



Wirtschaft 06/2015

Mediation - Zum Glück gezwungen

Die Haimer GmbH fand über die Mediation eine schnelle, gute Lösung für einen länger währenden Streit. Das hat sie von dieser spezifischen Methode der außergerichtlichen Streitbeilegung so sehr überzeugt, dass sie ihren Fall jetzt öffentlich macht.

Mehr als ein Jahr hatte der Streit zwischen der mittelständischen Haimer GmbH und einem internationalen Großkonzern bereits geschwelt, als Haimer schließlich Klage einreichte. „Wir waren frustriert und wollten dem Gericht die Lösung des Streits übertragen“, erzählt Heiko Feil, der Syndikus des Igenhausener Maschinenbauunternehmens. Anstelle der Prozessöffnung bestand das Gericht dann aber darauf, eine Mediation vorzuschalten. Mit diesem außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren löste sich der Konflikt innerhalb eines Monats und zudem zur Zufriedenheit aller Beteiligten. „Die gute und schnelle Lösung hat uns von der Mediation überzeugt“, betont Feil. „Und weil wir glauben, dass unser Fall beispielgebend ist, haben wir uns entschlossen, ihn zu erzählen.“ IHK-Jurist Volker Schlehe kann dies nur begrüßen. Denn auch die IHK engagiert sich sehr für die Mediation, die darauf setzt, dass die Streitparteien ihren Streit nicht von einem Dritten, etwa einem Richter, entscheiden lassen, sondern begleitet von einem neutralen Mediator so lange selbst miteinander verhandeln, bis sie eine einvernehmliche Lösung gefunden haben. „Wir halten die Mediation vor allem bei Streitigkeiten in und zwischen Unternehmen für eine sehr geeignete Methode. Auch weil sie schneller, kostengünstiger und diskreter als ein Gerichtsprozess ist“, so Schlehe. Überzeugender als die Theorie ist jedoch die Praxis. Dies ist die Geschichte:

Die Haimer GmbH hatte über einen Zwischenhändler – ein Kleinst-Unternehmen – Bauteile für eine ihrer Produktreihen bezogen. „Die Teile waren unserer Meinung nach jedoch fehlerhaft und ließen sich nicht wie vorgesehen verwenden“, so Feil. Der Mittelständler wandte sich mit seinen Regressansprüchen – es ging um eine sechsstellige Summe – direkt an den Hersteller der Teile, den internationalen Konzern. Dieser behauptete allerdings, die Bauteile seien in Ordnung. Dem widersprach Haimer und stellte erneut Forderungen, die von dem Konzern wiederum zurückgewiesen wurden. So ging es fast ein Jahr hin und her, bis Firmenjurist Feil gemeinsam mit dem externen Rechtsbeistand des Unternehmens Dr. Winfried Puhle, Partner der Augsburger Rechtsanwaltskanzlei Puhle und Kollegen, gegen den Konzern Klage einreichte. Der Richter wies die Klage aber eben ab. In dem Vertrag des Zwischenhändlers mit dem Konzern gebe es eine dilatorische Klausel, die besage, dass im Falle eines Streits eine Mediation vorzuschalten sei. Diese Klausel sei auch auf Haimer, den Kunden des Zwischenhändlers, anzuwenden, so die Begründung. „Dieser Transfer ist unserer Meinung nach rechtlich zwar umstritten“, erklären Feil und Puhle. „Letztendlich hat uns der Richter aber auf den richtigen Weg gebracht.“

Haimer zog die Klage also zurück und leitete die Mediation ein. Das Mediationszentrum der IHK für München und Oberbayern stellte die Mediationsordnung und empfahl Dr. Michael Groß als Mediator. Ihm übergaben die Parteien das Verfahren. „In einem Telefonat ließ ich mir von beiden Seiten zunächst noch einmal explizit bestätigen, dass sie Willens waren, sich auch wirklich auf die spezifische Verhandlungspraxis der Mediation einzulassen“, nennt Groß seinen ersten Schritt. Denn nur unter dieser unabdingbaren Bedingung, sei eine echte Chance auf Einigung gegeben. Zudem schlug Groß vor, auch den Zwischenhändler ins Boot zu holen. „Er war vertraglich gebunden und sollte auch Teil der Lösung sein“, fand Groß. Der Zwischenhändler fürchtete jedoch um seine Existenz, falls er sich an den Regressansprüchen finanziell zu beteiligen hätte. Schließlich gestanden Haimer und der Konzern ihm kulant zu, ihn finanziell zu schonen, er sollte dem Verfahren aber als passiver Zuhörer beiwohnen. „Dies ist ungewöhnlich, kann aber gleichzeitig auch ein neues Modell für ähnliche Konstellationen werden“, so Groß.

Nachdem die Voraussetzungen geklärt waren, ging es in die praktische Vorbereitung. Michael Groß bat die Parteien zunächst, ihre Sicht des Streits auf je zwei DIN A4-Seiten zu schildern. So bekam er einen Überblick über die jeweilige Einschätzungen und Interessen. Zudem schlug er vor, den Streit auf die finanzielle Seite zu konzentrieren und den Sachmangel an sich und damit die emotionale Frage, ob der Konzern wirklich fehlerhafte Teile geliefert hatte, auszuklammern. Auch dem stimmten die Parteien zu. Zudem wurde verabredet, dass die Parteien ihre Anwälte mitbringen. „Anwaltsbegleitung muss bei einer Mediation nicht unbedingt sein, hatte hier aber den Vorteil, dass die Einigung am Ende unmittelbar in einen verbindlichen juristischen Vergleich überführt werden konnte“, nimmt Groß vorweg.

Als Ort der Mediation wählte Groß die Kanzlei Bird & Bird in München, für die er als Rechtsanwalt tätig ist. „Hier gibt es Räume für gemeinsame Gespräche, jede Partei hat aber auch Rückzugsmöglichkeiten. Beides, der Austausch und der Rückzug, werden bei der Erarbeitung einer Lösung gebraucht.“

Schließlich fanden sich die Parteien am verabredeten Tag morgens um neun Uhr bei Bird & Bird ein. Zunächst trafen sie sich in einem gemeinsamen Raum und Groß stellte noch einmal die Positionen und Interessen klar. Dann erarbeiteten die Kontrahenten zum Teil allein oder auch vom Mediator begleitet in ihrem jeweiligen Rückzugsraum, was sie von der anderen Partei fordern wollten und ihr anbieten konnten. Der Mediator trug nach vorheriger genauer Festlegung, was er wie weitergeben durfte, die Angebote und Reaktionen hin und her. „Dabei war sprachliches Fingerspitzengefühl sehr wichtig. Um einen Gesichtsverlust zu vermeiden, wurde gegenüber dem Konzern

etwa auf Begriffe wie Mangel oder Schadenersatz verzichtet“, sagt Groß. So näherten sich die Parteien nach und nach an; der Zwischenhändler bot zwischenzeitlich ebenfalls an, der Mediation beizutreten und sich finanziell zu beteiligen. Gegen Mittag bat der Konzern Haimer dann zum Vier-Augen-Gespräch. Die Anwälte machten Nägel mit Köpfen, einigten sich auf einen Vergleich, der zwei Stunden später unterschriftsreif war. Die Mediation hatte knapp einen Arbeitstag gedauert.

Unterm Strich fühlt Haimer sich von der Mediation gut bedient. Heiko Feil erklärt: „Bei einem Gerichtsprozess wäre der finanzielle, zeitliche und sonstige Aufwand viel höher geworden, es wären Gutachter und Gegengutachter ins Spiel gekommen, beiden Seiten hätten sich taktischer verhalten.“ Winfried Puhle sieht zudem diesen Vorteil: „Wir haben uns in der Mediation ausschließlich auf die wirtschaftlich-finanzielle Seite des Streits beschränkt, haben die Schuldfrage und Emotionen außen vor gelassen, und konnten so auch eine wirtschaftlich adäquate Lösung entwickeln.“ Ein Erfolgsfaktor war, darin sind sich alle Beteiligten einig, auch der Mediator. Heiko Feil: „Er konnte gut zuhören, hatte ein gutes Gespür für die jeweiligen Befindlichkeiten und wusste die jeweiligen Positionen der anderen Partei gut zu übersetzen.“ Nach Meinung Winfried Puhles ist dem Mediator auch die entspannte, zugleich aber konstruktive Atmosphäre auf Augenhöhe zu verdanken. Heiko Feil blickt nach vorn: „In Zukunft werden wir im Streitfall die Mediation schneller andenken. Vielleicht wird sie Bestandteil unserer Unternehmenskultur.“

Gabriele Lüke

Wirtschaft – Das IHK-Magazin für München und Oberbayern – 06/2015



Inhaltsverzeichnis

Downloads

[Aktuelle Anzeigenpreislisten](#)

