

Lukrative Lösungen

Über eine erfolgreiche Mediation redet man nicht. Wie Bauunternehmen außerhalb des Gerichtssaals unbemerkt von der Öffentlichkeit Zeit und Geld sparen.

Phillipp Michalitsch schiebt die gelb-weiße Mappe über den Kaffeetaisch. Zwei Fotos machen auf den ersten Blick das Geschäft der Mira Mediation OG deutlich: Am ersten schütteln sich zwei Hände, auf dem anderen sitzen zwei Herren vor der Mediatorin. Der Mittzwanziger ist als kaufmännischer Leiter des Unternehmens selten in Kaffeehäusern, um vertrauensfördernde Mappen zu verteilen. Was ihm ein Anliegen ist, ist durchrechnen.

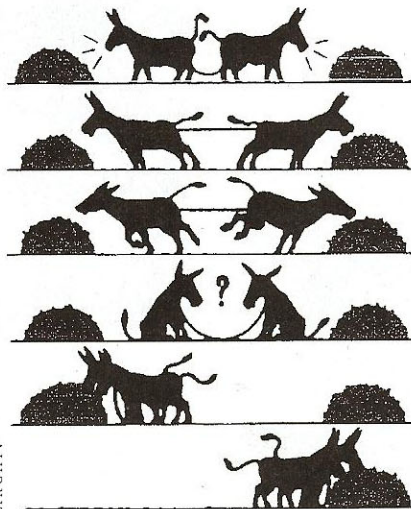
10.000 Euro gespart

Michalitsch rechnet vor: Bei einem Streitwert von 50.000 Euro kostet den Bauunternehmer ein Gang vors Gericht 14.200 Euro. 1.200 Euro fallen schnell einmal für die Gerichtsgebühren an. Dazu kommen 3.000 Euro für Klagschrift und Beantwortung und 10.000 Euro für drei Verhandlungen mit je zwei Stunden. Eine Mediation kostet in diesem Fall rund 10.000 Euro weniger. Die Eröffnungspauschale beträgt 450 Euro. Das von der Streitsumme abhängige Honorar 3.900. Statt eineinhalb Jahre vor Gericht zu streiten, liegt mithilfe eines Mediators nach sechs Wochen eine Lösung am Tisch. Regiert der Unternehmergeist, wird ein solches Angebot nicht ausgeschlagen. Mira wickelt pro Jahr 50 bis 60 Streitfälle zwischen Bauunternehmen ab. Doch die Beteiligten posaunen diese Erfolge nicht hinaus.

Viele Anbieter

„Mediatoren geht es wie Psychoanalytikern – man redet in Europa nicht offen darüber und ist einfach nur froh, dass der Scherbenhaufen beseitigt wurde“, sagt

Marianus Mautner. Der Bundessprecher des Österreichischen Verbands für Mediation kennt diese Zurückhaltung in allen Bereichen, auch in den mittlerweile etablierten Sparten wie Familie und Bildung. Österreichweit arbeiten 4.000 Mediatoren. Im Baubereich bieten Architekten, Planer und Rechtsanwälte Mediationen an. Eine genaue Zahl kann Mautner nicht



nennen. So hochspezialisiert für Geldstreitereien am Bau wie Mira ist österreichweit kein Mediationsunternehmen zu finden.

Firmengründerin Andrea Michelitsch war zwanzig Jahre als Juristin beim KSV tätig, bevor sie die Idee der Firma umsetzte. Sie holte sich mit Josef Kolarz-Lakenbacher, Ex-Leiter von Siemens Niederösterreich, Andreas Gobiet, Präsident der Architektenkammer, und Ziviltechniker Gerhard Cordt Kenner des Gewerbes und der Branche ins Boot. Neun von zehn

Fällen löst das Mira-Team mit Erfolg. „Wir lehnen auch Fälle ab, die für eine Mediation nicht geeignet sind“, erklärt Phillip Michalitsch diese auf den ersten Blick unglaubwürdige Erfolgsquote.

Richter sind nicht Bauexperten. Mediation am Bau etabliert sich. Innungen bieten außergerichtliche Einigungen an, weil sie wissen, dass ihre Unternehmen damit viel Geld und Zeit sparen können. Die Landesgerichte befassen sich in einem von fünf Verfahren mit offenen Zahlungen, wie die Justizdatenbank für das Jahr 2008 beweist. Landesrichter sind jedoch keine Bauexperten. „Komplexe Baustreitigkeiten sind ohne Sachverständigengutachten nicht machbar, deswegen sind sie zeitaufwändig und teuer“, sagt der Sankt Pöltener Landesrichter Bernhard Steger. Er sieht in einer Mediation die bessere Möglichkeit für die Beteiligten, die Geschäftsbeziehung weiter aufrechtzuerhalten, da man sich ja auf eine annehmbare Lösung einigt.

Phillip Michalitsch ist von seinem Geschäft überzeugt. Seine Studie „Streit am Bau“, die Diplomarbeit seines Fachhochschulstudiums, belegt, dass Mediation längst kein Randthema mehr ist: Zwei von drei befragten Bauunternehmen haben bereits an einer Mediation teilgenommen. Für sie war diese Dienstleistung ein voller Erfolg. Von den anderen ziehen zwei von drei eine solche Dienstleistung ernsthaft in Betracht. Aufgrund dieser Zahlen wird es den Mediatoren an Aufträgen nicht mangeln. Bis Bauunternehmen über ihre Mediatoren reden, muss Michalitsch noch viele Mappen über Tische schieben. ◀