

# KONFLIKTEVORSORGE IN „FRIEDENSZEITEN“

Vor Kurzem meinte ein befreundeter Geschäftsführer zu mir – ich hatte gerade zugesagt, in der IHK zu Leipzig einen Vortrag zu Mediationsklauseln in wirtschaftlichen Geschäftsbeziehungen zu halten –, dass „Mediation ja schön und gut, aber doch recht praxisfern“ sei.

Seine Erfahrung: Nach nervenaufreibenden Verhandlungen über wichtige Geschäftsfragen oder kostenintensive Angelegenheiten, bei denen sich die Parteien nicht einigen konnten, hilft auch keine Mediation mehr. Dann müsse eben ein Richter die Sache entscheiden, was auch nicht schlimm sei, denn dafür würde er ja schließlich bezahlt.

Auch wenn ich als Jurist nichts gegen gerichtliche Konfliktlösungen einzuwenden habe, konnte ich dem nicht zustimmen. Als Mediator ließ mich das Gespräch jedoch leicht frustriert zurück. Unter intelligentem Konfliktmanagement verstehe ich, dass es nicht nur Kosten spart, sondern dass kluges Vorgehen im Konflikt zugleich eine Motivation für Mitarbeiter des Unternehmens ist – und die Zusammenarbeit untereinander und mit Zulieferern und Geschäftspartnern danach umso besser gelingt. Durchgestandene und bereinigte Konflikte können durchaus verbindend wirken.

## Gang vor Gericht als letzte Option

Tatsächlich sprechen jedoch die Erfahrungen der Wirtschaftsmediation für den oben geschilderten Standpunkt des Geschäftsführers. Gerade die Engagierten, die Verhandlungsstarken und überaus Motivierten führen intensive, zuweilen verbissene Verhandlungen, bis sie zu der Meinung gelangen, dass nichts mehr geht. Solcherart „Scheitern“ führt nahezu zwangsläufig zum Gericht. Wenn es tatsächlich kein Vor oder Zurück mehr gibt, kann nur der Richter eines anerkannten Gerichts als Dritter mit Entscheidungs-



Rechtsanwalt Dr. Sascha Weigel, Mediator und Ausbilder (BM)

befugnis über die verfahrenre Situation entscheiden. Genau hier können aber ansonsten positive Eigenschaften wie Durchsetzungsstärke, Engagement und Beharrlichkeit in die Enge führen! Die Parteien geraten immer stärker unter Druck und kommen allein nicht aus der Misere heraus, sondern geraten stattdessen immer tiefer in sie hinein. Da sie zu diesem Zeitpunkt alles Handeln des anderen als taktisch geprägt und als Versuch werten, doch noch über den anderen „zu gewinnen“, führen auch Vorschläge für eine Mediation (zu diesem Zeitpunkt!) lediglich zu einer Absage.

## Unterstützung durch Mediator vorab vereinbart

Genau hier setzen Mediationsklauseln an. Sie stellen ein kluges Vorgehen der Vertragsparteien dar, sich bereits „in Friedenszeiten“ darüber zu verständigen, im Konfliktfall einen Mediator als gemeinsamen Unterstützer zu beauftragen. Eine solche Vereinbarung lässt sich als Mediationsvereinbarung in nahezu jeden wirtschaftlichen Vertrag aufnehmen. Abgesehen von wichtigen Detailregelungen bewirkt sie folgende grundlegende Konsequenzen:

- Die Parteien verpflichten sich, im Falle eines Konfliktes eine Mediation, also eine Verhandlung mit einem allparteilich agierenden Dritten ohne Entscheidungsbefugnis, durchzuführen. Eine solche Verhandlungspflicht der Beteiligten ist auch angesichts des Freiwilligkeitsgrundsatzes der Mediation zulässig, weil sie im Zeitpunkt der Vereinbarung ohne Zwang und aus freien Stücken eingegangen wird.

- Die Parteien verpflichten sich damit zugleich, bis zum Abschluss einer solchen Mediation, eine gerichtliche Geltendmachung der Ansprüche zu unterlassen. Ein solch dilatorischer Klageverzicht ist auch angesichts der Rechtsschutzgarantie aus Art. 20 Grundgesetz zulässig, weil dieser Verzicht nicht absolut, sondern nur zeitweise besteht.

*„Durchgestandene  
und bereinigte  
Konflikte können  
durchaus verbindend  
wirken.“*

Neben diesen beiden grundlegenden Vereinbarungen müssen Geschäftspartner im Rahmen derartiger Mediationsklauseln noch weitere Details beachten und sollten unbedingt weitere Inhalte ausdrücklich regeln. Auf diese Weise gewährleisten sie, eine für sie und ihre konkreten Geschäftsverhältnisse maßgeschneiderte präventive Mediationsvereinbarung abzuschließen. Es ist deshalb nicht die schlechteste Idee, sich vorher anwaltliche Beratung oder Hilfestellung bei der Mediationsstelle der IHK einzuholen. Das kostet zwar ein wenig Aufwand, aber dafür ist man für viele weitere Geschäftsverhältnisse gut gerüstet und kann das Wissen auch für weitere Vertragsverhältnisse anwenden.

Wie ich im Anschluss meines Vortrags bei der IHK erfuhr, hat sich besagter Geschäftsführer vorgenommen, seine Zulieferer und Geschäftspartner einzuladen, gemeinsam über derartige Abmachungen nachzudenken, um vorzusorgen. Ob sie zum Ergebnis kommen, Mediationsklauseln für ihre Vertragsbeziehungen einzusetzen, ist zwar noch offen. Doch wenn ein solcher Gesprächsprozess prinzipiell als möglich erachtet wird, kann schon einmal von einem guten Geschäftsverhältnis ausgegangen werden.