Die handelsgerichtliche Vergleichsverhandlung – ein erfolgreicher Ausweg für Unternehmen aus der Streitfalle

Dr. iur. Michael Ritscher



Dr. iur. Michael Ritscher
LL.M. (Georgetown), Rechtsanwalt
Partner bei MLL Legal in Zürich; seit 2009 Handelsrichter am Handelsgericht des Kantons Zürich.

Mehr als 70% aller Verfahren vor den Schweizer Handelsgerichten enden mit einem Vergleich. Der vorliegende Beitrag beleuchtet die Praxis der handelsgerichtlichen Vergleichsverhandlung, deren Ablauf und deren Erfolgsfaktoren. Er zeigt, weshalb dieses Instrument für Unternehmen besonders wertvoll ist, und geht auf die in diesem Zusammenhang zentrale Frage der richterlichen Befangenheit ein, die das Bundesgericht jüngst in seinem Urteil BGE 152 III 61 beurteilt hat.

Plus de 70% de toutes les procédures devant les tribunaux de commerce suisses se terminent par une transaction. La présente contribution examine la pratique de la négociation transactionnelle devant les tribunaux de commerce, son déroulement et ses facteurs de succès. Elle explique pourquoi cet instrument est particulièrement précieux pour les entreprises et aborde, dans ce contexte, la question centrale de la partialité des juges, sur laquelle le Tribunal fédéral s'est récemment prononcé dans son arrêt ATF 152 III 61.

Dieser Beitrag zeigt die persönliche Sicht des Autors.

I. Autonome Lösung des Problems statt eines Urteils

Konflikte sind unvermeidlich. Das schweizerische Rechtssystem stellt mehrere Methoden zur Verfügung, um diese zu beenden und den «Rechtsfrieden» wiederherzustellen, den Max Guldener – anders als die Durchsetzung subjektiver Ansprüche – als das Ziel des Zivilprozessrechts betrachtete. Hier soll eine ausserordentlich erfolgreiche Methode vorgestellt werden. Mehr als 70% aller Verfahren, die vor einem der vier schweizerischen Handelsgerichte[1] eingeleitet werden, enden frühzeitig und ohne Urteil mit einem Vergleich. Das entlastet nicht nur die Gerichte, sondern ist vor allem auch im Interesse der Unternehmen und somit im Interesse der Wirtschaft. Mit der baldigen Einführung des Zurich International Commercial Court (ZICC)[2] wird das Institut der Vergleichsverhandlung auch für internationale Auseinandersetzungen noch attraktiver.

Streiten sich zwei Parteien, die sich rational und wirtschaftlich verhalten, und finden sie auch nach Beizug von unabhängigen Rechtsanwälten keine Einigung, ist die Sach- und Rechtslage in aller Regel nicht schwarz oder weiss, sondern grau. Gerichtsurteile sind aber notwendigerweise schwarz oder weiss. Sie können der Situation also in aller Regel nicht gerecht werden, das Problem nicht lösen. Zudem dauern Gerichtsverfahren meist lange. Entsprechend besteht nach Eingang einer Klage über längere Zeit Unsicherheit, die Fronten verhärten sich und es steigt für beide Parteien das Kostenrisiko. Für Unternehmen ist das Gift.

Ausgenommen sind Wirtschaftskriege in der Pharma- und Telekom-Branche, Situationen, in welchen eine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung höchstrichterlich beantwortet werden soll und Fälle, in welchen das Gerichtssystem missbraucht wird.

Die erwähnte hohe Vergleichsquote ist aber nicht nur auf die an sich naheliegende Erkenntnis zurückzuführen, dass Gerichts- und auch Schiedsverfahren meist Streitfallen, also «Lose-lose-Szenarien», sind. Sie ist vielmehr der Praxis der Handelsgerichte der Kantone Aargau, Bern, Zürich und St. Gallen zu verdanken, vor der Fällung eines Urteils und meist schon nach dem ersten Schriftenwechsel eine Vergleichsverhandlung durchzuführen. Die Erfahrung der Handelsgerichte zeigt, dass Unternehmen nach einer raschen und fachlich fundierten Einschätzung suchen und ein Verfahren wünschen, das nicht auf Konfrontation, sondern auf das Finden einer für alle Parteien akzeptablen Lösung ausgelegt ist. Genau dafür bieten die Vergleichsverhandlungen der Schweizer Handelsgerichte den geeigneten Rahmen.

Mit dem ZICC wird dieses bewährte Modell voraussichtlich ab 2027 auch auf die Ebene internationaler Streitigkeiten übertragen. Als neue Zuständigkeit des Zürcher Handelsgerichts richtet sich der ZICC insbesondere an Parteien mit grenzüberschreitenden Konflikten, die in englischer Sprache geführt werden sollen.

II. Der Ablauf

Der Ablauf der in Art. 226 ZPO[3] so bezeichneten «Instruktionsverhandlung» ist von Gericht zu Gericht verschieden. I.d.R. findet die Vergleichsverhandlung bereits nach dem ersten Schriftenwechsel statt, d.h. nach der Klage und der Klageantwort. Die Erfahrung zeigt, dass dieser Zeitpunkt sowohl für die Parteien als auch für das Gericht von Vorteil ist. Dies, obwohl (oder gerade weil) der Sachverhalt zeitlich vor der Replik und der Duplik, und vor einem allfälligen Beweisverfahren mit Augenschein oder Zeugenbefragung, noch nicht abschliessend dargelegt ist.

Für die Parteien hat dieser Zeitpunkt den Vorteil, dass die Anwaltskosten noch niedrig sind und sie zudem die Möglichkeit haben, allfällige Schwachstellen in ihren bisherigen tatsächlichen und/oder rechtlichen Ausführungen im zweiten Schriftenwechsel auszubessern. Der Vorbehalt des zweiten Schriftenwechsels und eines allfälligen Beweisverfahrens ist aber auch für das Gericht vorteilhaft. Denn er erlaubt es der Gerichtsdelegation, neben dem Umstand, dass bei einem Urteil weitere Richter beteiligt sind, welche eine andere Ansicht haben können, sich bei ihrer Beurteilung noch nicht festlegen zu müssen.

Für den Erfolg einer Vergleichsverhandlung erfahrungsgemäss entscheidend ist, dass die verantwortlichen Personen persönlich teilnehmen – oft begegnen diese sich bei dieser Gelegenheit zum ersten Mal seit dem Ausbruch des Konflikts. Mindestens ebenso entscheidend ist, dass die Gerichtsdelegation, die üblicherweise aus einem Be-

1 Die vier schweizerischen Handelsgerichte befinden sich in den Kantonen Zürich, St. Gallen, Bern und Aargau.

2 *Regierungsrat des Kantons Zürich*, Medienmitteilung «Zürich soll ein internationales Handelsgericht erhalten» vom 17.7.2025, <https://www.zh.ch/de/news-uebersicht/medienmitteilungen/2025/07/zuerich-soll-ein-internationales-handelsgericht-erhalten.html> (zuletzt besucht am 12.8.2026).

3 Schweizerische Zivilprozessordnung (Zivilprozessordnung, ZPO) vom 19. Dezember 2008 (SR 272).

rufsrichter und einem ebenfalls vom Parlament gewählten Handelsrichter besteht, über eine persönliche und eine fachliche Autorität verfügt. Dabei hilft es, wenn der Handelsrichter hauptberuflich in der Branche der Parteien tätig ist, und auch der Umstand, dass man sich typischerweise gemeinsam an einen oft runden Tisch setzt, die Vergleichsverhandlung nicht protokolliert wird und es den Parteien untersagt ist, sich später auf an dieser Verhandlung gemachte Aussagen zu beziehen.

Den Auftakt einer Vergleichsverhandlung und unabdingbare Voraussetzung für einen Erfolg bildet eine sorgfältig vorbereitete vorläufige Einschätzung der Rechtslage durch die Mitglieder der Gerichtsdelegation. Diese unparteiischen Äusserungen Dritter erlauben es den Parteien, ihre Erfolgsaussichten besser abschätzen zu können. Zudem hilft sie ihnen in jenen Fällen, in denen keine Einigung zustande kommt, sich im zweiten Schriftenwechsel auf allfällige Schwachstellen zu konzentrieren.

Diesem Auftakt folgen nach einer Pause üblicherweise kurze Stellungnahmen der Parteien, die aber ebenfalls nicht protokolliert werden. Die anschliessenden Vergleichsgespräche werden von der Gerichtsdelegation geleitet und zeichnen sich dadurch aus, dass beide Parteien von ihren Wunschpositionen abweichen. Dabei geniessen die Parteien eine nahezu unbeschränkte Freiheit und können Lösungen in Betracht ziehen, an welche zuvor niemand gedacht hätte. Nicht selten werden diese Gespräche auf Mundart, auf Französisch oder auf Englisch geführt, wenn dies der Verständigung dient. Aber auch wenn die Gerichtsdelegation gelegentlich darauf drängt, dass die Parteien den Raum nicht verlassen, ohne sich geeinigt zu haben, und auch wenn solche Verhandlungen entsprechend lange dauern und für alle Beteiligten anstrengend sein können, ist ein in einem solchen Verfahren gefundener Vergleich letztlich eine autonome Lösung des zugrunde liegenden Problems. Entsprechend sind meist beide Parteien unzufrieden.

Die meisten Vergleichsverhandlungen enden mit einem Vertrag, der nicht nur den Prozess beendet und damit die Vergangenheit bereinigt, sondern auch das künftige Verhältnis der Parteien regelt. Und nicht selten folgt eine erneute Zusammenarbeit.

III. Zwischen Einigung und Einfluss

Die handelsgerichtliche Vergleichsverhandlung ist eine Mischung aus staatlicher Gerichtsbarkeit und Mediation. Wegen der staatlichen Komponente wird den Gerichten gelegentlich vorgeworfen, die Parteien anlässlich der Vergleichsverhandlung zu einem Vergleich zu drängen, um sich die Arbeit zu erleichtern. Diese Gefahr besteht in der Tat. Und oft dauern die Vergleichsgespräche nach der vorläufigen Einschätzung durch die Gerichtsdelegation bis spät in den Abend und werden die Parteien öfters zu erneuter interner Beratung in ihre Zimmer geschickt und wieder zurück gebeten. Aus den über dreissig Jahren meiner anwaltlichen Tätigkeit vor den Schranken ist mir aber kein einziger Fall bekannt, in welchem die Grenze zwischen Unterstützung der Parteien und Missbrauch der Machtposition überschritten wurde. Zudem hält sich die Arbeitsersparnis für die Gerichte meist in engen Grenzen, unterscheidet sich der Aufwand für die sorgfältige Vorbereitung einer Vergleichsverhandlung doch oft nur geringfügig von jenem der Redaktion eines Urteils.

IV. Zwischen vorläufiger Meinung und Voreingenommenheit

Im Ausland, aber auch in der Romandie, stösst der Umstand, dass ein Richter, der an einer Vergleichsverhandlung seine vorläufige Meinung kundgetan hat, bei einer allfälligen späteren Urteilsfindung mitwirkt, also die Mischung von staatlicher Gerichtsbarkeit und Mediation, meist auf Unverständnis. Ist es doch bekanntlich schwierig, von einer einmal gefassten Meinung später abzurücken, unparteiisch zu bleiben. Wie bereits erläutert, ist es aber gerade die erwähnte Kombination einer raschen, aber fundierten Einschätzung der Erfolgsaussichten und des Umstandes, dass diese von Mitgliedern des Gremiums kommt, welches ein allfälliges Urteil fällen wird, einer der Gründe für die hohe Vergleichsquote. Das Problem der Befangenheit von Richtern kann und darf nicht unterschätzt werden. Aber abgesehen davon, dass eine Befangenheit nie ausgeschlossen werden kann und letztlich von der Integrität der jeweiligen Personen abhängt, gibt es Massnahmen, welche diese Gefahr minimieren. Dazu gehört, neben der Überprüfung der persönlichen Integrität beim Auswahlverfahren der Richter, im konkreten Verfahren die Offenlegung auch nur denkbar möglicher Befangenheitsgründe gegenüber den Parteien zu Beginn des Verfahrens. Zudem hat jede Partei das Recht, eine gerichtliche Vergleichsverhandlung abzulehnen. Ausserdem findet die Vergleichsverhandlung in aller Regel bereits nach dem ersten Schriftenwechsel statt und haben die Parteien danach die Möglichkeit, ihren Standpunkt erneut umfassend darzulegen. Zudem können sie sich dabei auf die Themen konzentrieren, die in der vorläufigen Meinung der Gerichtsdelegation als entscheidend identifiziert wurden. Auch die Ergebnisse eines Beweisverfahrens konnten in einer vorläufigen Meinung ja noch gar nicht berücksichtigt werden. Und

schliesslich sind bei der Urteilsfällung nicht nur die beiden Richter beteiligt, die bereits die Vergleichsverhandlung geführt haben, sondern ein weiterer Berufsrichter und zwei weitere Handelsrichter, die in Unkenntnis der vorläufigen Meinung die Sache frisch beurteilen.

Das Bundesgericht hat diese Praxis der Prozesschancenbeurteilung an Vergleichsverhandlungen jüngst in seinem Urteil BGE 152 III 61 ausdrücklich als bundesrechtskonform bestätigt. In diesem Verfahren hatte eine Partei ein Ausstandsgesuch gegen den Präsidenten des Handelsgerichts des Kantons Aargau gestellt, weil dieser an der Vergleichsverhandlung seine vorläufige Einschätzung der Rechtslage geäussert hatte. Das Bundesgericht wies die Beschwerde ab und hielt fest, dass eine vorläufige Einschätzung der Sach- und Rechtslage durch die Gerichtsdelegation für sich allein keinen Anschein der Befangenheit begründe.[4] Die Gerichtsdelegation brauche ihre Überzeugung nicht hinter einem Schleier von Vorbehalten zu verbergen, nur weil sie ansonsten befürchten müsste, von der unzufriedenen Seite als befangen abgelehnt zu werden.[5] Die Parteien dürften die Äusserungen der Gerichtsdelegation nicht auf die Goldwaage legen, und ob ein Mitglied der Gerichtsdelegation wegen Äusserungen an einer Vergleichsverhandlung befangen erscheine, müsse vielmehr aufgrund einer Gesamtbetrachtung entschieden werden.[6]

V. Ausblick

Die Tradition, Konflikte einvernehmlich und nur unter möglichst minimalem Beizug der Gerichte zu lösen, hat in der Schweiz einen hohen Stellenwert. Der Erfolg der handelsgerichtlichen Vergleichsverhandlung liegt in der letztlich autonomen Findung einer beidseits akzeptablen Lösung, die von einem Berufsrichter und einem branchenkundigen Handelsrichter mit einer frühzeitigen und sorgfältig vorbereiteten vorläufigen Meinung angestossen wird. Ein Austausch über die Best Practice bei Vergleichsverhandlungen hat selbst bei den vier kantonalen Handelsgerichten lange gefehlt, findet aber inzwischen u.a. im Rahmen der Vereinigung der Schweizer Richter in Handelssachen sowie – wenn auch mit einem Fokus auf das Immaterialgüterrecht – des Instituts für gewerblichen Rechtsschutz (INGRES), der Association Romande de Propriété Intellectualle (AROPI) sowie der Universität Neuchâtel statt. Es bleibt zu wünschen, dass dieses erfolgreiche schweizerische Instrument auch über die Handelsgerichtskantone Aargau, Bern, St. Gallen und Zürich hinaus und auch bei anderen Gerichten sowie in Schiedsverfahren Anwendung findet und weiterentwickelt wird. Ziel muss es sein, den Parteien eines Konfliktes eine Hilfestellung zu bieten, diesen einvernehmlich zu beenden und nicht in die Streitfalle zu tappen.

VI. Anhang: Weiterführende Literaturhinweise

Roland Schmid, Erfahrungen aus der Vergleichsverhandlung aus Richtersicht, ZZZ 2025 43 ff.; *Peter Nobel*, Vergleichsverhandlungen in der Praxis (Teil 1), Bekannte Blockaden wie auflösen? Let's have a deal, SJZ 2021 154 ff.; *Mario J. Minder*, Der Immaterialgüterrechtsprozess, Bericht über eine Tagung vom 5. Dezember 2012 in St. Gallen, sic! 2013 254 ff.; *Philipp Maier/Judith Knobel*, Konfliktlösungsstrategien im Gerichtssaal, Gedanken zum strukturierten Führen von gerichtlichen Vergleichsgesprächen, AJP 2015 551 ff.; *Martin Bernet*, Der Zurich International Commercial Court (ZICC), SJZ 2025 591 ff.

4 BGE 152 III 61 E. 6.2.6.
5 BGE 152 III 61 E. 6.2.11.
6 BGE 152 III 61 E. 6.2.10.