

Konstruktive Lösung

Tag für Tag werden an den heimischen Landesgerichten durchschnittlich 25 Fälle um Honorar und Kaufpreis eingeklagt. Die Baubranche ist dabei am stärksten von Streitereien wegen offener Zahlungen betroffen.

An die 20 Prozent aller strittigen Verfahren an den österreichischen Landesgerichten drehen sich um eine offene Zahlung aus einer Lieferung oder Leistung. Am stärksten von Zahlungsstreitigkeiten betroffen ist nach einer aktuellen Erhebung der Creditreform dabei die Baubranche. Mira Mediation wollte selbst wissen, welche Ursachen zu Streitereien am Bau führen. Die Studie gibt Einblicke in den geschäftlichen Umgang mit Zahlungsstreitigkeiten am Bau und den Effekten durch Mediation. Es wurden dazu 18 Entscheidungsträger in ihrer Funktion als Bauherr, Bauunternehmer und Interessenvertreter befragt.

Es geht immer um das Geld

Wie eingangs genannte Daten vermuten lassen, bestätigen die Experten dabei einhellig, dass Zahlungsstreitigkeiten ein sehr wichtiges Thema am Bau darstellen, das die gesamte Branche betrifft. „Es ist eines der Hauptthemen – Wenn es einmal Streitigkeiten gibt, geht es am Ende des Tages meist ums Geld“, bestätigt auch Johannes Karner, Geschäftsführer der Porr Solutions.

Als Ursachen für Streitigkeiten wurden neben ungenauen Leistungsdefinitionen und den Interessenunterschieden der Akteure Mängel, Verzug, Bauschäden sowie externe Umstände, insbesondere die Marktsituation, genannt. Sieben Experten sehen die daraus entstehenden Differenzen als Teil des Geschäfts. Mehr als die Hälfte der Befragten bezeichnen Zahlungsstreitigkeiten jedoch als ein großes bzw. sehr großes Problem.

„Es ist unbefriedigend, wenn eine Firma bauen soll und will, aber ein Drittel der Energie fürs Streiten und das Juristische in dem Zusammenhang verwendet. Das Problembewusstsein ist hier vor dem Hintergrund der konjunkturellen Situation aber noch weiter gestiegen“, ist Manfred Katzenschlager, Geschäftsführer der WKO, Geschäftsstelle Bau, überzeugt.

Zur Vermeidung von Problemfällen wird am häufigsten der Bauvertrag, gefolgt von der Schulung der verhandelnden Personen als Ansatzpunkt genannt. Ist ein

Zahlungsstreit nicht mehr zu verhindern, sprechen sich mit Abstand die meisten für eine Mediation (im Inkasso) als Verbesserungsmöglichkeit zum derzeitigen Vorgehen aus.

Immerhin fast ein Drittel der Befragten hat bereits selbst an einer Mediation im Inkasso teilgenommen. Allesamt geben dabei an, dass die Mediation in ihrem Fall funktioniert hat. Überraschend gibt nur einer der Experten an, von einer „fremden“ Mediation gehört zu haben, was auf einen geringen brancheninternen Informationsaustausch auf diesem Gebiet schließen lässt.

Kürzere Verfahrensdauer

Über zwei Drittel der Befragten meinen, dass der Einsatz von Mediation überwiegend eine Managementqualität darstellt. „Zu Beginn einer Auseinandersetzung wird es vielleicht eher als Schwäche gesehen. Wenn man Mediation später anregt, kann man aber viel an Reputation gewinnen“, erklärt Stefan Schraml, Baudirektion Niederösterreich.

Als Vorteile der Mediation werden von einer Mehrheit der Experten eine kürzere Verfahrensdauer und geringere Kosten angegeben.

„Bei Gericht gibt es sehr häufig zwei Verlierer, Mediation hat hingegen den Vorteil, dass man selbst zur Lösung kommen muss. Mediation ist auch sicher günstiger als ein Gerichtsverfahren“, ist auch Georg Vavrovsky, Vorstand der ÖBB Infrastruktur

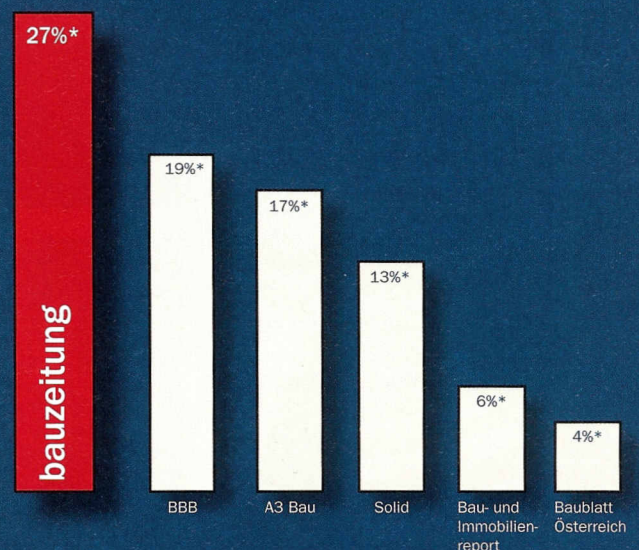
AG, überzeugt. Mehr als zwei Drittel der Befragten ziehen Mediation im Inkasso bei Zahlungsstreitigkeiten auch bereits ernsthaft in Betracht.

Andrea Michalitsch, Geschäftsführerin der Mira Mediation, sieht darin einen langfristigen Trend und eine nachhaltige Etablierung der Streitvermeidungsmethode: „Es hat sich gerade in diesem Bereich in den vergangenen Jahren sehr viel getan. Mediation im Inkasso ist endlich salonfähig geworden und als letzte Variante, bevor man zu Gericht geht, sicher auch sinnvoll.“

Hans Peter Haselsteiner, Vorstandsvorsitzender der Strabag SE, sieht das ähnlich: „Auch bei echten Problemfällen sollte man vermehrt auf einer konstruktiven Ebene bleiben. Sind eigene außergerichtliche Bemühungen erfolglos, ist Mediation mit Sicherheit ein guter Weg.“

GISELA GARY

Spectra-Umfrage beweist: bauzeitung ist Top-Branchenzeitschrift



* LpN. Auftraggeber Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH. Stichprobe: n=151 Baumeister, die Stichprobe ist at random im Bauhandbuch gezogen, (Grundgesamtheit n=7.600 Baumeister). Methodik: Die Durchführung der Befragung erfolgte telefonisch im CATI-Studio von Spectra. Schwankungsbreite: +/- 8%. Timing: 20. März - 10. April 2009.

bauzeitung