

Handreichungen für die mündliche Verhandlung zum Soldan Moot

Die nachfolgenden Handreichungen sollen den Teams Tipps und Empfehlungen für die mündliche Verhandlung geben. Sie sind nicht als verbindliche Vorgaben zu verstehen, sondern wollen lediglich das Erfahrungswissen, welches über die Jahre im Soldan Moot gesammelt wurde, für alle Teams erschließen. Anregungen und Ergänzungen sind herzlich willkommen.

Christian Wolf

I. Die mündliche Verhandlung im Zivilprozess

Eine mündliche Verhandlung im Zivilprozess ist in folgende Ablaufstrukturen eingebettet:

1. Aufruf der Sache

Vor Beginn der Güteverhandlung bzw. der mündlichen Verhandlung (soweit eine Güteverhandlung i.S.d. § 278 Abs. 2 S. 1 ZPO nicht erforderlich ist), ist die Rechtssache vom Richter/von der Richterin aufzurufen, **§ 220 Abs. 1 ZPO**. Dies erfolgt in der Praxis unter Nennung der Parteien und des Aktenzeichens. Hintergrund ist, dass die Prozessbeteiligten erkennen können müssen, wann der sie betreffende Rechtsstreit zur Verhandlung ansteht.

2. Feststellung der Anwesenheit

Nach Aufruf der Sache wird die Verhandlung formal durch die/den Vorsitzende/-n eröffnet, § 136 Abs. 1 ZPO, und die Anwesenheit der Prozessbeteiligten festgestellt.

3. Güteverhandlung

Grundsätzlich hat vor der ersten mündlichen Verhandlung eine Güteverhandlung stattzufinden, § 278 Abs. 2 ZPO. Das persönliche Erscheinen der Parteien soll, soweit nach § 141 Abs. 1 S. 2 zumutbar, angeordnet werden. Nur in seltenen Fällen ist eine Güteverhandlung entbehrlich, § 278 Abs. 2 S. 1 ZPO. Im Rahmen der Güteverhandlung wird der Sach- und Streitstand erörtert und der Versuch unternommen, eine einvernehmliche Streitbeilegung mit Hilfe des Gerichts herbeizuführen. Bleibt die Güteverhandlung erfolglos, soll sich die mündliche Verhandlung unmittelbar anschließen, § 279 Abs. 1 S. 1 ZPO.

4. Mündliche Verhandlung

Im Rahmen der streitigen mündlichen Verhandlung stellen die Parteien eingangs ihre Anträge, § 137 Abs. 1 ZPO. Die Bezugnahme auf die bereits schriftlich angekündigten Anträge aus der Klageschrift bzw. der Klageerwiderung ist erlaubt und in der Praxis gängig. Gegenstand der streitigen Verhandlung kann neben der Klärung des Sachverhalts sowohl die Zulässigkeit als auch die Begründetheit der Klage sein. Bleiben Tatsachen, die für die Entscheidungsfindung von Relevanz sind, zwischen den Parteien streitig, soll der streitigen Verhandlung unmittelbar eine Beweisaufnahme folgen, § 279 Abs. 2 ZPO. Ist auch im Rahmen der streitigen Verhandlung keine Einigung der Parteien zu erzielen, hat der/die Vorsitzende/-r durch Urteil zu entscheiden, §§ 136 Abs. 4, 300 Abs. 1 ZPO. Das Urteil kann als sogenanntes „Stuhlurteil“ sogleich im Termin der letzten mündlichen Verhandlung verkündet werden, § 310 Abs. 1 Alt. 1 ZPO, oder im Rahmen eines gesonderten Verkündungstermins, § 310 Abs. 1 Alt. 2 ZPO.

II. Die mündliche Verhandlung zum Soldan Moot

Die Verhandlungen finden auf dem Conti-Campus der Leibniz Universität Hannover (Königsworther Platz 1, 30167 Hannover) statt. Hierzu werden Seminarräume in Gerichtssäle verwandelt. Die so umgebauten Räumlichkeiten beinhalten einen Richtertisch, einen Tisch für die Klägerseite und einen Tisch für die Beklagtenseite sowie in der Regel (nicht in jedem Raum realisierbar) einen Tisch für die Juroren. Hinter den für die Juroren reservierten Plätzen befinden sich Stuhlreihen für die Zuhörer. Die Juroren nehmen bei uns nicht am Richtertisch Platz, um die mündliche Verhandlung unbeeinflusst von dem bzw. der die Verhandlung leitenden Richter/in zu beurteilen und in ihre Bewertung auch die unterschiedlichen Anforderungen, welche sich aus den richterlichen Fragestellungen ergeben, einbeziehen zu können. Auf dem Richtertisch, den Tischen für die Parteivertreter und den Jurorenplätzen befinden sich jeweils Gläser und Mineralwasserflaschen, bei denen man sich selbst bedienen kann. Über den Stühlen für die Parteivertreter und dem Richterstuhl liegen Anwaltsroben bzw. Richterroben, die während der mündlichen Verhandlung getragen werden. Dabei ist sinnvoll, dass der Richter bzw. die Richterin sich vor Beginn der mündlichen Verhandlung die Robe aus dem Verhandlungsraum holt und diese außerhalb des Verhandlungsraums auf dem Gang anzieht. Während der Richter die Richterrobe anlegt, haben die Mooties die Gelegenheit, sich den Juroren persönlich vorzustellen. Dabei sollte man sicherstellen, dass die Juroren die Namen der plädierenden Mooties verstanden haben und auch in das scoring sheet richtig eingetragen haben. Es hilft, die Namen und die Universität für die Juroren auf einen Zettel zu schreiben. Selbstverständlich können die Teams hierzu auch eine Visitenkarte verwenden. Wichtig ist nur, dass

die Juroren auf dem Beurteilungsblatt für die spätere Auswertung die Namen auch korrekt wiedergeben.

Wenn der Richter den Raum betritt, stehen alle im Raum Anwesenden auf, also neben den Mooties auch die Juroren und die Zuhörer. Die Klägervertreter haben dabei vom Richter aus gesehen Platz zu nehmen am linken Tisch und die Beklagtenvertreter am rechten.

Richter/-in: „Nehmen Sie bitte wieder Platz“.

Nachdem auch der Richter sich gesetzt hat, beginnt er die mündliche Verhandlung:

Richter/-in: „Ich eröffne die mündliche Verhandlung in Sachen Az. 5 O 24/2019 Hubertus Meyer gegen Franz Lang. Für den Kläger sind erschienen, (...).“

Richter sieht Klägervertreter an.

Mootie 1 für die Klägerseite: Rechtsanwalt Dominik Schuster und Gabriele Schulze.

Richter wendet sich Beklagtenseite zu.

Mootie 1 für die Beklagten: „Elisabeth Vorbeck und Brunhilde Fischer für den Beklagten und Widerkläger Franz Lang“ *[Es ist sinnvoll den Namen des Beklagten aus der Fallakte zu nennen. Dies hilft dem Richter und den Juroren bei der Orientierung. Bei einer doppelten Parteirolle – Beklagter und Widerkläger – sollte dies auch deutlich gemacht werden].*

Richter/-in: „Wir wollen zunächst im Rahmen der Güteverhandlung die Möglichkeiten eines Vergleichsschlusses ausloten. Dabei scheint es mir sinnvoll, dass wir anhand der einzelnen in den vorbereiteten Schriftsätzen aufgeworfenen Fragen versuchen, die Basis für einen Vergleich zu erarbeiten. Die Parteien streiten darüber, ob die Klägerin und Widerbeklagte verpflichtet ist, an die Beklagte und Widerklägerin den Kaufpreis für einen Oldtimer in Höhe von 50.000 Euro zu zahlen. Die Klägerin hat zunächst negative Feststellungsklage erhoben. Es soll festgestellt werden, dass der Kaufpreisanspruch nicht besteht. Die Beklagte hat die Klageabweisung beantragt und ihrerseits widerklagend Zahlungsklage in Höhe von 50.000 Euro erhoben.“

An die Klägervertreter gerichtet: „Wie sollen wir hier mit der negativen Feststellungsklage verfahren?“

Mootie 1 auf Klägerseite: „Wir werden die negative Feststellungsklage in der mündlichen Verhandlung für erledigt erklären.“ [*Wir befinden uns im Gütetermin, bitte prüfen Sie welche Erklärungen im Gütetermin und welche in der mündlichen Verhandlung abgegeben werden müssen*].

Mootie 2 auf Klägerseite: „Wir verwarfen uns jedoch gegen die Prozesskosten. Die Klage war, wie die Verhandlung zeigen wird, ursprünglich begründet.“

Mootie 1 auf Klägerseite: „Dass die Klage ursprünglich zulässig und begründet war, bitten wir bei der Kostenentscheidung nach § 91a ZPO zu berücksichtigen.“

Mootie 2 auf Klägerseite: „Maßstab für die Billigkeitsentscheidung nach § 91a ZPO muss insbesondere die Erfolgsaussicht der Klage sein.“

Richter/-in: „Halt, so weit sind wir noch nicht. Ich könnte mir vorstellen, dass wir überhaupt nicht zu einer Kostenentscheidung nach § 91a ZPO kommen.“

Mootie 1 auf Beklagenseite: „Ja, Frau/Herr Vorsitzende/-r, so ist es. Die negative Feststellungsklage war von Anfang an unzulässig. Zumindest aber war die negative Feststellungsklage unbegründet.“

Mootie 2 auf Beklagenseite: „Unser Mandant hat von Anfang an deutlich gemacht, dass er auf die Zahlung des Kaufpreises besteht und gegebenenfalls Leistungsklage erhoben wird. Die Klägerseite hat völlig unnötiger Weise die negative Feststellungsklage erhoben. Mit der Erhebung unserer Leistungsklage ist diese jedenfalls unzulässig geworden.“

Mootie 1 auf Beklagenseite: „Jedenfalls aber war sie von Anfang an unbegründet, weil unser Mandant einen entsprechenden Zahlungsanspruch gegen die Klägerin und Widerbeklagte aus dem Kaufvertrag des Oldtimers hat.“

Richter/-in: „Bevor wir hier jetzt in die prozessualen Feinheiten einsteigen, würde ich gerne die anderen beiden Punkte, die aus Sicht des Gerichtes im Rahmen der mündlichen Verhand-

lung noch zu diskutieren sind, kurz ansprechen, damit wir eine entsprechende Roadmap haben. Da wäre zunächst die Frage, ob Rechtsanwalt Eilig als Zeuge durch die Kläger benannt werden kann. Schließlich war Eilig ursprünglich Rechtsanwalt der Beklagten.“

Mootie 1 auf Beklagtenseite: „Sie sagen es selbst, der Kollege Eilig war Anwalt der Beklagten, als solcher hat er ein Zeugnisverweigerungsrecht.“

Mootie 1 auf Klägerseite: „Genau, die Betonung liegt auf war.“

Mootie 2 auf Beklagtenseite: „Aber, es ist doch völlig klar, dass die Schweigepflicht nach § 363 Abs. 1 Nr. 6 ZPO nicht mit dem Mandatsende aufhört zu bestehen.“

Mootie 2 auf Klägerseite: „Das setzt aber voraus, dass überhaupt eine Schweigepflicht bestand.“

Mootie 1 auf Klägerseite: „Genau, es geht um die Aussage über ein Gespräch zwischen Kläger und Beklagten auf einer Oldtimer-Messe. Dort hat der Beklagte dem Kläger zugesichert, dass der Oldtimer ursprünglich im Eigentum von Elvis Presley war.“

Mootie 2 auf Beklagtenseite: „Um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen, eine derartige Zusicherung ist nicht erfolgt und wird bestritten.“

Richter/-in: „Lassen Sie uns bitte die Frage, welche Bedeutung eine derartige Zusicherung haben kann, für den Augenblick nach hinten stellen und noch kurz bei der Frage des Zeugnisverweigerungsrechts verbleiben, da wir hier in die Diskussion schon so tief eingestiegen sind.“

Mootie 2 auf Klägerseite: „Gerne, Frau/Herr Vorsitzende/-r. § 363 Abs. 1 Nr. 6 ZPO setzt voraus, dass die Tatsachen dem vorhergehenden Rechtsanwalt der Beklagten anvertraut wurden. Hier geht es aber um eine Unterhaltung, die in aller Öffentlichkeit auf einer Oldtimer-Messe stattfand.“

Mootie 1 auf Klägerseite: „So etwas fällt nicht unter die Schweigepflicht und damit unter das Zeugnisverweigerungsrecht, wie der BGH in NJW 2011, S. 1077, entschieden hat.“ *[BGH-Entscheidungen können natürlich zitiert werden, ersetzen aber nicht das rechtliche Argument.*

Besser man gibt hier einen Regelungstelos an. Die Verschwiegenheitspflicht soll die vertrauliche Information zwischen Mandant und Anwalts absichern, was aber ohnehin öffentlich geäußert wurde, kann keine vertrauliche Argumentation absichern].

Richter/-in mit Blickrichtung Beklagte: „Kennen Sie die Entscheidung?“ *[Nicht unüblicher Trick in der mündlichen Verhandlung; der Richter kennt die Entscheidung selbst nicht und sucht Information über die Entscheidung von den Parteivertretern zu erlangen].*

Mootie 2 auf Beklagtenseite: „Selbstverständlich. Die Entscheidung bestätigt gerade unsere Argumentation. In dem dortigen Fall sollte der Strafverteidiger über ein Gespräch, welches auf dem Gerichtsflur geführt wurde, vernommen werden. Er war als Strafverteidiger auf dem Gerichtsflur zugegen. Er hat also das Gespräch in Zusammenhang mit seiner Strafverteidigertätigkeit wahrgenommen. Dem Strafverteidiger stand ein Zeugnisverweigerungsrecht zur Seite.“

Mootie 2 auf Klägerseite: „Die Unterhaltung hat aber nicht auf dem Gerichtsflur stattgefunden, sondern auf einer Oldtimer-Messe, an welcher der Rechtsanwalt Eilig als Privatperson und leidenschaftlicher Oldtimer-Sammler anwesend war.“ *[Die Entscheidung passt nur im Umkehrschluss, Weil der Strafverteidiger das Gespräch auf dem Gerichtsflur als Strafverteidiger gehört hat, hat er ein Zeugnisverweigerungsrecht, hier jedoch hat der Rechtsanwalt Eilig außerhalb seines beruflichen Umfelds –Oldtimer Messe – als Privatperson eine Wahrnehmung gemacht. Grundsätzlich kann man einen solchen Umkehrschluss aus der Entscheidung folgern, für die mündliche Verhandlung, in der man in der Regel nicht so viel Zeit zum Nachdenken hat, ist ein Fall besser dem zu entscheidenden Fall unmittelbar entspricht. Zulässig ist, wenn Richter Hilfestellung von den Parteivertretern suchen, Richter sollen jedoch keinesfalls die mdl. Verhandlung in eine mündliche Prüfung verwandeln und Fragen stellen wie: „Wo ist die Verschwiegenheitspflicht geregelt?“].*

*Der hier wiedergegebene Dialog, dem **kein realer Soldan Fall** zugrunde liegt, spiegelt eine **typische Verhandlungssituation** im Soldan Moot wider. Im Gegensatz zu anderen Moot Court Wettbewerben, die stärker vom anglo-amerikanischen Verhandlungsstil geprägt sind, haben die Mooties keinen von vornherein aufgeteilten und feststehenden Redeanteil (zunächst Mootie 1 von der Klägerseite 15 Minuten, anschließend Mootie 1 von der Beklagtenseite 15 Minuten). Vielmehr hat sich herausgestellt, dass die Mooties – wie oben wiedergegeben – eigentlich ein Gespräch miteinander und dem Richter führen, also jeweils unmittelbar auf ein Argument der Gegenseite reagieren. Dabei unterstreicht ein Mootie auf der Klägerseite das Argument seines Partners oder führt einen weiterführenden Gedanken ein. Pingpong-mäßig*

wird dabei der Ball zwischen den Mooties auf der Kläger- und Beklagenseite hin und her gespielt.

Der Richter soll sich gegenüber normalen Gerichtsverhandlungen deutlich in seinem Sprechanteil zurückhalten, um den Studierenden mehr Gelegenheit zu geben, ihr Wissen darzulegen. Im Gegensatz zu typischen Verhandlungen begnügt sich daher der Richter mit kurzen Hinweisen oder Nachfragen, führt aber selbst nicht völlig eigenständig in die mündliche Verhandlung ein. Vorrangig soll die Verhandlung durch den Richter strukturiert werden. Je nach Richterpersönlichkeit kann aber die Einführung ausführlicher erfolgen, als in dem oben genannten Beispiel. Am Ende der Güteverhandlung wird der Richter versuchen, einen Vergleich zwischen den Parteien zustande zu bringen. Dabei ist es sehr wohl möglich und auch richtig, den Richter nach seinem Vergleichsvorschlag zu fragen:

Richter/-in: „Wir befinden uns ja immer noch in der Güteverhandlung, daher meine Frage: Wollen sich die Parteien nicht vergleichen?“

Mootie 1 auf der Klägerseite: „Grundsätzlich sind wir einem Vergleich nicht abgeneigt. Können wir einen Vorschlag des Gerichtes hören?“

Möglich ist aber auch, dass die Mooties von sich aus einen Vergleichsvorschlag in die Verhandlung einbringen oder den Vergleichsvorschlag des Richters selbstständig weiterentwickeln. Bei der Bewertung der Juroren sind die Vergleichsverhandlungen durchaus positiv zu bewerten, negativ ins Gewicht muss allerdings fallen, wenn ein Team sich in den Vergleichsverhandlungen zu billig verkauft, mit anderen Worten, einen Vergleich abschließt, der nicht dem Lauf der Verhandlung entspricht.

Sollte kein Vergleich zustande kommen, leitet der Richter in die mündliche Verhandlung über, die in der Regel nur noch darin besteht, dass die in den Schriftsätzen angekündigten Anträge gestellt werden und notwendige Prozessklärungen abgegeben werden. Der Richter wird einen Termin zur Verkündung einer Entscheidung bekannt geben (regelmäßig Samstagmittag, wenn die Teams bekannt gegeben werden, die weitergekommen sind).

Nach der Verhandlung verlassen die Juroren den Raum, um sich über die Bewertung zu verständigen. Dabei ist die Einzelleistung der jeweiligen Mooties zu bewerten sowie die Teamleistung. Das Bewertungsblatt ist unter www.soldanmoot.de online gestellt und einsehbar.

III. Allgemeine Hinweise

Der Tisch an dem ein Parteivertreter Platz nimmt sollte aufgeräumt sein, insbesondere sollte man Barrieren zwischen sich und dem Richter vermeiden, wie z.B. einen Schönfelder oder eine Mineralwasserfalsche. Die Trinkflasche gehört besser auf den Boden neben dem Tisch und den Schönfelder sollte man an die Seite stellen. Es empfiehlt sich mit einer gemeinsamen Fallakte zu arbeiten, das signalisiert Teamarbeit. Zur Teamarbeit gehört auch, das Argument des Partners aufgreifen und weiterentwickeln oder ein ergänzendes Argument einzuführen, nicht jedoch ihm offen zu widersprechen. Besser „Darf ich noch folgendes zusätzliche Argument anbieten?“ oder „Man kann die Entscheidung zusätzlich auf ... stützen“. Bildlich gesprochen sollte ein Mootie mit seiner Flanke den Torschuss vorbereiten und der andere Mootie das Tor schießen.

Je weniger Notizen die Mooties benötigen, umso souveräner der Eindruck. Allerdings ist es selbstverständlich sinnvoll und möglich etwas wörtlich zu zitieren: „Wenn ich den BGH wörtlich zitieren darf: ‚Unter die Verschwiegenheitspflicht gem. § BRAO § 43 a BRAO § 43A Absatz II BRAO fällt alles, was dem Rechtsanwalt in Ausübung seines Berufs bekannt geworden ist, ohne dass es darauf ankommt, von wem und auf welche Weise er sein Wissen erworben hat.‘“

Auch wenn die Juroren die Mooties beurteilen, sollte die Blickrichtung beim Sprechen auf den Richter gerichtet sein. Bei Vergleichsverhandlungen hingegen auf die gegenüberliegende Seite. Sinnvoll ist es, sich bildhafte Formulierungen zu überlegen, die insbesondere im Gedächtnis der Juroren haften bleiben. Diese können sich sicherlich bei der Bewertung nicht mehr an jedes Detail erinnern, wohl aber an bildlich eingängige Formulierungen. Ein Beispiel: „Das Argument der Gegenseite - oder besser - die Argumentation von Frau Schulze oder Rechtsanwältin Schulze ist sehr gut, leider behandelt die Entscheidung des BGH einen völlig anderen Sachverhalt. Wirklich gut wird ein Argument erst, wenn auch der Sachverhalt vergleichbar ist.“

Für den Mandanten ist die Gerichtsverhandlung eine ernste Angelegenheit. Dessen sollte man sich stets bewusst sein. Dies heißt aber andererseits nicht, dass man verbissen für die Interessen des Mandanten kämpfen sollte. Professionelles Auftreten heißt zum einen die Extrameile zu gehen und alle Eventualitäten der Verhandlung in prozessualer und materieller Hinsicht vorab durchdacht zu haben. Gute Vorbereitung ermöglicht ein entspannten, lockern Auftritt. Gute Anwälte gehen die Extrameile! Feine Ironie ist erlaubt, weil auch die Richter und Juroren unterhalten sein wollen, jedoch keine Witze.

Den/die Richter/-in spricht man am besten mit „Herr Vorsitzender“ bzw. „Frau Vorsitzende“ an, so erspart man sich eine falsche Aussprache.

Wichtig ist auch, sich mit einer gewissen Körperspannung hinzusetzen, die Aufmerksamkeit signalisiert. Eine offene Körpersprache dient dazu, Vertrauen zu gewinnen und die eigenen Argumente zu unterstreichen. Langsames Sprechen und eine tiefe Stimme erzeugt ebenfalls Vertrauen. Bei Bogensätzen geht die Stimme am Ende des Satzes nach unten. Dies wirkt überzeugender als bei einem Schalenatz, wo die Betonung am Ende nach oben geht. Pausen zwischen den Sätzen erhöhen das Verständnis und ermöglichen den Zuhören über das Gesagte nachzudenken. („Punkt – Pause“ gedanklich zwischen den Sätzen zu sagen hilft, die Pausenlänge zu bestimmen.) Kurze Sätze helfen gleichfalls.

Sinnvoll ist es auch, sich bestimmte Formulierungen bei Fragen zurechtzulegen. Z.B. „Das ist sicherlich ein bedenkenswertes Argument, aber überzeugender ist ...“; „In diese Richtung haben wir zunächst auch gedacht, aber...“; „Wir haben zu dieser Frage wirklich eine sehr gründliche Recherche durchgeführt, aber keinen Belag für Ihre Behauptung gefunden.“

Grundsätzlich sollten Fragen als Chance gesehen werden, sein Wissen und Können unter Beweis zu stellen. Dabei sollen die Richter keine Wissensfragen stellen, wie „Was versteht man unter der sachlichen Zuständigkeit und wo ist das geregelt?“ Ein Moot Court ist keine mündliche Prüfung! Mooties sollten sehr selbstbewusst auf eine solche Frage antworten: „Eigentlich haben wir angenommen, dass wir alle wissen was die sachliche Zuständigkeit ist, aber bitte: Die Sachliche Zuständigkeit regelt die Frage, welches Gericht in erster Instanz zuständig ist, § 1 ZPO i.V. mit den Bestimmungen des GVG.“

Die Veranstalter bemühen sich sehr, für den „Spirit of the game“ bei den Richtern und Juroren zu werben. Den Richtern und Juroren müssen Veranstalter und Mooties sehr, sehr dankbar sein, dass sie ihre Freizeit opfern und sich unentgeltlich für den Soldan Moot zur Verfügung stellen. 99,9% der Richter und Juroren stellen die Fragen, die man in einem solchen Wettbewerb stellen soll. Kein Moot Court Veranstalter kann aber gänzlich ausschließen, dass ein Richter oder Juror seine Stellung missversteht und überzieht. Auch in diesem Punkt ist der Soldan Moot Court, wie alle anderen Moot Courts auch, ein lehrreiches Experiment. Denn auch als Anwalt – im Übrigen deutlich häufiger als in einem Moot Court – ist man mit Richtern konfrontiert, die ihre Macht gegenüber den Parteivertretern ausspielen wollen. Im realen Leben darf man sich durch ein solches Verhalten nicht in die Ecke drängen lassen, sondern muss bestimmt, aber höflich seinen Standpunkt vertreten. Auch hier gilt: anwaltliche Tätigkeit ist ein

Kampf ums Recht. Im Soldan Moot versuchen wir eine solche Situation, wie oben geschildert, zu vermeiden, ganz auszuschließen ist sie aber nicht. Sollten während des Wettbewerbs Probleme auftreten, bitten wir Christian Wolf oder den jeweiligen Organisator des Soldan Moot Court anzusprechen.

Im Zivilprozess stehen Anwälte und Richter mit der gleichen Qualifikation sich gegenüber (Befähigung zum Richteramt). Daher sollen auch Mooties entsprechend höflich aber bestimmt und selbstbewusst auftreten.

Die Fragen der Richter haben eigentlich das Ziel zu ermitteln, ob die Mooties „in the box or outside the box“ denken können. Die Mooties haben sich etwas mehr als 3 Monate mit dem Soldan-Fall beschäftigt. Nach diesem Zeitraum ist davon auszugehen, dass alle die wesentlichen Probleme des Falls erkannt haben und mit vertretbaren Argumenten lösen können. Daher sind Fragen primär dazu gedacht, den Mooties die Chance zu geben sich abzuheben (Think outside the box!)

Sinnvoll ist, sich ein kurzes Rhetorikbuch anzusehen, z.B. *Peter Heigl, 30 Minuten Rhetorik, Gabal*; auch als ebook und als Kindle erhältlich)

Die Mooties tragen in der Regel den „Blauman“ des Rechtsanwalts, im Zweifel einen dunklen Anzug bzw. ein dunkles Kostüm oder Hosenanzug. Dies hebt in der Regel das Selbstbewusstsein. Es gilt: „Dress like a winner, behave like a winner“. Dazu zählen geputzte Schuhe, eine passende, ggf. eher dezente Krawatte, kein auffälliger Schmuck bzw. nichts was Geräusche verursachen kann (so wie z.B. metallene Manschettenknöpfe, besser sind solche aus Seidenknoten; oder metallene Armbänder). Auch sollten keine Druck- oder Drehkugelschreiber verwendet werden, wenn man dazu neigt, mit dem Kugelschreiber zu spielen. Niemals mit dem Kugelschreiber auf die Anwälte auf der Gegenseite und schon gar nicht auf den Richter zeigen (dies wird als aggressive Geste wahrgenommen und mindert dementsprechend die Professionalität).

Es ist sinnvoll, bereits im Anzug bzw. im Kostüm die Verhandlung zu üben, so gewöhnt man sich an die Kleidung und diese vermittelt bereits während der Probeverhandlungen das notwendige Selbstvertrauen.

Nachdem die Juroren den Raum verlassen haben, gibt der die Verhandlung leitende Richter ein kurzes Feedback, wobei die Mooties auch im Rahmen des zur Verfügung stehenden Zeitbudgets (15 Minuten) Nachfragen stellen können. Am Ende der Verhandlung ist es nicht unüblich, dass der Coach oder die Mooties fragen, ob man ein gemeinsames Bild (Richter und Mooties, bspw. hinter dem Richtertisch) als Erinnerungsfoto machen kann. Regelmäßig sind die Richter damit einverstanden.

Die Roben verbleiben auf den jeweiligen Stühlen im Verhandlungsraum. In der 14. Etage besteht nunmehr Gelegenheit bei Kaffee, Tee und Erfrischungsgetränken das vorangegangene Pleading Revue passieren zu lassen und zu besprechen sowie sich auf die nächste Verhandlung vorzubereiten.

Die Mooties sind eingeladen, die Verhandlungen anderer Teams zu besuchen, nicht jedoch aber Teams, gegen die sie in den Vorrunden plädieren müssen.

Dieses Dokument soll nur als Leitfaden fungieren, um allen Teams einen besseren Einblick zu ermöglichen und eine effektive Vorbereitung auf die mündlichen Verhandlungen zu gewährleisten. Die einzelnen Bewertungen werden nicht an wenigen Worten festgemacht, sondern regelmäßig an der Gesamtschau der Leistung des Teams bzw. der Mooties. Auch können individuelle Präferenzen oder Wahrnehmungen die Bewertung beeinflussen, deshalb sollten Hinweise aus dieser Handreichung keinesfalls als „Musterlösung“ verstanden werden. Ein eigener, authentischer Stil der Mooties, der ein professionelles und souveränes Verhalten beinhaltet, wirkt immer ansprechender, als ein adaptierter Stil.