autonomie und Zufriedenheit.

Prof. Dr. Dirk Fabricius

Professur für Strafrecht, Kriminologie und Rechtspsychologie
Johann Wolfgang Goethe-Universität,
Frankfurt/M.

Fabricius@jur.uni-frankfurt.de,
www.dfabricius.de

RAin Margarete Fabricius-Brand

Fachanwältin für Familienrecht und
Diplompsychologin, Hannover
Kanzlei@Fabricius-Brand.de,
www.Fabricius-Brand.de