

HANDELSGERICHTE ALS VORBILD FÜR DIE GERICHTSVERBUNDENE MEDIATION

In zahlreichen Bundesländern laufen Pilotprojekte, die darauf abzielen, das Verfahren der Mediation in die Gerichtsbarkeit einzuführen. Dabei werden zwei verschiedene Modelle verfolgt: Einerseits die gerichtsintegrierte Mediation mit Richtern als Mediatoren und andererseits die gerichtsverbundene Mediation, die externe MediatorInnen der verschiedensten Berufsgruppen hinzuzieht. Diplom-Volkswirt und DGM-Mitglied Wolfgang Heyden, der seit zwanzig Jahren als ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht Köln tätig ist, plädiert für eine gerichtsverbundene Mediation. Denn seine langjährige Erfahrung zeigt, dass der spezielle Sachverstand der ehrenamtlichen Handelsrichter, die beruflich in verantwortlichen Positionen stehen, der Urteilsfindung eindeutig zugute kommt.

Können Sie das Prinzip der Handelsgerichtsbarkeit kurz erläutern?

Wolfgang Heyden: Die ehrenamtlichen Handelsrichter gehen auf eine lange Tradition zurück, die von Kaiser Maximilian I. mit folgenden Worten begründet wurde: „..., dass überhaupt niemand geschickter ist, die obgemeldeten Gebrechen der Kaufleut und Kaufmannhändel zu entscheiden als die verständigen Kaufleut“. Das bedeutet, dass Kaufleute ihren Händel unter Kaufleuten regeln sollten.

In die heutige Zeit übertragen heißt das, zur Findung eines gerechten Urteils in Handelsangelegenheiten ist auch wirtschaftlicher Sachverstand notwendig. In der Handelsgerichtsbarkeit bringen die ehrenamtlichen Handelsrichter, die als Nicht-Juristen anderen Berufsgruppen angehören, diesen Sachverstand ein.

Welche Voraussetzungen sollte ein ehrenamtlicher Handelsrichter erfüllen?

Wolfgang Heyden: Voraussetzung für das Ehrenamt ist, dass man beruflich in verantwortlichen Positionen steht, zum Beispiel in einer Geschäftsführerfunktion oder in langjähriger, freiberuflicher Tätigkeit. Die Kammer für Handelssachen am Landgericht setzt sich aus zwei ehrenamtlichen Handelsrichtern und einen vorsitzenden Berufsrichter zusammen.

Vorzüge der gerichtsverbundenen Mediation

Könnte die Handelsgerichtsbarkeit ein gutes Vorbild für andere Gerichte sein, vor allem in Hinblick auf die Einführung der Mediation bei Gericht?

Wolfgang Heyden: Die ehrenamtlichen Handelsrichter mit ihrem spezifischen Sachverstand haben sich bewährt. Die Handelsgerichtsbarkeit ist ein gutes Vorbild für die Handhabung der gerichtsnahen Mediation, denn auch diese sollte das Wissen von anderen Berufsgruppen, zum Beispiel als Mediatoren aus-

gebildete Psychologen, Familientherapeuten oder Wirtschaftsexperten nutzen.

Generell sehe ich die Wirtschaftsmediation als eine Weiterentwicklung der Handelsgerichtsbarkeit. Ein Wirtschaftsmediator verbindet beides, den Sachverstand in ganz speziellen Kompetenzfeldern und die Befähigung mit der Haltung des Mediators, die Parteien zu einer von ihnen erarbeiteten Lösung des Konfliktes zu führen.

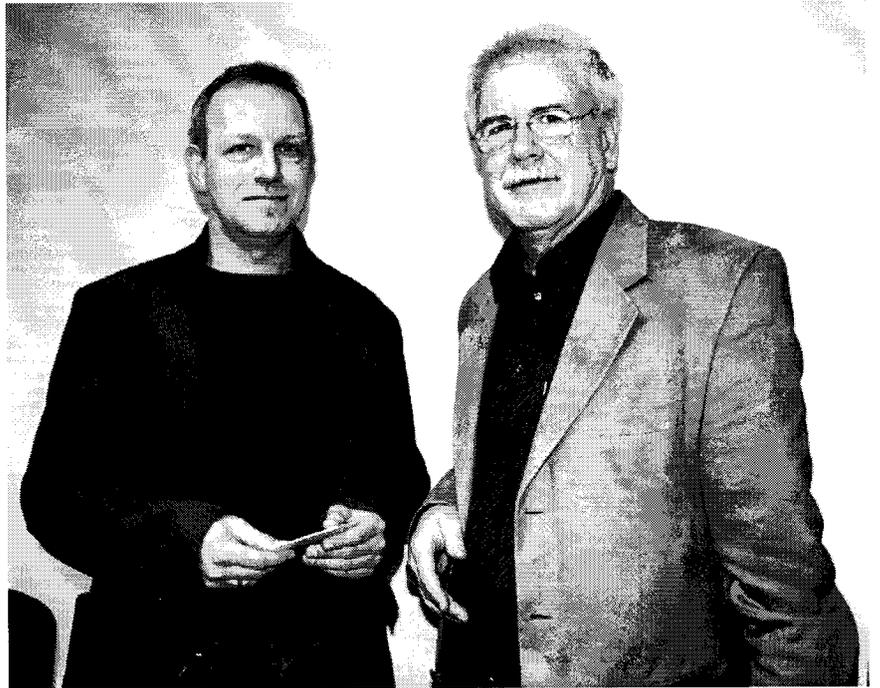
Sie sind ausgebildeter Mediator. Wie konnten Sie diese Fähigkeiten bisher einsetzen?

Wolfgang Heyden: Ja, ich habe das Studium an der Fernuniversität in Hagen absolviert. Die Instrumente der Mediation lassen sich bei der Tätigkeit als ehrenamtlicher Handelsrichter häufig einsetzen. Der mediative Ansatz, die Interessen zu erfassen, ist wichtig, um zum Beispiel die Aussagen der Parteien bewerten zu können und dann Vergleiche bei den internen Beratungen der Kammer vorzubereiten. Ziel der Vergleiche sollte sein, näher an den tatsächlichen Interessen der Parteien und so auch an der Lösung des Konfliktes zu sein.

Nach meiner langjährigen unternehmerischen Verantwortung bin ich nun freiberuflich als Wirtschaftsmediator tätig.

Nennen Sie Fallbeispiele von Mediationen aus dem Wirtschaftsleben?

Wolfgang Heyden: In der Wirtschaft sind Betriebsüber-



gaben und die Unternehmensnachfolge häufig ein schwieriges Thema, besonders innerhalb von Familienunternehmen. Gerade hier kann Mediation Lösungen bieten.

Die zwischenmenschlichen und familiären Systeme werden nicht ausreichend erfasst. Was hilft es, wenn Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer korrekte Verträge machen, aber die Verträge kaum umgesetzt werden. Zum Beispiel legte ein Altvorderer vor allem auf seinen Dienst-Mercedes Wert, als Statussymbol und Spielzeug, mit dem er an seiner alten Tankstelle vorfahren konnte.

Die Jungen hingegen wollten ihre Chancen sichern, in dem die Verantwortungsbereiche exakt geklärt sind, so dass der Vater oder Onkel wirklich das Ruder aus der Hand geben müssen.

Lösungen können auch in unkonventionellen Mitteln liegen. Zum Beispiel gab es in einem Familienunternehmen darüber

Mediatoren im Fachgespräch: Diplom-Volkswirt Wolfgang Heyden (rechts) im Gespräch mit Diplom-Sozialarbeiter Hendrik Middelhof.

Streit, welcher der Söhne besser für die Nachfolge geeignet erscheint. Die Lösung sah folgendermaßen aus: Derjenige, der das Assessment-Center besser bewältigte, sollte die Nachfolge antreten - ein modernes Instrument zur Auswahl von Personal, das sich natürlich auch familienintern nutzen lässt.

Mit dem Ergebnis, dass einer der Väter zur Kenntnis nehmen musste, dass sein Sohn ganz andere Interessen hatte, als den Betrieb zu übernehmen.

Bei Nachfolge-Streitigkeiten habe ich auch schon Psychologen hinzugezogen. Deren Feldkompetenz war gefragt, da innerhalb der Verwandten Kriege geführt wurden, die mit dem eigentlichen wirtschaftlichen bzw. organisatorischen Sachverhalt nichts zu tun hatten.

Partner statt Konkurrenten

Welche Mediation verlief besonders erfolgreich?

Wolfgang Heyden: Zwei Unternehmen für Konsumgüter begannen, sich zu bekriegen, um sich gegenseitig Marktanteile abzujagen. Der Konflikt ging so weit, dass zu befürchten war, dass beide Unternehmen den Konflikt nicht überleben. Daraufhin zog die Nachfolge-Generation die Notbremse. Das Mediationsverfahren war so erfolgreich, dass es die ehemaligen Konkurrenten zu Partnern werden ließ. Die alte Führungsgeneration, die den Konkurrenzkampf erbittert führte, schied aus den beiden Unternehmen aus. Die Jungunternehmer beschlossen eine Fusion, um gemeinsam eine starke

Geschäftsbeziehungen contra Schadensersatz

Wolfgang Heyden: Ein Hersteller von Maschinenteilen fragte bei einem Großhändler nach Vormaterial an. Da die deutschen Quellen zu teuer waren, entschied sich der Großhändler für einen ausländischen Lieferanten. Dieser lieferte zum Ärger des Maschinenherstellers Vormaterial, das nicht den deutschen Qualitätsansprüchen genügte. Eine Mediation brachte die Lösung. Der entstandene Schaden wurde aufgeteilt. Für die Zukunft wurde folgende Vereinbarung getroffen: Der Maschinenteilehersteller formuliert exakt seine Ansprüche, die der ausländische Lieferant strikt berücksichtigt. So bekommt der ausländische Lieferant die Chance auf einen dauerhaften Zugang zum deutschen Markt. Der Großhändler überwacht die rechtzeitige Lieferung und garantiert die Lagerhaltung. So ist eine Just-in-Time-Lieferung für den Maschinenhersteller möglich. Wo vorher Schadensersatzansprüche im Raum standen, konnte die Mediation den Kuchen für alle Beteiligten vergrößern.

Position auf dem Markt einzunehmen. Die alten Herren sitzen heute friedlich in einem beratenden Beirat und bringen so weiterhin ihre Erfahrungen ein.

Das alles konnte ein Mediationsverfahren erreichen. So konnte wirtschaftlicher Schaden abgewandt werden.

Wo haben Sie die Grenzen der Mediation erfahren müssen?

Wolfgang Heyden: In Handels-sachen ist oft dann ein Urteil erforderlich, wenn eine der Konfliktparteien durch ihre herausragende Machtposition die „Freiwilligkeit“ eines Mediationsverfahrens in Frage stellt. Zum Beispiel klagte ein Kuckucksuhren-Hersteller gegen einen großen Discounter. Zwischen diesen ungleichen Partnern war kein Vergleich und wäre auch kaum eine Mediation möglich.

Auch Versicherungen, die im Schadensfall bezahlen sollen, stützen sich in der Regel bevorzugt auf ein Gerichtsurteil und akzeptieren die Mediation nicht als Entscheidungsgrundlage. Bei Versicherungsfällen muss man vorher immer explizit klären, ob eine Mediation anerkannt wird.

Wo sehen Sie im Bereich der Wirtschaftsmediation noch Nachholbedarf?

Wolfgang Heyden: Konfliktmanagement steht leider zu selten auf der Agenda von Wirtschaftsverbänden.

Wirtschaftsverbände haben Schlichter, die aber nicht immer zur Zufriedenheit der Parteien arbeiten. Das Verbandswesen wird sehr stark von Juristen dominiert, die Lösungen aufgrund des juristischen Blickwinkels gelegentlich zu rasch vorweg nehmen, ohne die tieferen Beweggründe wirklich zu kennen. Eine bedeutende Ausnahme innerhalb der Verbände, die Mediation anbieten, ist der Bundesverband Druck und

Medien, worüber Sie ja auch schon im DGM-Newsletter (Ausgabe 01-2006) berichteten. Es ist ein hohes Verdienst!

Die vielen Produktionsstufen - vom Texter, Drucker bis hin zur Veröffentlichung im Internet - bringen entsprechend viele Probleme mit sich, die dann einer auf den anderen abwälzt. Die Mediationsstelle Druck und Medien hilft, gegenseitige Schuldzuweisungen zu beenden und eine konstruktive und zugleich individuelle Lösung zu finden. Ich würde mir wünschen, dass noch mehr Verbände und Einrichtungen ihren Mitgliedern die Kompetenz von Mediatorinnen und Mediatoren zugänglich machen.

Vielen Dank!

Das Gespräch führte Irene Seidel.
