

SERIE: MEDIATION IN DER PRAXIS

FALLBEISPIEL 1: „22 MIO. IN 3,5 STUNDEN“

1. BESONDERER ERFOLG DER MEDIATION

Klimawandel auch in der Bauwirtschaft: Kooperation anstelle von Konfrontation führt sogar zum Abschmelzen von Claim Gebirgen.

2. KONFLIKTPARTEIEN UND KONFLIKTSTAND ZU MEDIATIONSBEGINN

Der Bauherr und Insolvenzverwalter über das Vermögen eines Anlagenbauunternehmens streiten nach nahezu vollständiger Projektrealisierung über die berechnete Vergütungshöhe und Gegenforderungen mit einem Streitwert von insgesamt 20 Mio. €. Klage und Erwidern liegen vor. Deutlich ist, dass enthaltene Nachträge nur teilweise der Höhe oder dem Grunde nach formell beauftragt sind. Teilweise sind sie nur verhandelt oder angeordnet. Ergänzend sind Bauzeitansprüche und Beschleunigungsvergütung geltend gemacht. Umgekehrt erhebt der Auftraggeber Gegenforderungen wegen Ersatzvornahmekosten nach Kündigung aus wichtigem Grund, nicht erbrachter Leistungen, Mängeln und Verzugsschaden einschließlich entgangenen Gewinns.

3. IN DER MEDIATION HERAUSGEARBEITETE INFORMATIONEN UND BEDÜRFNISSE

Beide Seiten verlieren sich anfangs in Details:

Die exemplarische Auseinandersetzung mit einzelnen der gegenseitigen Forderungen zeigt, dass sich beide Seiten mit Energie gegen die ihnen gegenüber geltend gemachten Ansprüche wehren. Eine Vielzahl von Einzelforderungen wird nur äußerst aufwendig klärbar sein. Selbst vermeintliche sichere Forderungen sind zu hinterfragen, da etwa

- unstreitig beauftragte Nachträge als ursprüngliches Leistungssoll begründbar sind und
- unstreitig entgangener Gewinne aufgrund vertraglicher Regelungen limitiert sein könnten.

Nach 1,5 Stunden Diskussion über Einzelforderungen ist zwischen den Parteien Einigkeit erreicht, dass der Streit über jeden einzelnen Punkt bis zu sechsstelligen Beträge und mehrere Jahre erfordern wird, wenn nicht andere Wege erarbeitet werden, die beiden Seiten eine „vertretbare Lösung“ ermöglichen. Als Maßstab der Vertretbarkeit verständigen sich beide Parteien darauf, dass die Unsicherheiten durch den Verzicht auf eine differenzierte Aufbereitung geringer sein müssen, als der sonst zu treibende zeitliche und finanzielle Aufwand.

Dankbar nehmen die Parteien Lösungsvorschläge des Mediators auf, auf welchem Weg eine Annäherung versucht werden könne, ohne eine detaillierte Klärung vornehmen zu müssen.



VERBAND DER BAUMEDIATOREN E.V.

Verband der Baumediatoren e. V.
Anna-Louisa-Karsch-Straße 2
10178 Berlin

TEL +49.(0)30.399769-0

FAX +49.(0)30.399769-91

www.verband-der-baumediatoren.de



VERBAND DER BAUMEDIATOREN E.V.

Verband der Baumediatoren e. V.
Anna-Louisa-Karsch-Straße 2
10178 Berlin

TEL +49.(0)30.399769-0

FAX +49.(0)30.399769-91

www.verband-der-baumediatoren.de

Favorisiert und umgesetzt wird der Vorschlag, unter Beteiligung der Anwälte

- „typische“ Fallgruppen für die Einzelforderungen zu erarbeiten
- zu klären, wie hoch die Erfolgsaussichten von Forderungen der jeweiligen Fallgruppen **in anderen, früher geklärten oder entschiedenen Streitfällen** unter Berücksichtigung des **bisherigen anwaltlichen Erfahrungsschatzes** anzusetzen seien,
- die einzelnen Forderungen diesen Gruppen zuzuordnen und
- schließlich beiden Seiten Gelegenheit zu geben, die **Richtigkeit** der bisherigen **Erfahrungswerte für den konkreten Fall** zu überprüfen und zu diskutieren.

Die Parteien nehmen diesen Vorschlag insbesondere deswegen erleichtert auf, da er eine Reduzierung der Komplexität ermöglicht und - jedenfalls zunächst - die aufgrund bisheriger Erfahrungen vorgenommene Bewertung von Erfolgswahrscheinlichkeiten die Möglichkeit eröffnet, Differenzen und Gemeinsamkeiten festzustellen, ohne dass dies sofort auf den konkreten Streit zu beziehen ist. Auch die Offenbarung bisheriger Erfahrungsschätze verläuft fast noch harmonisch: Die Erfahrungsschätze der Anwälte unterscheiden sich so gering, dass eine weitreichende Annäherung der Erfolgswahrscheinlichkeiten erreicht werden kann.

Kritisch wird erst nachfolgend wieder der Versuch der Parteien, zu begründen, warum in ihrem Streitfall anderes gelten soll, als

„typischerweise“. Beide Seiten müssen feststellen, dass jeder Versuch, die typischen Erfahrungssätze zum eigenen Vorteil zu begründen, durch Gegenbeispiele der anderen Seite widerlegt werden kann.

Nach diversen Versuchen, die eigene Position zu stärken, akzeptieren beide Seiten, dass ein plausibles Ergebnis vorliegt, dessen verbleibende Fehleranfälligkeit dem für die differenzierte Klärung sonst erforderlichen Zeit- und Kostenaufwand gegenüber gestellt werden kann.

Damit ist das Bedürfnis der Parteien erfüllt, dass die Vorteile aus der Vermeidung des Aufwandes von Kosten als erheblich eingeschätzt werden, als ein zusätzlicher Erkenntnisgewinn durch weitere Aufklärung. So wird auch der verbleibende Streit über nur noch 500.000,00 € verständbar.

4. ABSCHLUSS, ZEIT UND ERFOLGSURSACHE

Die anstelle von beidseitig geltend gemachten Forderungen von jeweils ca. 10 Mio. € ermittelte weitere Zahlung des Auftraggebers an den Auftragnehmer in Höhe eines niedrigen sechsstelligen Betrages wurde möglich, da sie zwei weiteren Bedürfnissen entsprach:

- Der Insolvenzverwalter nachweisen, eine Forderung realisiert zu haben, und gleichzeitig durch die Strukturierung ei-

ne rationale Grundlage für den Vortrag im Gläubigerausschuss schaffen, der an der Mediation nicht beteiligt war.

- Der Auftraggeber und Bauherr konnte die Zahlung als Mittel einsetzen, um die Abtretung der Gewährleistungsrechte des Anlagenbauers gegen dessen Subunternehmer und Planer zu erreichen.

Nach 3,5 Stunden war damit eine Lösung entwickelt, die von dem auf beiden Seiten mit mindestens 4 Personen besetzten Verhandlungsteam als transparent, nachvollziehbar und unter Berücksichtigung der Chancen und Risiken angemessen erachtet wurden. Bezogen auf die an der Verhandlung Beteiligten war ein derartiger interner Überzeugungsgrad erreicht, dass diese zuversichtlich waren, die Zustimmung der an der Verhandlung selbst nicht vertretenen Gremien, nämlich Insolvenzverwalter bzw. Gläubigerausschuss einerseits und Vorstand andererseits, einholen zu können.

5. BESONDERHEITEN UND FOLGEWIRKUNGEN

Claim Gebirge sind in der Bauwirtschaft typisch – und damit ist die Methode vielfach übertragbar. Die dargestellte Streitlösung durch Strukturierung und Typisierung bisheriger Erfahrungswerte ist umfassend immer dann anwendbar, wenn nicht noch weitergehende gemeinsame Interessen und Bedürfnisse herausgearbeitet werden können.

Obgleich externe Vorgaben auf jeden Fall einer Seite überschritten waren, konnte ein Widerrufsvergleich geschlossen

werden, der dann noch deutlich vor Ablauf der zunächst für erforderlich gehaltenen Widerrufsfrist bestätigt wurde. Damit hatte das für die Beteiligten nachvollziehbare Verfahren eine Situation geschaffen, in der sogar die Delegiertenproblematik bereinigt werden konnte.

(Autor: Dr. Martin Jung/ Verband der Baumediatoren)



VERBAND DER BAUMEDIATOREN E.V.

Verband der Baumediatoren e. V.
Anna-Louisa-Karsch-Straße 2
10178 Berlin

TEL +49.(0)30.399769-0

FAX +49.(0)30.399769-91

www.verband-der-baumediatoren.de