

# Streiten mit Hirn

*Konflikte zwischen Geschäftspartnern lassen sich **SCNELLER** und **BILLIGER** ohne Gerichte **LÖSEN**. Wirtschaftstreuhänder können als **MEDIATOREN** ihre Kernkompetenzen ausspielen.*

VON ALEXIS JOHANN UND JÖRG SUMMER

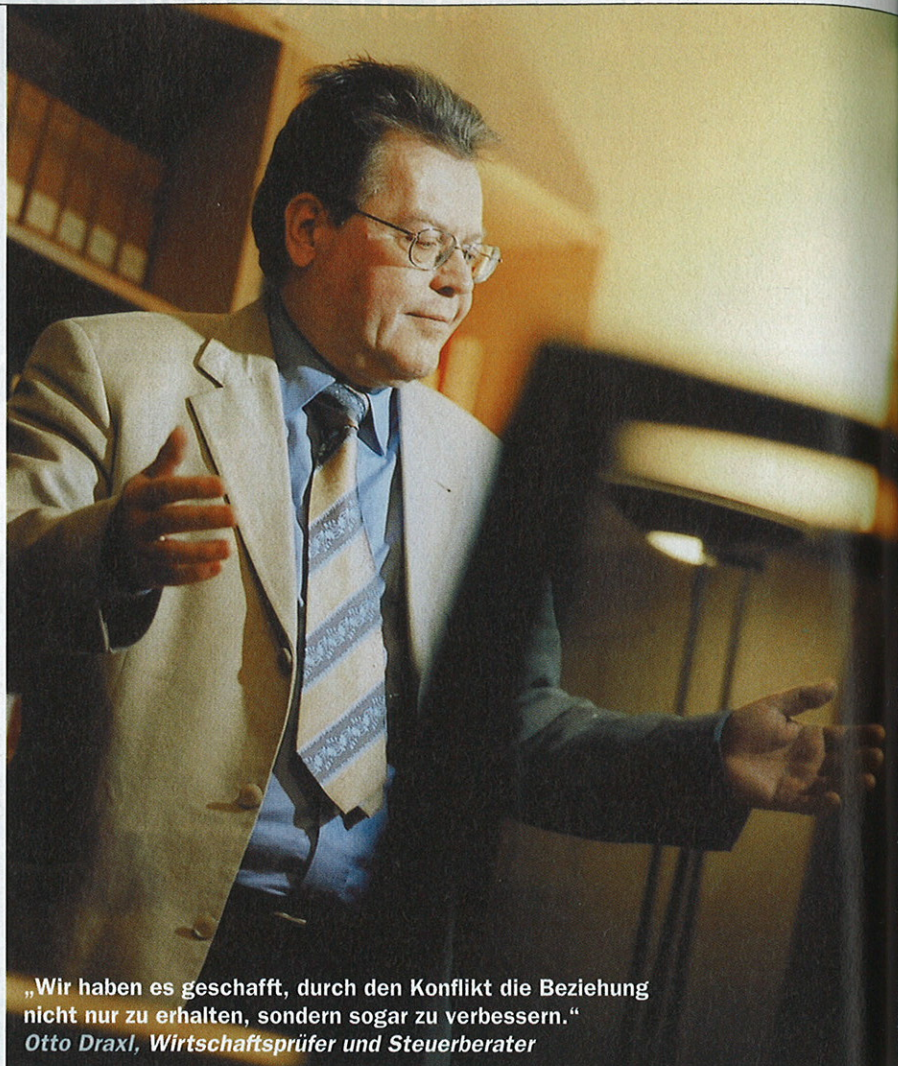
**I**nnerhalb weniger Tage hatten sich die Stadt Wien und das Energieunternehmen Wiengas 800 Feinde gemacht. An einer Ausschreibung der Stadt zum Tausch von tausenden Wasserzählern hatte sich die eigene Tochterfirma Wiengas beteiligt und tatsächlich den Zuschlag erhalten.

800 Installateure liefen gegen die Entscheidung Sturm. Konkurrenziert die Stadt Wien jetzt ihre eigenen Kunden und Partner in neuen Geschäftsfeldern? Es gab eine Menge Indizien dafür: 100 Mitarbeiter der Wiengas waren in ein Serviceunternehmen ausgelagert worden. Damit wäre ein neuer, stadtnaher Branchenriese entstanden, der die Gewerbebetriebe mit den Preisen gnadenlos unterboten hätte. Die Innung der Installateure, die mit einer rückläufigen Konjunktur zu kämpfen hatte, war nicht gewillt, den neuen Mitbewerber zu akzeptieren. Die Wiengas ihrerseits verbat sich jedoch die Einmischung in ihre eigene Geschäfts- und Personalpolitik. Das Vertrauen war erschüttert, Wettbewerbsklagen wurden verfasst. Das Gefährliche an der Situation: Beide Seiten waren gezwungen, auch in Zukunft häufig und intensiv miteinander zu arbeiten. Doch dafür war keine Gesprächsbasis mehr vorhanden.

Die Rettung kam in letzter Sekunde. Beide Seiten willigten ein, noch einen Anlauf

zu friedlicher Streitbeilegung zu probieren. Wirtschaftstreuhänder Otto Draxl leitete als Mediator die Diskussion und entlockte beiden Streitparteien Ideen und Lösungsvorschläge. Draxl: „Wir haben es geschafft, durch den Konflikt die Beziehung nicht nur zu erhalten, sondern sogar zu verbessern.“

**Geprüfte Konfliktmanager.** Mediation ist ein freiwilliges Verfahren, bei dem sich die Konfliktgegner einen unabhängigen Vermittler nehmen, der die Suche nach einer gemeinsamen Lösung begleitet. Mit 1. Mai 2004 tritt das Bundesgesetz für Mediation in Zivilrechtssachen in Kraft. Die außergerichtliche Konfliktbeilegung bekommt damit erstmals auch einen formalen Rahmen, der die Methode populärer machen wird. Für Wirtschaftstreuhänder könnte das ein lohnendes neues Standbein werden.



„Wir haben es geschafft, durch den Konflikt die Beziehung nicht nur zu erhalten, sondern sogar zu verbessern.“  
Otto Draxl, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Denn ab Mai gibt es eine Liste an definierten Ausbildungen und Qualifikationen, die zur Eintragung in die staatliche Liste der Mediatoren erforderlich sind. Wer sich künftig von einem solchen beraten lässt, genießt einige Vorteile:

- Der eingetragene Mediator ist auch vor Gericht zur Verschwiegenheit verpflichtet.
- Er muss sich der Aussage verweigern (Zeugnisentschlagungspflicht).
- Wenn zwei Streitparteien eine Mediation in Gang bringen, dann setzt in Zukunft die Verjährung aus.

Das Gesetz nimmt damit der größten Gefahr einer Mediation die Spitze: Wer die Einigung außergerichtlich versucht, verliert weder Zeit, noch können die im Vertrauen offen gelegten Details eines Konflikts vor Gericht gegen einen verwendet werden.



„Mediation macht überall dort Sinn, wo man in Zukunft noch zusammenarbeiten muss.“ **Margareta Miel, Steuerberaterin**



habe der Steuerberater den besten Einblick, wie Betriebe geführt werden, und könne sich daher in die Lage der Betroffenen hineinversetzen, während Anwälte dagegen mehr auf das Streiten fixiert seien.

**Lösung statt Urteil.** Der Hauptunterschied zwischen einem Gerichtsverfahren und einer Mediation ist, dass sich die Konfliktparteien selbst um eine Lösung kümmern müssen. „Jeder Mensch ist kreativ, man muss ihm nur die Gelegenheit geben, diese Kreativität auch auszuleben“, ist Draxl überzeugt.

In einer Mediation werden daher schrittweise die Interessen, die sich hinter einem Standpunkt verbergen, freigelegt.

Miel kennt etwa einen Fall, in dem ein Versicherungsvertreter die Vertriebsstruktur seines Kollegen verließ und dabei viele Kunden mitnahm, um sich selbstständig zu machen. Dieser forderte seinen Anteil an den ausgezahlten Erfolgsprovisionen zurück.

Die Mediation legte offen, dass hinter dem Streit um das Geld eigentlich die Sorge um die zukünftige Gebietsaufteilung der Konkurrenten stand, die jedoch leicht gelöst werden konnte.

**Keine Schuldigen.** Das selbstständige Arbeiten an Lösungen ist für die Streitparteien jedoch neues Terrain, das sie mit einem mulmigen Gefühl im Bauch betreten. Wirtschaftsmediatorin Alexandra Knell von der Anwaltskanzlei Dorda, Brugger, Jordis: „Oft fällt es Managern schwer zuzugeben, dass sie einen Konflikt haben. Das hieße für sie einzugestehen, dass sie mit einem Problem nicht zurechtkommen.“

Wer vor Gericht gehe, könne das Problem an den Anwalt auslagern und damit „sein Recht“ durchsetzen. „Beim Media-

tionsverfahren kann man dagegen nicht im Nachhinein sagen, dass jemand anderer schuld war, wenn es keine Lösung gibt“, so Knell.

Mediation würde daher noch nicht als schick, sondern als peinlich wahrgenommen.

**Viel versprechende Zukunft.** Tatsächlich verläuft das Geschäft mit der Mediation noch etwas schleppend. Bisher kann kein Wirtschaftstreuhand davon leben.

Die Honorarsätze liegen zwischen 120 und 300 Euro pro Stunde. „Das ist immer noch billiger als der normale Stundensatz für einen Anwalt“, sagt Knell. Doch die Tarife sollen bisher auch Werbung für das neue Verfahren machen.

Dennoch ist die Zukunft durchaus viel versprechend. „Mit dem neuen Gesetz wird Österreich führend in ganz Europa“, glaubt Draxl. Bisher gibt es nur etwa 2000 Leute, die tatsächlich über die notwendigen 200 Stunden Ausbildung und die nötige Wirtschaftskompetenz verfügen. Doch die Nachfrage nach einschlägigen Seminaren, die von der Kammer angeboten werden, ist groß.

„Wenn sich der Markt so weiterentwickelt, könnte es sein, dass sich manche Wirtschaftstreuhand hauptberuflich auf Mediation verlegen“, schätzt auch Rechtsanwalt Thomas Prader. Er muss es wissen, denn er vermittelt im größten Mediations-

verfahren Europas und kann von diesem Geschäft selbst gut leben. Seine Kunden sind der Flughafen Wien und dessen Anrainer, die einen Kompromiss bei der steigenden Lärmbelastung suchen. 50 Parteien diskutieren darüber seit zwei Jahren.

Doch die Flughafen-Mediation ist eine Ausnahme, die „manche wegen ihrer langen Dauer vom Thema abschreckt“, wie Knell anmerkt.

Typische Mediationen lassen sich in ein bis zehn Sitzungen abwickeln und dauern nur bis zu vier Monate. Die Erfahrung zeigt, dass 70 bis 80 Prozent der Mediationen erfolgreiche Einigungen bringen. Draxl hat eine simple Erklärung dafür parat: „Es gibt ja so viele Lösungen, die besser sind als der Konflikt.“ ●

**„Einige Wirtschaftstreuhand werden sich ganz auf Mediation verlegen.“**

**Thomas Prader, Rechtsanwalt**

„Der Stundensatz für einen Mediator ist günstiger als der für einen Anwalt.“

**Alexandra Knell, Rechtsanwältin bei Dorda, Brugger, Jordis**

„Mediation ist die aktive Zukunftsgestaltung“, weiß Draxl aus eigener Beratungserfahrung, „denn jeder Konflikt ist nicht nur ein Risiko, sondern auch eine Chance, etwas zu verbessern.“ Während vor Gericht nur geklärt werden könne, was in der Vergangenheit schief gelaufen sei, wären Mediationen in der Lage, die Zukunft aktiv und besser – im Sinne beider Parteien – zu gestalten.

**Kosten sparen.** Draxl hat sich in den neunziger Jahren in den USA umgesehen und festgestellt, dass dort fast die Hälfte der Streitverfahren in Mediationen gelöst werden. Bei den meisten Unternehmen zählt dabei vor allem das Kostenargument. „Gerichtsverfahren sind fast um das Zehnfache teurer“, erzählt Draxl.

Häufig legen sich Geschäftspartner daher schon beim Vertragsabschluss darauf fest, auftretende Konflikte zuerst außergerichtlich mithilfe eines Mediators beilegen zu wollen.

Steuerberaterin Margareta Miel, die selbst eine Ausbildung zum Mediator absolviert hat, weiß heute: „Mediation macht gerade dort Sinn, wo man in Zukunft noch zusammenarbeiten muss.“

Etwa wenn es bei der Hofübergabe eines Familienbetriebs zu Auseinandersetzungen zwischen den Generationen kommt, wenn sich Lieferant und Abnehmer über Termine, Qualität und Preise streiten oder wenn sich Nachbarn wegen der Nutzung von gemeinsamen Anlagen in die Haare kriegen.

„Als Wirtschaftstreuhand ist man prädestiniert, solche Konflikte zu begleiten“, meint Miel. Gerade bei Familienbetrieben