

Die Stunde der Mediatoren

Wirtschaftsmediation. Bei Konflikten in der Wirtschaft sieht sich oft jeder im Recht - das muss für eine Seite schiefgehen. Gerade jetzt, in der Krise, könnten sich versöhnlichere Ansätze bewähren.

Wien. Es soll Menschen geben, die streiten gern. Um des Streitens willen. Egal ob es um persönliche, familiäre, vielleicht auch nachbarschaftliche Probleme geht oder um wirtschaftliche. Für sie ist Mediation definitiv kein Thema.

Und dann gibt es jene, die sich Streitereien - und vor allem Prozesse vor Gericht - lieber sparen würden, weil das Kraft kostet und Zeit und Geld. Geht man davon aus, dass diese Gruppe deutlich in der Überzahl ist, verwundert es einigermaßen, wie wenig sich Mediation

WIRTSCHAFTS RECHT

VON CHRISTINE KARY

diepresse.com/wirtschaftsrecht

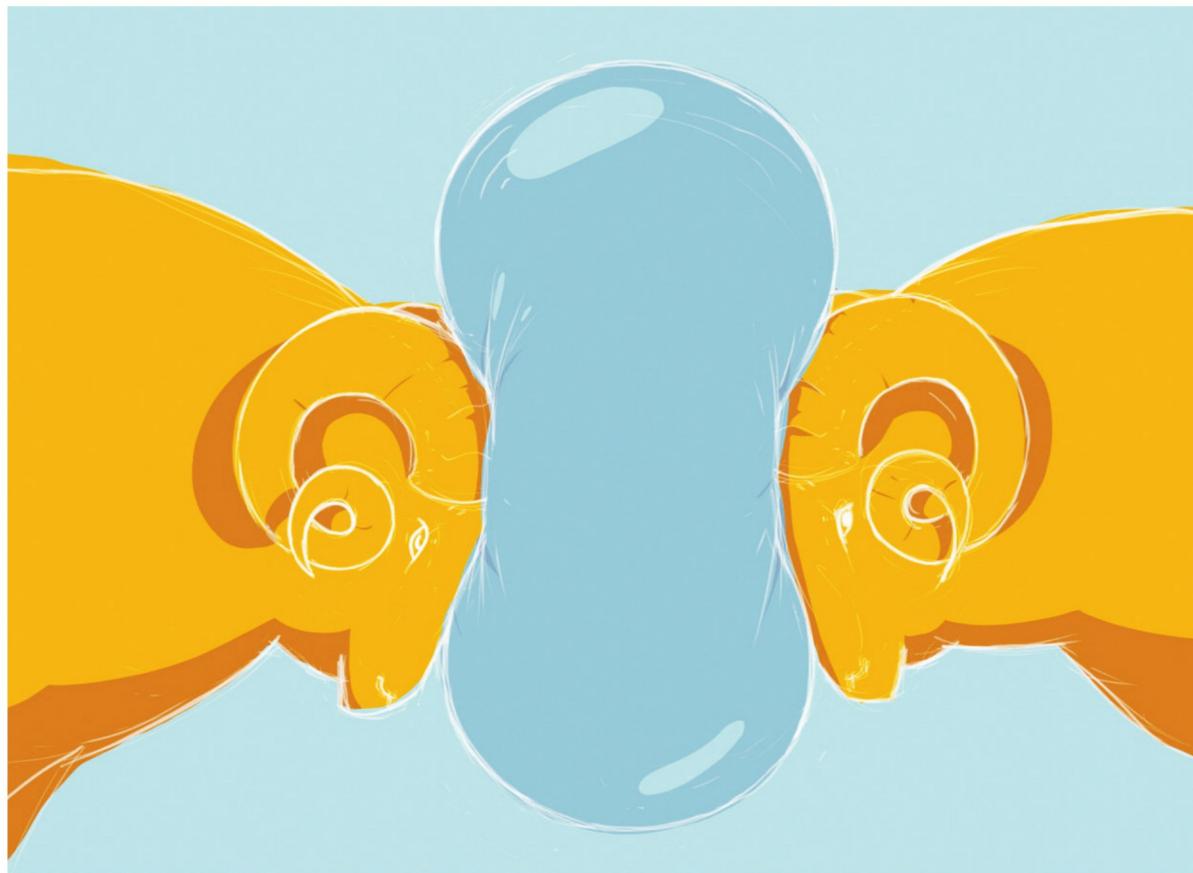
als mögliche Alternative zum Prozessieren bislang durchgesetzt hat. Vor allem im wirtschaftlichen Bereich ist diese Form der außergerichtlichen Streitbeilegung, für die es in Österreich seit 2003 eine Rechtsgrundlage gibt, bis heute ein kaum beachtetes Minderheitenprogramm.

Dabei wäre der Bedarf nach Alternativen zum Streiten vor Gericht gerade jetzt groß. Nicht nur wegen des Rückstaus an anhängigen Verfahren seit dem Lockdown, sondern auch wegen der vielen Streitigkeiten, die überhaupt erst aufgrund von wirtschaftlichen Problemen im Zuge der Coronakrise entstanden sind. Etwa, wenn es um die Mietzinsminderung für zeitweilig gar nicht oder nur eingeschränkt benützbare Geschäftslokale geht.

Fachleute an einen Tisch holen

Aber was könnte ein Mediator da tun? Laut der Definition im Zivilrechts-Mediations-Gesetz handelt es sich um „eine auf Freiwilligkeit der Parteien beruhende Tätigkeit, bei der ein fachlich ausgebildeter, neutraler Vermittler (Mediator) mit anerkannten Methoden die Kommunikation zwischen den Parteien systematisch mit dem Ziel fördert, eine von den Parteien selbst verantwortete Lösung ihres Konfliktes zu ermöglichen“.

Faktisch beginne das damit, dass der Mediator mit jeder Streitpartei klärt: „Was will jeder wirklich? Und warum?“, sagt Melanie Berger, die als Mediatorin, Organisationsberaterin und Businesscoach tätig ist. „Da findet sich oft schon ein Ansatz für eine Lösung.“



[MGO]

Zunächst gelte es jedoch den Sachverhalt klarzustellen: „Man sollte zumindest wissen, worüber man streitet.“

Ähnlich sieht es Rechtsanwalt Alfred Nemetschke. „Sachverhalte klären. Und Befindlichkeiten klären“, das zähle zu den Aufgaben der Mediation. Oft müsse erst die Gesprächsfähigkeit wiederhergestellt werden. Und um die Fakten außer Streit zu stellen, gelte es, die Fachleute beider Seiten an einen Tisch zu bringen. Selbst wenn die Sache dann doch vor Gericht muss, ist dort „nur noch“ die Rechtsfrage zu lösen, ohne endlose Zeugeneinvernahmen und teure Gutachten.

„Ich bin einer der Anwälte, die Mediation befürworten“, sagt Nemetschke, das betreffe coronabedingte Streitigkeiten, aber etwa auch Konflikte bei Bauprojekten. Selbst wenn grundsätzlich Vergleichsbereitschaft besteht, werde der Aufwand, der mit unstrukturierten Vergleichsgesprächen verbunden ist - allein schon, um die Tagesordnung festzulegen - oft unterschätzt. Wichtig sei es, auch die Anwälte der Parteien ins Boot zu bekommen, denn diese spielen auch in Mediationsverfahren eine Rolle. „Und jeder muss die Rolle des anderen verstehen.“ Viele Ter-

mine gebe es meist auch hier, aber mit dem Vorteil, „dass es zügig in ein paar Wochen oder Monaten durchgezogen wird“. Während bei Gericht oft Monate zwischen den Verhandlungen vergehen.

Aber warum hat sich Mediation dann in Österreich - speziell in der Wirtschaft - bislang nicht durchgesetzt? Wenn überhaupt, kennt man sie bei Familien- und Nachbarschaftskonflikten. Lebens- und Sozialberater seien in dieser Funktion „sichtbarer“ als Wirtschaftsmediatoren, sagt Melanie Berger. Wobei Mediation ganz generell „in Österreich im Vergleich zu anderen Ländern unterdurchschnittlich oft zur Konfliktbearbeitung genutzt wird“.

Was kriegt man für sein Geld?

Im Kontext Wirtschaftsmediation „hat das meinem Gefühl nach damit zu tun, dass die Leistung unklar ist. Unternehmen kaufen ein Produkt und möchten wissen, was sie für ihr Geld bekommen“, sagt Berger. Zu groß sei die Befürchtung, mit einem Mediationsverfahren Zeit zu verlieren und kein Ergebnis zu bekommen.

Dazu komme häufig das Überschätzen der eigenen Position: „Wenn zwei Parteien streiten, und sie zählen die Wahrscheinlichkei-

ten zusammen, mit denen ihre Anwälte einen Sieg voraussagen, liegt die Wahrscheinlichkeit meistens über 100 Prozent.“ Auch deshalb würden Wirtschaftstreibende oft das Streiten vor Gericht bevorzugen. Eine solche Rechnung kann freilich nie für beide aufgehen.

Eine Mediation sei indes niemals „ohne Ergebnis“, sagt Berger. Sollte sie keine Lösung liefern, „wird das anschließende Gerichtsverfahren deutlich verkürzt“. Diese Tatsache in die Köpfe potenzieller Klienten zu bringen, „ist meines Erachtens in den nächsten Jahren die Aufgabe aller österreichischen Wirtschaftsmediatoren.“ Wobei sie betont, dass Mediatoren auch inhaltlich Anstöße liefern können und sollen, wenn die Streitparteien in einer Sackgasse sind. Ein rein prozessorientierter Ansatz, bei dem sich der Mediator inhaltlich völlig heraushält, greife mitunter zu kurz. Auch wenn das in Österreich teils anders gesehen wird. „Es gibt da verschiedene Schulen“, sagt Berger. Vor allem aber müssten Wirtschaftsmediatoren sichtbar werden, meint sie. Nachsatz: „Noch sind wir zu wenige, um einen echten Markt zu entwickeln. Ich wünsche mir für die Zukunft sehr viel gute, fähige Konkurrenz.“