

SERIE: MEDIATION IN DER PRAXIS

FALLBEISPIEL 4: „EIN STÖRUNGSFALL ALS ENTWICKLUNGSSPRUNG“

1. BESONDERER ERFOLG DER MEDIATION

Ein Störfall wird zum Entwicklungssprung für ein neues Produkt.

2. KONFLIKTPARTEIEN UND KONFLIKTSTAND ZU MEDIATIONSBEGINN

Ein Spezialunternehmen der Rohrsanierung und ein Hersteller von Bauprodukten trugen durch gemeinschaftliches Engagement zur Entwicklung einer neuen Methode zur Rohrsanierung bei, die Produktionsreife erreicht und sich bei mehreren Bauprojekten bewährt.

Die Erfolge ermöglichen schnell den Einsatz bei einem großen Infrastrukturvorhaben.

Ausgerechnet bei diesem treten jedoch erstmalig Probleme auf. Die Ursachenprüfung ergibt, dass die Zusammensetzung eines für das Produkt erforderlichen Materials ohne Hinweis des Mate-

riallieferanten verändert worden war. Ob dies den Mangel verursacht hat, ist zwischen den Parteien streitig. Unstreitig ist hingegen, dass die Schadensbeseitigung Material im Wert von 1,9 Mio. € erfordert und das Arbeitskosten im Wert von 1,5 Mio. € beziffert werden. Dem Rohrsanierer drohen durch seinen Auftraggeber zusätzlich Schadensersatz und Vertragsstrafe.

3. IN DER MEDIATION HERAUSGEARBEITETE INFORMATIONEN UND BEDÜRFNISSE

In anwaltlich begleiteten Gesprächen wird deutlich, dass eine gerichtliche Auseinandersetzung vermieden werden soll. Die Bestellung eines Schiedsgerichtes erscheint kurze Zeit eine geeignete Lösung. Bei der Suche nach Schiedsrichtern werden bemerkenswerter Weise insbesondere Personen aus dem Ausland genannt – und dennoch als „zu Markt nah“ wieder verworfen.

Diese Pattsituation eröffnet die Chance für eine neue Gesprächsform. Gemeinsam wird mit den Parteien erarbeitet, warum diese nicht nur Öffentlichkeit, sondern selbst bei Ausschluss der Öffentlichkeit sogar jede Beteiligung von mit dem Markt vertrauten Personen vermeiden wollen: Sie fürchten negative Auswirkungen auf das Image des Produktes und schätzen den Markt als so eng ein, dass Schiedsrichter mit Fachverstand mit Mitbewerbern verbunden sein durften. Dies bereitet beiden Seiten nach zögern-



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

dem Eingeständnis deswegen Unbehagen, da sie Imageschäden für das Produkt vermeiden wollen. Aufgefordert, diesem „Negativeffekt“ einen „positiven Wunsch“ gegenüber zu stellen, bemerken beide Parteien, dass sie trotz der entstandenen Probleme an das Produkt glauben, sich für das Produkt erhebliche Chancen ausrechnen und sie künftig erwartete Gewinne nicht gefährden wollen. Die Gegenüberstellung des entstandenen Schadens und der künftigen Gewinnperspektive begründen demnach das gemeinsame Interesse an einer geräuschlosen Lösung. Ausgehend hiervon wird beiden Parteien bewusst, dass bei Verzicht auf die Suche nach Schuldzuweisungen ein Sachverhalt zugrunde gelegt werden kann, nach dem jedenfalls ein Teil der Schäden durch eine Haftpflichtversicherung eines der beiden Beteiligten abgedeckt sein wird.

4. ABSCHLUSS, ZEIT UND ERFOLGSURSACHE

In der 3. nachmittäglichen Sitzung gelingt die Klärung des für beide Seiten zutreffenden Sachverhaltes, auf dessen Grundlage die Haftpflichtdeckung eingeholt werden soll. Die Parteien verständigen sich ferner darauf, dass ein nach Zahlung der Versicherung fehlender Differenzbetrag geteilt werden soll und als weitere „Produktentwicklungskosten“ angesehen werden soll. Auf dieser Grundlage wird dem Rohrsanierungsunternehmen eine zügige Positionierung gegenüber dem Auftraggeber möglich,

dass, in welcher Form und in welcher Geschwindigkeit eine Sanierung möglich wird.

5. BESONDERHEITEN UND FOLGEWIRKUNGEN

Das aufgrund der weiteren „Produktentwicklungskosten“ verbesserte Produkt hat zusätzliche Vorteile und erhöht den Abstand zur Konkurrenz. Das Rohbauunternehmen enthält über die bis dahin getroffenen vertraglichen Festlegungen hinaus 10 Jahre „Best-Friends-Konditionen“.

Die Marktchancen des Produktes werden dadurch gefördert, dass der Auftraggeber dem Rohbauunternehmen sogar ein Referenzschreiben ausstellt: Nicht nur das schließlich eingebaute Produkt sei überzeugend, sondern auch das Projektmanagement des Unternehmens.