

BLICKPUNKTE

- **Stadtbahnen für Kalifornien.** Siemens wird für die kalifornische Stadt San Diego 57 Stadtbahnen liefern. Man ist damit führender Anbieter von Schienenfahrzeugen.
- **LOT kündigt über 10 Prozent.** Die polnische Fluglinie LOT baut 400 ihrer 3500 Beschäftigten ab. Die Gewerkschaften stimmten auch zu, dass ein Teil der Mitarbeiterprämien gestrichen wird.
- **Weniger Nutzfahrzeuge.** 33 Prozent weniger neue Nutzfahrzeuge als vor einem Jahr, nur noch 21.660, wurden im September in Deutschland zugelassen. Bei schweren Modellen beträgt der Einbruch sogar 52 Prozent.

230.000 trotz Job in Gefahr zu verarmen

ÖGB-Chef Erich Foglar erinnerte am heutigen „Welttag für menschenwürdige Arbeit“ daran, dass in Österreich 230.000 Arbeitnehmer arbeitsgefährdet sind. Und er mahnte ein, dass nicht nur ein ausreichend bezahlter Arbeitsplatz wichtig ist, sondern auch ein menschenwürdiger Umgang mit den Mitarbeitern.

Foglar sprach bei einer Podiumsdiskussion der AK und des ÖGB direkt die ÖBB an, die Krankenstandsdaten gespeichert und Mitarbeiter mit langen Krankenständen sowie deren Angehörige unter Druck gesetzt haben soll.



BMW spürt wieder Aufwind.

Endlich ein Plus

Der deutsche Autohersteller BMW hat im September erstmals in diesem Jahr den monatlichen Absatz gesteigert. Die Verkäufe stiegen im Vergleich zum Vorjahresmonat weltweit um 0,7 Prozent auf 122.354 BMW, Mini und Rolls-Royce, wobei das Plus im September dem Mini zu verdanken ist.



Neue Heron-Lehrlinge Fünf junge Menschen starteten bei Heron die Lehrausbildung als Zerspanungstechniker, Konstrukteur und Bürokauffrau. Selbstständigkeit, Eigeninitiative und lösungsorientiertes Arbeiten stehen im Vordergrund der dabei vermittelten Qualifikationen. Bild: Erstjahr- und fortgeschrittene Lehrlinge mit Ausbilder Dejan Pajic.

(Foto: Heron)

Mediation statt Totalkollision

■ **Neue Alternative zum Gerichtsprozess kann Zeit, Kosten und Nerven sparen helfen.**

ERICH ORTNER
erich.ortner@vn.vol.at, ☎ 72/501-119

Egal, ob ärgerliche Mängel bei der neu gelieferten Einbauküche für Differenzen zwischen Besteller und Lieferant sorgen, oder ob es um verrechnete Mehrkosten in Millionenhöhe geht wie z.B. zuletzt beim Skylink-Terminal am Flughafen Wien: Sobald solche Streitigkeiten vor Gericht landen, wird die Geschichte a) teuer, b) langwierig und führt c) zu enormem Frust bei den „Streithähnen“, zumal ein

„Bei jedem Fall klären wir zuerst ab, ob er für eine Mediation überhaupt geeignet ist.“

ANDREA MICHALITSCH, CHEFMEDIATORIN



100-prozentiges Rechtsbekommen die ganz große Ausnahme verkörpert. Es gäbe eine Alternative zu Gerichtsprozessen: Die Mediation im Inkasso. In Vorarlberg noch nicht wirklich weit verbreitet, aber gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise auch hierzulande von grundsätzlicher Aktualität.

Nur Verhandlungsleiter

„Für die in Westösterreich vielleicht noch nicht so geläufige Dienstleistung der Inkasso-Mediation sprechen vor allem drei Argumente. Mit dem neutralen Mediator – er ist nur Verhandlungsleiter, die inhaltliche Entscheidung bleibt bei den Geschäftspart-

Alu-Karosserie

Magna Steyr wird in Graz für den Mercedes-Benz SLS AMG die Aluminiumkarosserie entwickeln und produzieren. Damit werden 200 Menschen beschäftigt. Das Fahrzeug soll im Frühjahr 2010 auf den Markt kommen. Demnach müsse die Produktion Ende 2009 anlaufen, sagte ein Autoexperte.

In Graz sollen die Aluminiumkarosserie inklusive der Anbauteile wie Flügeltüren und Klappen hergestellt werden.



Sachliche Streitigkeiten und Zahlungsverzüge sind die Hauptkonflikte, die einen Bedarf an Mediation nach sich ziehen können.

(Foto: Mira)

nern – gelangen Widersacher nachweislich viel rascher zum Ziel, das auch hier meist im Kompromiss besteht. Mediation im Inkasso ist auch wirtschaftlicher: Im Vergleich mit üblicherweise anfallenden Gerichtskosten sind Einsparungen von bis zu 70 Prozent möglich. Drittens ist die persönlich empfundene Belastung beim Gerichtsprozess ungleich größer“, berichteten im Gespräch mit den „VN“ Mag. Andrea Michalitsch, Chefmediatorin der Mira Mediation OG in Eichgraben (NÖ), und ihr Sohn Mag. Philipp Michalitsch, zuständig für die Unternehmenskommunikation und ebenfalls als Mediator im Einsatz.

Bekannte Freelancer

Mira ist bislang vor allem in Ostösterreich aktiv, kann auf „Mediations-Freelancer“ wie den Ex-Siemens-Öffentlichkeitschef Prof. Mag. Josef Kolarz-Lakenbacher oder die bekannte Ziviltechnikerin DI Martina Scheuch zurückgreifen und wickelt heute je Jahr durchschnittlich gut 50 Media-

tions-Mandate erfolgreich ab. Mit dem bisher erworbenen Knowhow will man künftig auch Kunden im Ländle zu Diensten sein.

Wie Andrea Michalitsch betont, dauern einschlägige Gerichtsverfahren laut Verfahrensdauerstatistik 2008 des Bundesministeriums für Justiz zwischen 14,6 und 15,2 Monaten. „Wir finden im Schnitt in nur sechs Wochen zu einer von allen Parteien unterfertigten Mediationsvereinbarung, die auf Wunsch der Beteiligten rechtlich bindend ist“, zeigte Michalitsch den Zeitvorteil auf. Nicht minder ins Gewicht fallend sei der erzielbare Kostenvorteil: „Wenn wir einen Streitwert von 50.000 Euro und zwei Beteiligte als Ausgangslage unterstellen, fallen dafür bei Gericht Kosten von über 14.000 Euro (für Gerichtsgebühren, Klageschrift und -beantwortung sowie drei Verhandlungen zu je zwei Stunden) an. Bei einer von uns erbrachten Mediation im Inkasso kommt zum Eröffnungspauschale von 450 Euro ein Vereinbarungsent-

gelt von z. B. 3900 Euro, macht unterm Strich 4350 Euro, also um 69 Prozent weniger als im Gerichtsverfahren“, machte Philipp Michalitsch den zweiten Nutzen deutlich. Dass es bei den Kosten generell ums „Eingemachte“ geht, macht auch diese Information des Prozessfinanziers Allianz Prozessfinanz GmbH deutlich: Streitet man sich in Österreich um einen Wert von 100.000 Euro, fallen 46.900 Euro an Prozesskosten an, wobei darin der Aufwand für Zeugenladungen oder Sachverständigengutachten noch gar nicht eingerechnet ist.

Bau und Transport

Was Punkt 3 betrifft, die persönlich empfundene Belastung, verweisen die Michalitschs auf eine Umfrage des Kreditschutzverbandes von 1870 (KSV). Dort gaben 48 Prozent der befragten Unternehmer zu Protokoll, dass die Belastung durch eine gerichtliche Betreuung (im Gegensatz zu außergerichtlichen Verhandlungen mit ihren Kunden) hoch oder sehr hoch sei. Übrigens: Die in solche Streitigkeiten am häufigsten involvierten Branchen sind der Bau, gefolgt vom Transport, z. B. wenn bei Lieferungen für Messen die Deadlines nicht eingehalten werden.

mehrwissen.vol.at
• Mira Mediation Folder. Info-Prospekt zum Unternehmen.

Mira-Facts

- **Gründung:** März 2007
- **Sitzungsräume in:** Wien, Graz, Linz, Salzburg, St. Pölten. In Vorarlberg sieht man sich um.
- **Erfolgsquote (Eigenangabe):** 90 Prozent



„Teublatt“ geholt

Beim von Teekanne und Gault Millau vergebenen „Goldenen Teublatt“ wurde in Vorarlberg die Bentley's Stube in Zürs ausgezeichnet. Dort wird Tee zum Frühstück ebenso gereicht wie z. B. zur Gänseleber. V.l. Teekanne-GF Bernhard Zoller, Stefan Lastin, Chef de la Cuisine in der Bentley's Stube, Martina und Karl Hohenlohe (Gault Millau).

(Foto: Teekanne)

KOMMENTAR



Mindestpreise für Hotels im Sommer?

WALTER SCHERTLER
schertler@uni-trier.de

„Eine Studie im Auftrag der Tiroler Wirtschaftskammer empfiehlt konkrete Mindestpreise für Hotels.“ Als ich diese Zeilen las, lief mir ein Schauer über den Rücken. Zur Sachlage: Eine Studie hat ergeben, dass Tiroler Vierstern-Hotels auf die Auslastungsrückgänge in diesem Sommer mit Kampfpreisen (minus 28 Prozent auf reguläre Preise) geantwortet haben, damit um elf Prozent günstiger als Dreisternbetriebe waren und diese dann unter einen Preisdruck gebracht haben. Gleichzeitig sind die Kosten seit 2005 um 16 Prozent gestiegen, die Hotelpreise aber nur um neun Prozent. Konsequenterweise müsste sich – so die Studie – die Preisgestaltung ändern, und zwar wie folgt: Als langfristige Preisuntergrenze sei der Nebensaisonpreis zu nehmen, für den es klare Mindestbrut-

topreise geben müsse. So darf eine Nacht und Halbpension im Dreisternbetrieb nicht weniger als 32 bis 40 Euro kosten, der Preis im Viersternbereich müsse bei mindestens 44 bis 51 Euro liegen und in der Vierstern-Superior-Klasse mindestens bei 51 bis 60 Euro; alles noch ohne Provisionen für Reiseveranstalter. Auch die Politik gibt dazu ihr Bestes und der Tiroler Landeshauptmann bestätigt eine alte Tatsache: „Wenn man einmal mit den Preisen unten ist, kommt man nicht mehr rauf.“

Nach Durchlesen des Berichtes hatte ich folgende Fragen im Kopf: Heißt das, dass wir nun in der Hotellerie eine staatlich überwachte Fixpreis-Politik betreiben sollen, um die Hotelbetreiber vor den Greueln und Massakern der Marktwirtschaft zu schützen? Soll die Österreich Werbung mit dem

Preisslogan „Fix and more“ um mehr ausländische Gäste werben? Wird ein „Hotelpreis-Regulator“ in Wien seine Zelte gleich neben dem „Energiepreis-Regulator“ aufschlagen?

Dass eine ganze Branche und dazu noch im Auftrag der Wirtschaftskammer sich einer solchen Diskussion stellt, hat mich empört. Ich weigere mich, die Forderung nach einer Mindestpreisgarantie überhaupt ernst zu nehmen.

Nun, für manche Hoteliers wäre es schon schön, wenn man in die Preisblätter den einfachen Satz: „Liebe Gäste, dies sind unsere Mindestpreise. Sollten Sie auf die Idee kommen, weniger zahlen zu wollen, können Sie das gleich vergessen“, schreiben könnte. Ebenfalls muss es für einen Hotelier bei Preisverhandlungen mit den Reisebüros und Reiseveranstaltern ein Leichtes und Genussvolles sein, wenn er dem Hotelbetteneinkäufer achselzuckend mit dem Statement „Unter diesen Mindestpreis darf ich leider nicht gehen, sonst werde ich bestraft!“ begegnen kann. So gesehen, hat diese Studie der Hotelbranche

einen Bärendienst erwiesen. Mit solchen abstrusen Forderungen fühlen sich die Autoren der Studie offenbar in bester Gesellschaft, wenn man zum Beispiel an die gleichen Mindestpreis-Bemühung der Landwirtschaftskammer für den Milchpreis denkt.

Als Strategieprofessor kehrt mir diese Hotel-Mindestpreis-Studie den Magen um, weil Mindestpreis-Verordnungen durch eine Behörde nicht die „strategisch“ richtige Antwort der Hotelbetriebe auf Auslastungsrückgänge in diesem Sommer sein kann und sein darf. Die Vorarlberger Hotelbetriebe werden doch von Unternehmern und Unternehmerinnen geführt, die mit unglaublich großem, persönlichem Einsatz dafür sorgen, dass ihre Gäste von heute auch die von morgen sein werden. Hundertprozentig sind sie keine Vollstrecker eines „Hotelpreis-Regulators“. Der Erfolg in der Hotellerie liegt in der Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft der Hoteliers. Gerade die Tourismusdienstleistungen sind es, die es einem Hotelunternehmer ermöglichen, all seine Kreativität und Tüchtigkeit einzu-

setzen, um seine Leistungen mit den Ressourcen der Vorarlberger Kultur, der Landwirtschaft, des Kleingewerbes und anderen Anbietern von Tourismusdienstleistungen zu kombinieren. Diese Bündelung von verschiedenen Leistungen zu einem Leistungspaket, das sein Hotel von anderen unterscheidet, ist die Erfolgsquelle. Dafür wird er vom Gast auch den Preis bekommen, den er braucht; vorausgesetzt, dass der Gast auch den versprochenen Nutzen und die Qualität geliefert bekommt. Dieses Preis-Leistungs-Verhältnis gut zu verstehen, es dem Gast als etwas Einzigartiges zu verkaufen und es als Wohlfühl-Faktor so einzusetzen, dass der Gast wieder kommt, zeichnet den erfolgreichen Vorarlberger Hotelier aus. Die strategisch richtige Antwort darf in der Hotelbranche nie „Mindestpreisgarantie“ lauten, sondern muss ein auf den Gast zugeschnittenes Preis-Leistungs-Bündel sein.

Unter dem Titel „Kommentar“ geben die „VN“ Gastkommentatoren Raum, ihre persönliche Meinung zu äußern. Sie muss nicht mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen.