

Fazit

Der vorsichtige Rechtsvertreter ist gut beraten, in der Berufungsschrift Ausführungen zu sämtlichen – auch von der Vorinstanz nicht beurteilten – Klageelementen zu machen.

Die richterlichen Instanzen werden – um langwierige Rechtschriften und damit verbundenen allfälligen überflüssigen Aufwand bei den Parteien (und den Gerichten) zu verhindern – eingeladen, *Leitlinien* aufzustellen, die etwa aufzeigen, welche Anforderungen an die Berufungsschriften mit Blick auf die Begründung beurteilter und insbesondere nicht beurteilter Klagepunkte gestellt werden; in welchen Fällen mit einem weiteren Vortrag gerechnet werden darf, für welche Fälle der Aktenentscheid oder die Rückweisung vorbehalten wird. Solche Empfehlungen wären einer einheitlichen Anwendung der ZPO und damit der Rechtssicherheit förderlich.

«Justice delayed is justice denied».

Recht sprechen verlangt, Recht *ohne Verzug* zu sprechen. Wer, um sein Recht zu beanspruchen, den Richter anruft, trägt

gemäss (Schweizerischer) ZPO alle Risiken.¹⁵ Hinzu kommt die Gefahr der Uneinbringlichkeit gerichtlich anerkannter Ansprüche, welche mit dem Zeitablauf wächst.¹⁶

Der Klägerfeindlichkeit des schweizerischen Rechtssystems ist mittels Etablierung einer effizienten Gerichtsbarkeit zu begegnen. Einzig damit kann begründeten materiellen Ansprüchen zum Durchbruch verholfen werden. Einen Schritt in diese Richtung machen Berufungsinstanzen, sofern sie den unvollständigen Sachverhalt eigens erheben, Beweise abnehmen und materielle Entscheide fällen. ■

- 15 Gerichtskostenvorschuss (Art. 98); Sicherheitsleistung für die Parteientschädigung (Art. 99); Beweiserhebungsvorschüsse (Art. 102), welche regelmässig die anspruchsbegründende, beweispflichtige Partei treffen; Liquidation der Parteikosten zulasten der bevorschussenden Klägerin (Art. 111 Abs. 1); Das Ausfallrisiko trägt der obsiegende Kläger (Art. 111 Abs. 2); Erschwerung der Beweisführung durch Zeitablauf; keine Herabsetzung des Beweismasses, keine Milderung der Beweisführungslast oder der Substanziierungspflicht durch Zeitablauf.
- 16 Der Beklagte kann Vermögen verschieben; Private oder Firmen werden insolvent, natürliche Personen – Kläger oder Beklagte – sterben.

James T. Peter*

Gerichtsnaher Wirtschaftsmediation: ein Erfahrungsbericht

Stichworte: Mediation, Wirtschaftsmediation, gerichtsnaher Mediation, Streitbeilegung, Erfahrungsbericht

Im folgenden Beitrag wird über praktische Erfahrungen in der gerichtsnahen Wirtschaftsmediation berichtet.

I. Einleitung

Die Auffassung, dass Mediation ein Verfahren sei, welches nur Sinn mache, wenn die Parteien in der Zukunft weiterhin eine Beziehung miteinander haben oder wünschen, ist noch ziemlich verbreitet. Diese Vorstellung der Bedeutung von Mediation ist aber recht eingeschränkt und trifft gerade bei gerichtsnahen Forderungsstreitigkeiten kaum zu. Typische Fälle, bei denen die künftige Beziehung eine Rolle spielt, sind Scheidungen von Eheleuten mit minderjährigen Kindern, nachbarschaftliche Auseinandersetzungen, unternehmensinterne Konflikte, evtl. Streitigkeiten unter Geschäftspartnern und Erbstreitigkeiten. Ist der Streit im wirtschaftlichen Umfeld zwischen den Parteien derart eskaliert, dass eine Partei unmittelbar davor steht, den Richter anzurufen, so ist meistens auch das gegenseitige Vertrauen zwischen den Parteien so angeschlagen, dass eine künftige Geschäftsbeziehung oft nicht mehr möglich ist. Wenn die Parteien kurz davor stehen, die Streitigkeit gerichtlich auszutragen oder eine Klage zwischen den

Parteien bereits vor Gericht anhängig ist, so lässt sie sich als «gerichtsnah» bezeichnen. Wenn nun klar ist, dass die Parteien eine künftige Zusammenarbeit nicht mehr eingehen können, ist es nicht Aufgabe und Zielsetzung der Mediation, die Beziehung der Parteien trotzdem erhalten zu wollen. In dieser Situation wird der Mediator den Parteien nur, aber immerhin, helfen können, den Streit rasch, effizient und mit möglichst geringen Kollateralschäden beizulegen.

Ein Vertreter eines schweizerischen Unternehmens, welches unter anderem im Kraftwerksbau tätig ist, hat kürzlich erklärt, dass sein Unternehmen immer häufiger Mediation zur Streitbeilegung verwendet, ganz einfach weil sie gute Erfahrungen damit machen: Die Streitbeilegung mit Mediation erfolgt zeit- und kostensparend und die Lösungen sind nachhaltig, weil sie von beiden Seiten akzeptiert werden. Leider haben sich diese Erkenntnisse noch nicht bei allen Unternehmen durchgesetzt, der Trend ist aber erfreulich.

Schon recht häufig wird Mediation im internationalen Umfeld angewendet. Aber auch im rein schweizerischen Verhältnis macht es Sinn, Forderungsstreitigkeiten, die in einem ordentlichen Verfahren vor Zivilgericht ausgetragen würden, durch eine Mediation beizulegen.

Nun ist auch darauf hinzuweisen, dass der Begriff «Mediation» nicht immer den gleichen Vorgang beschreibt. Bei der Ar-

* Dr. iur., Rechtsanwalt und Mediator SAV/SKWM in Zürich. An dieser Stelle dankt der Autor Dieter Steudel sowie den Professoren Dr. Daniel Girsberger und Dr. Lorenz Droese für die Durchsicht des Manuskriptes.

beit mit den Parteien lassen sich unterschiedliche Herangehensweisen beobachten, je nachdem, wer als Mediator oder Mediatorin tätig wird.

Das Vorgehensrepertoire der im Fachgebiet Mediation ausgebildeten Vermittler ist sehr breit und greift auf wissenschaftliche Erkenntnisse in unterschiedlichen Disziplinen zurück. Im Stil kann sich die Arbeit ausgebildeter Mediatoren sehr unterscheiden, und für die Unterstützung bei der Lösung von Konflikten im wirtschaftlichen Umfeld kann es von Bedeutung sein, wie breit das Repertoire des Mediators ist.¹

Ich stelle auch fest, dass der (in Mediation) unausgebildete Vermittler häufig davon ausgeht, seine Meinung (evtl. Expertenmeinung) bezüglich der inhaltlichen Streitbeurteilung sei für die Konfliktlösung wesentlich oder sogar entscheidend. Selbstverständlich sind juristische Fragestellungen bei gerichtsnahen Forderungstreitigkeiten auch in der Mediation zu bearbeiten. Entsprechend begleiten die Anwälte die Parteien in die Mediation. Eine explizite Beurteilung der Rechtslage (wie dies an gerichtlichen Vergleichsverhandlungen die Regel ist) ist typischerweise durch den Mediator nicht vorzunehmen. Im Gegenteil, ich denke sogar, dass rechtliche Beurteilungen durch den Mediator das Risiko eines Verhandlungsabbruches erhöhen. Aus eigener Erfahrung kann ich jedenfalls feststellen, dass meine eigene inhaltliche Beurteilung der Rechtslage für die Streitbeilegung nicht erforderlich ist, auch wenn die sich stellenden Rechtsfragen für die Fallbeurteilung grundsätzlich von Bedeutung sein mögen.

II. Anwendungsfälle

Im Folgenden beschreibe ich wirtschaftsrechtliche, gerichtsnaher Mediationsfälle aus meiner Praxis der letzten beiden Jahre. Ich habe darauf geachtet, dass die wesentlichen Züge des Sachverhalts hervortreten, ohne dadurch den Fall identifizierbar zu machen. Den Ablauf des ersten Falles stelle ich, weil er exemplarisch sein soll, etwas ausführlicher dar.

1. Mehrkosten beim Kraftwerksbau

Bei dieser Mediation ging es um eine Auseinandersetzung zwischen einer österreichischen Zulieferantin (Subunternehmerin) und einer deutschen Kraftwerksbauerin mit Tochtergesellschaft in der Schweiz (GU). Das Kraftwerk wurde in Polen gebaut und in Betrieb genommen. Die Lieferantin machte (sehr verkürzt dargestellt) erhebliche Zusatzaufwendungen infolge geänderter Projektabwicklung und nicht selber zu vertretender Bauverzögerungen geltend. Der GU seinerseits machte Schadenersatzansprüche wegen Verzug der Subunternehmerin geltend.

¹ Es gibt sehr viele, ausgezeichnete Mediationsausbildungen. Der Mediation beim gerichtsnahen Forderungstreit wird jedoch nicht bei allen Ausbildungen Beachtung geschenkt. Diese Thematik wird beim Lehrgang der Universität Luzern (CAS Wirtschaftsmediation) bewusst auch integriert. Eine spezifische Weiterbildung betreffend gerichtsnaher Mediation für ausgebildete Mediatoren findet sich bei der Schweizerischen Gesellschaft für Organisation (SGO).

Einigung auf Mediation

Die Parteien haben weder eine Mediations- noch eine Schiedsklausel in ihren Vertrag aufgenommen, sondern darin das Handelsgericht Zürich für zuständig erklärt. Der GU (voraussichtlicher Beklagter) schlägt eine Mediation vor. Die Subunternehmerin (voraussichtliche Klägerin) willigt mit limitiertem Enthusiasmus ein. Die Parteien schliessen – nach je einem kurzen individuellen telefonischen Vorgespräch mit mir – ohne meine Mitwirkung einen Mediationsvertrag, in dem ich als Mediator namentlich erwähnt werde. Ich bin aber – im Unterschied zu einem üblichen Mediationsvertrag – nicht Vertragspartei.

Erstes Gespräch

Die Parteien und deren Rechtsvertreter einigten sich auf ein gemeinsames Erstgespräch mittels «Conference Call». Darin wurden eine Dauer der Mediation von zwei Tagen sowie der Termin vereinbart. Sodann wurde besprochen, dass beide Parteien auf max. 15 Seiten die je eigene Sichtweise (Position) des Sachverhaltes und der Rechtslage darstellen und dem Mediator auf ein bestimmtes Datum hin (drei Wochen vor dem Mediationstermin) einreichen. Die Darstellungen sollten sodann unter den Parteien ausgetauscht werden. Ein weiterer Schriftenwechsel war nicht vorgesehen.

Ausgangslage/Sachverhalt

Beide Parteien haben Ansprüche gegen die andere Partei geltend gemacht und lagen mit ihren gegenseitigen Forderungen etwa CHF 7 Mio. auseinander. Eine künftige Zusammenarbeit wurde vom GU nicht kategorisch ausgeschlossen. Aber als Verhandlungsthema wurde dies von Anfang ausgeschlossen, weil der GU diesbezüglich nichts offerieren konnte/wollte.

Die teilnehmenden Personen

Beide Parteien wurden von je zwei Anwälten begleitet. Insgesamt fanden sich zwölf Personen zur Mediation ein. Auch die deutsche Muttergesellschaft des GU war vertreten. Insbesondere waren auch Personen anwesend, die von den Verhältnissen am Bauplatz Kenntnis hatten.

Ablauf

Zu Beginn der Mediation wurden die Verfahrensgrundsätze und -regeln mit den Parteien nochmals besprochen. Anschliessend fasste ich die Sichtweisen der Parteien bezüglich des Sachverhaltes und der Rechtslage, soweit diese mir aus den Positionsdokumenten der Parteien bekannt waren, zusammen. Danach hatten die Parteien die Gelegenheit, gegenseitig Unklarheiten zu besprechen, fehlende Informationen zu erfragen und dabei unterschiedliche Wahrnehmungen den Sachverhalt betreffend aufzudecken. Damit wurde deutlich, inwiefern die Parteien bezüglich der Geschehnisse unterschiedliche Auffassungen hatten.

Nach diesem Austausch habe ich die Parteien mit ihren Beratern in getrennten Sitzungszimmern untergebracht. Ich habe sodann mit den Parteien ihre Alternativen zu einer Einigung bespro-

chen. Konkret wurden das gerichtliche Verfahren (inhaltliche Chancen und Risiken) und seine Konsequenzen (Zeit, Kosten, Aufwand, Ressourcenbindung, Reputationsrisiken etc.) besprochen. Weiter wurden die wirtschaftlichen Interessen, allfällige Hindernisse infolge des Rechtsstreites abgeklärt und eine allgemeine Situationsbeurteilung vorgenommen. Gestützt darauf sollten mögliche Einigungsoptionen eruiert werden. Es wurde aber deutlich, dass – letztlich – nur über Geld verhandelt würde. Die Verhandlung über Geld beschränkt tendenziell das menschliche Kreativitätspotential, verstärkt ein Schwarz-Weiss-Denken, mündet in ein Nullsummenspiel. Eine solche Ausgangslage begünstigt zum einen taktisches und kompetitives Verhalten der Beteiligten im Verhandlungsprozess sowie zum anderen Gesichtswahrungsprobleme. Ausserdem sind die Interessen der Verhandlungsrepräsentanten, der Anwälte und der betroffenen Unternehmungen nicht immer gleich gerichtet.

Um sich zwischen den Ego-, Gesichtswahrungs- und Rückbindungsthemen² der einzelnen Beteiligten bewegen zu können und dabei die Parteien auf Einigungskurs zu halten, sind geschulte Kommunikationsfähigkeiten sowie ein Verständnis für Verhandlungsverhalten wesentlich. Der Weg zur Einigung erfordert regelmässig den Austausch mehrerer Einigungsanfragen. Ich nenne das den «Verhandlungstanz». Der Tanz wird dann schwierig oder abgebrochen, wenn eine Partei mit ihren «Tanzschritten» (namentlich Anfragen und kommunizierte Erwartungen) der anderen Partei «auf die Füsse tritt». Als Mediator bewege ich mich mit den «Tanzenden» mit und nehme darauf Einfluss, dass die einzelnen «Tanzschritte» (Kommunikationen und Anfragen) bedacht erarbeitet und zielführend überbracht werden. So war es immer wieder notwendig, die Verhandlungsanfragen gründlich zu diskutieren. Damit konnten diese Anfragen auch überarbeitet werden, bevor sie der Gegenseite überbracht wurden.

Obwohl die Möglichkeit, eine Einigung zu finden, beiden Parteien lange unwahrscheinlich erschien, konnte die Streitsache schliesslich nach ca. 20 Arbeitsstunden beigelegt werden.

2. Versandetes IT-Projekt

Ein ungarischer Auftraggeber bestellte eine Software, welche als Plattform für den Kauf und Verkauf von Rohstoffeinheiten dienen sollte. Die Software sollte von einer US-amerikanischen Softwarefirma hergestellt und installiert werden. Die Installationsarbeiten dauerten 1,5 Jahre, bis das Projekt definitiv abgebrochen wurde. Die Software konnte nicht innert Frist den Anforderungen entsprechend installiert werden. Die Bestellerin trat deshalb letztlich vom Vertrag zurück und machte Schadenersatzansprüche geltend.

Der Vertrag enthielt eine Mediationsklausel unter Hinweis auf die Regeln einer Mediations- und Schiedsorganisation. Auch in diesem Fall lud ich die Parteien ein, ein Positionspapier auf einen

² Unter Rückbindung verstehe ich die innere Problemstellung des Repräsentanten, der eine Entscheidung am Verhandlungstisch fällen muss, jedoch unsicher ist, ob, resp. wie, er diesen Entscheid gegenüber nicht Anwesenden (z.B. Vorgesetzten, Mitarbeitern, Geldgebern, Aktionären etc.) rechtfertigen kann.

vereinbarten Termin vor der Mediation an mich zu senden. Der Mediationstermin war bereits zuvor vereinbart worden. Die Parteien wurden von je einem schweizerischen Anwalt begleitet. Anlässlich der Mediation, für die zwei Tage reserviert waren, wurden anfänglich der Sachverhalt und die unterschiedlichen Auffassungen dazu diskutiert. Danach wurden die Parteien in separate Sitzungszimmer aufgeteilt und ich pendelte zwischen ihnen. Am Ende des 2. Mediationstages einigten sich die Parteien im Grundsatz auf eine Schadenersatzzahlung. Auch in diesem Fall schien beiden Parteien eine Einigung lange kaum möglich, waren sie doch hinsichtlich ihrer Vorstellungen sehr weit voneinander entfernt. Als eine Einigung im Grundsatz gefunden war, wurde die Mediationssitzung beendet. Die Redaktion der Schlussvereinbarung sollte durch die Parteienvertreter und die Unternehmensjuristen elektronisch erfolgen. Es zeigte sich aber, dass einzelne zuvor nicht thematisierte Punkte, wie z.B. die Vertraulichkeit der Streitigkeit, unterschiedliche Positionen hervorbrachten, die eine Einigung im Rahmen der schriftlichen Schlussvereinbarung ins Stocken brachte. Es war notwendig, dass ich mich in die Kommunikation zwischen den Parteien einschaltete. Ich führte mit beiden Parteien und deren internen Juristen telefonische Vermittlungsgespräche, bis – nach einigen zusätzlichen Gesprächen – eine definitive Einigung gefunden werden konnte. Der Fall konnte erfolgreich abgeschlossen werden, obwohl die telefonische Gesprächsführung schwieriger ist und erfahrungsgemäss eher zu Problemen führen kann als das direkte Gespräch. Bei diesem Fall wäre wohl keine Mediation erfolgt, wenn die Parteien nicht eine Mediationsklausel in ihrer Vereinbarung unterzeichnet gehabt hätten. Hätten sich die Parteien nicht geeinigt, hätte der Streit durch ein Schiedsgericht entschieden werden müssen.

3. Lieferung mangelbehafteter Produkte

Ein französisches, international tätiges Unternehmen (Konzern) aus der Bekleidungsindustrie hatte sich Zierelemente für Bekleidungsstücke in Italien entwerfen, anfertigen und anbringen lassen. Die italienische Lieferantin ihrerseits hatte die Zierelemente in Indien produzieren lassen. Untersuchungen der französischen Käuferin hatten gezeigt, dass die von der Zulieferantin gelieferten Elemente unzulässige, giftige Stoffe im verwendeten Material enthielten. Die Käuferin musste die gesamte Lieferung vernichten und, soweit diese bereits im Umlauf war, auch zurückrufen. Sie verlangte von der Lieferantin Rückzahlungen und Schadenersatz. Die italienische Lieferantin versicherte, alle notwendigen Auflagen erfüllt zu haben und verlangte die vollständige Bezahlung der gelieferten Ware. Die Parteien konnten sich nach einigem Hin und Her (ohne Mitwirkung des Mediators, hingegen unter Mitwirkung der Rechtsvertreter der Parteien) auf eine Mediation einigen. Die Mediation fand aus dem Stand, das heisst ohne Positionspapier, statt. Ich hatte bei Erscheinen der Parteien praktisch keine Vorkenntnis in Bezug auf den Sachverhalt.

Die französische Käuferin erschien mit einem Manager und einem Unternehmensjuristen, aber ohne externen Rechtsvertreter. Für die italienische Lieferantin waren (bloss) zwei Anwälte anwesend. Immerhin konnten die Anwälte mit den verantwortli-

chen Personen der italienischen Lieferantin telefonisch Kontakt aufnehmen. Das Fehlen eines Repräsentanten der italienischen Unternehmung war ungewohnt und darf als suboptimal bezeichnet werden. Ich hatte leider unter den konkreten Umständen keine Möglichkeit, auf den Teilnehmerkreis Einfluss zu nehmen. Letztlich gilt in der Mediation ein Grundsatz: flexibel sein! Die Streitsache konnte dennoch am gleichen Tag erledigt werden; die Parteien haben eine Einigung gefunden, die unter meiner Mitwirkung von den Juristen im Anschluss an die Verhandlung noch schriftlich festgelegt wurde.

4. Lohnproduktion

Ein österreichisches Unternehmen, das spezielles Material für Beschichtungen verkauft, ging eine Lohnproduktionsvereinbarung mit einem italienischen Unternehmen ein, welches gemäss Vereinbarung für das österreichische Unternehmen das Beschichtungsmaterial herstellen sollte. Streit entstand als, nach Darstellung der österreichischen Bestellerin, auch nach einem Jahr immer noch fehlerhafte Produkte geliefert wurden. Die italienische Produzentin ihrerseits bestritt die Fehlerhaftigkeit und beharrte darauf, dass die Lieferungen mit den geforderten Spezifikationen und dem ihr von der Bestellerin vorgegebenen Produktions-Know-how übereinstimmen. Die Bestellerin kündigte den Vertrag und verlangte Schadenersatz.

Die Vereinbarung der Parteien enthielt eine Mediationsklausel und eine Schiedsklausel. Wieder wurde vorgängig ein Positionspapier erstellt. Nach einer eintägigen Mediationsitzung konnten die Parteien die Streitsache durch Vereinbarung erledigen.

5. Ausstehende Zahlung für Lieferung elektronischer Geräte (Vertriebsvereinbarung)

Ein deutsches Grossunternehmen (Lieferantin) hatte eine Vertriebsvereinbarung mit einer spanischen Elektronikunternehmung. Die spanische Unternehmung hatte zahlreiche Geräte von der deutschen Verkäuferin gekauft, konnte diese in der Folge nicht alle verkaufen, geriet in Liquiditätsschwierigkeiten und konnte der deutschen Lieferantin die Ausstände nicht bezahlen. Eine geschäftliche Beziehung bestand noch zwischen der spanischen Unternehmung und einer spanischen Tochterunternehmung der Lieferantin, was aber die deutsche Muttergesellschaft nicht interessierte. Die im Streit befindlichen Parteien hatten keine geschäftlichen Beziehungen mehr zueinander. Der Ausstand betrug etwa 0.5 Mio. Euro. Die Problematik reduzierte sich auf das Inkasso der Ausstände. Die Vereinbarung enthielt eine Mediations- und eine Schiedsklausel.

Die deutsche Gläubigerin leitete die Mediation bei der die Mediation administrierenden Organisation ein. Diese gab den Parteien nach eigenen gescheiterten Vermittlungsversuchen eine Auswahl von Mediatoren an. Die administrierende Organisation verlangte von den Parteien einen Kostenvorschuss und liess mir nach erfolgter Zahlung des Vorschusses die von den Parteien bereits eingereichten Unterlagen zugehen.

Nachdem sich die Parteien nach längerem Hin und Her letztlich doch nicht durchringen konnten, Mediationsgespräche in Anwesenheit des Mediators durchzuführen, wurde die Verhandlung auf telefonische Besprechungen beschränkt. Dieser Entscheid wurde gefällt, obwohl ich die Parteien darauf aufmerksam gemacht hatte, dass gemäss meiner eigenen Erfahrung die Chancen eines positiven Verhandlungsverlaufs bei ausschliesslich telefonischen Gesprächen erheblich tiefer liegen. Aber man kann als Mediator – im Unterschied zum Schiedsrichter – die Parteien nicht zu prozessualen Handlungen zwingen.

Die Gespräche wurden also telefonisch geführt. Es gelang schliesslich trotzdem, mit den Parteien eine Einigung zu erreichen. Vom Zeitpunkt der Erteilung des Mediationsauftrages an bis zum Abschluss der Vereinbarung vergingen 50 Tage. Hätte ein Mediationstreffen vereinbart werden können, hätte die Einigung wohl wesentlich früher gefunden werden können.

6. Ausstehendes Honorar

Ein Unternehmens-Sanierer hatte einem in der Finanzberatung tätigen Einzelunternehmer während einer längeren geschäftlichen Krisen- und Überschuldungsphase seine Unterstützung angeboten. Die zwischen den beiden Vertragsparteien vereinbarte Entschädigungsvereinbarung sah vor, dass der Sanierer eine Entschädigung im Umfang von 50% der durch seine Bemühungen erreichten Schuldenreduktion als Honorar ausbezahlt erhält. Nachdem der Unternehmer verstorben war, präsentierte der Sanierer der Erbgemeinschaft seine Honorarforderung. Die Anspruchsgrundlage, die Kausalität zwischen seiner Leistung und dem geforderten Honorar sowie die Höhe des geltend gemachten Anspruches wurden von der Erbgemeinschaft vehement bestritten. Der Streit zwischen den Parteien hatte bereits mehrere Jahre gedauert. Beide Seiten hatten gegenseitig Strafanzeigen eingereicht; die darauf gestützten Strafverfahren waren noch nicht abgeschlossen. Ebenso war im Ausland zwischen den Parteien ein Zivilverfahren betreffend Herausgabe von Wertschriften aus einem auf den Namen des Sanierers laufenden Depot rechts-hängig.

Nachdem sich die Parteien auf eine Mediation geeinigt hatten, trafen sie sich mit ihren Anwälten zu Mediationsgesprächen, für die zwei Tage reserviert waren, bei mir in Zürich. Am Ende der beiden Sitzungstage hatten die Parteien eine Einigung im Grundsatz erzielt. Die Ausformulierung der Schlussvereinbarung sollte dann durch die Anwälte erfolgen. Als nach viermaligem Hin und Her des Vereinbarungsentwurfes deutlich wurde, dass auf diese Weise keine Einigkeit zwischen den Parteien erreicht würde, habe ich die Anwälte (ohne Parteien) zu einer Sitzung eingeladen, wobei die Parteien telefonisch erreichbar sein mussten. Auch nach dieser Sitzung war eine weitere Sitzung mit den Anwälten notwendig, an welcher dann die Details der Abwicklung der Transaktion definiert werden konnten. Die Verstrickungen zwischen den Parteien waren wesentlich komplizierter, als dies hier dargestellt werden kann. Entsprechend umfasste die Schlussvereinbarung 14 Seiten und 12 Anhänge.

Mit ihrer Einigung konnten die Parteien einen langwierigen, kräftezehrenden und hohe Kosten verursachenden Streit innert weniger Wochen endlich abschliessen.

Dies sind die *gerichtsnahe*, wirtschaftsrechtlichen Fälle, die ich in den letzten zwei Jahren als Mediator begleiten durfte.³ Nicht ohne Stolz darf ich darauf hinweisen, dass sämtliche dieser Fälle mit einer Einigung erledigt werden konnten.

3 Nicht enthalten sind Erbschafts- und Nachfolgeregelungsstreitigkeiten, innerbetriebliche Streitigkeiten (unter Partnern, mit Mitarbeitern etc.) sowie Nachbarschaftsstreitigkeiten.

III. Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass mit der Mediation als Streitbeilegungsverfahren bei wirtschaftsrechtlichen Forderungsstreitigkeiten rasch zufriedenstellende Einigungen erreicht werden können. Auch wenn die Parteien, resp. deren Anwälte, vorgängig bereits Vergleichsverhandlungen erfolglos geführt haben, eröffnet die Mediation Wege, um die Angelegenheit dennoch rasch zu erledigen. Die Erfahrung zeigt auch, dass häufig weder die Parteien noch deren Anwälte an den Erfolg der Mediation glauben. Haben die Parteien eine Mediationsklausel vereinbart, so wird diese häufig bloss pflichterfüllend eingehalten. Dennoch finden auch diese Parteien in der Mediation (meistens) eine Einigung. ■



ABACUS 
version internet

Business Software für rationelle Leistungserfassung

- > Flexible Definition von Leistungsarten
- > Freies Customizing der Mandatsstammdaten
- > Erfassung von Stunden, Drittleistungen, Spesen, Absenzen
- > Web-Erfassung
- > Stundenkontrolle nach verrechenbaren Stunden, Gleitzeit, Absenzen
- > Fristen- und Aktivitätenkontrolle
- > Projektübersichten mit Auftragseingängen und Projektabschlüssen
- > Automatische Fakturierung von Pauschalen, Vertragshonoraren
- > Produktivitätsauswertungen

www.abacus.ch