

Forum 4C - Toolgestützte Verfahrenswahl und Konfliktbeilegung als Business Case

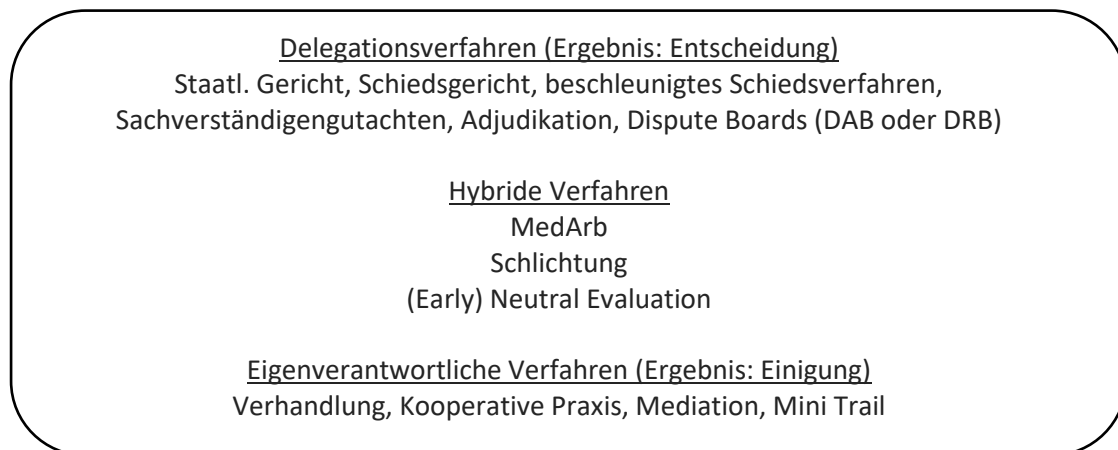
Bericht: Alyssa Doepmann

Referent Dr. Ulrich Hagel ist Global Head of Litigation & General Counsel Office (Legal Operations) bei ALSTOM (früher Bombardier Transportation). Er ist außerdem Gründungs- und Vorstandsmitglied des Round Table Mediation & Konfliktmanagement der Deutschen Wirtschaft (RTMKM), der hier später noch eine Rolle spielen wird.

Nach einer kurzen Vorstellungsrunde, in der jede:r der Teilnehmenden seine Erwartungen an das Forum teilt, steigen wir direkt mit einem Fall ein.

Wie eine Konfliktbeilegung mittels toolgestützter Verfahrenswahl funktionieren kann, lernen wir in den nächsten zwei Stunden anhand des Business Case „Bohrinsel“. Dr. Ulrich Hagel schildert einen Streit zwischen zwei Baufirmen, die zusammen für die Konstruktion von Bohrinseln verantwortlich waren. Bei vereinbarter gesamtschuldnerischer Haftung gab es nach der Fertigstellung eines gemeinsamen Auftrags Streit über das Vorliegen eines Mangels sowie über den Ausgleich von Zahlungen zur Beseitigung dieses (angeblichen) Mangels.

Zunächst überlegen wir, aufgeteilt in zwei Gruppen, welche Beteiligungsverfahren zur Wahl stehen. Folgende Verfahrensübersicht entsteht:



Nun gilt es die Auswahlmöglichkeiten zu bestimmen. In B2B-Vereinbarungen gibt es häufig eine Schiedsklausel oder Gerichtsstandvereinbarungen, die vertraglich festlegen welche Verfahren gewählt werden sollen. Gibt es keine (einschlägigen) Vereinbarungen, stehen alle Verfahren zur Wahl und es stellt sich die Frage nach Unterscheidungskriterien.

- Kosten: Administrative Kosten (Gericht), Transaktionskosten (Anwalt, Berater)
- Dauer
- Öffentlichkeit - Vertraulichkeit (Vereinbarung)
- Präzedenzfall schaffen ja - nein
- langfristige Auswirkungen (Ruf)
- Auswirkung auf Geschäftsbeziehung
- Eigenverantwortung

Die Klärung der Kriterien hilft bei der Auswahl des richtigen Verfahrens. Doch was sind die Interessen meines oder der beteiligten Unternehmen? Hilfestellung bietet hier das kostenlos nutzbare DiReCT-Tool, abrufbar unter: <https://www.rtmkm.de/home/direct-2/>.

Das Tool wurde vom 2008 gegründeten Round Table Mediation und Konfliktmanagement der deutschen Wirtschaft (RTMKM) entwickelt.

„Der RTMKM ist ein Zusammenschluss von Unternehmen, die sich die Förderung von Verständnis, Akzeptanz und Einsatz alternativer Konfliktlösungsverfahren zum Ziel gesetzt haben. Als reine Nutzerinitiative ist der RTMKM ein beraterfreies Forum für Unternehmensvertreter, die den Erfahrungsaustausch zu konfliktmanagementrelevanten Themen suchen. [...] In enger Zusammenarbeit mit der Wissenschaft geht es den Mitgliedern des RTMKM darum, für das Phänomen Konflikt als Veränderungschance Verständnis zu entwickeln und zu verbreiten und für die reflektierte Nutzung unterschiedlicher Konfliktlösungsverfahren zu werben.“¹

Das DiReCT-Tool empfiehlt Interessierten anhand von ausgewählten Antworten auf verschiedene Fragen passende Verfahren. Die Nutzung erfolgt anonym, es werden keine Daten gespeichert oder ausgewertet. In Stufe 1 wird dem Konflikt ein Titel gegeben und vier erste Fragen unter anderem zum einstweiligen Rechtsschutz und zu gesetzlichen Ausschlussfristen beantwortet, bei deren Bejahung entsprechende Hinweise erscheinen, die auch rechtlich nicht versierten Nutzer:innen eine entsprechende Orientierung geben.

In Stufe 2 werden nacheinander 12 Fragen angezeigt, die zumeist alternativ beantwortet werden. Nach Auswahl der Antwort.



Stufe 1	Stufe 2												Stufe 3	Stufe 4
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		

Stufe 2: Fragebogen

Bohrinsel

FRAGE 8 / 12

8. Ist eine Geschäftsbeziehung mit der anderen Konfliktpartei wichtig und würde die Einleitung rechtlicher Schritte diese belasten?

a. Ja, eine fortdauernde Geschäftsbeziehung mit der anderen Konfliktpartei ist wichtig und die Einleitung rechtlicher Schritte würde diese belasten

b. Die Geschäftsbeziehung ist nicht wichtig oder würde durch die Einleitung rechtlicher Schritte nicht belastet

[zurück zur vorherigen Frage](#)

[weiter zur nächsten Frage](#)

Abbildung 1: <https://www.rtmkm.de/home/direct-2/>, zuletzt abgerufen am 28.09.2023.

Durch Klicken auf „weiter zur nächsten Frage“, gelangt man schließlich in Stufe 3 des Tools. Hier kann eine Gewichtung der Fragen vorgenommen werden. Bei einer Markierung als „besonders wichtig“ wird der Antwort doppeltes Gewicht zugemessen.

¹ Website des RTMKM, abrufbar unter: <https://www.rtmkm.de/>, zuletzt abgerufen am 28.09.2023.

Auch ohne Gewichtung gelangt man sodann zur Stufe 4, der abschließenden Auswertung. Die dort absteigend nach Relevanz aufgeführten Verfahrensempfehlungen beruhen auf der Beantwortung der vorherigen Fragen sowie der individuell gewählten Gewichtung.

Verfahrens-Empfehlung

Bohrinsel

Aufgrund Ihrer Antworten wurden die verschiedenen Konfliktbeilegungsverfahren auf die Geeignetheit für die Beilegung „Ihres“ Konflikts bewertet. Die angegebenen Zahlen stellen die Bewertung der Geeignetheit auf einer Skala von 0 (= völlig ungeeignet) bis 10 (besonders gut geeignet) dar.

Sofern Sie auf Stufe 3 einzelne Aspekte mit einer höheren Gewichtung versehen haben, kann die Bewertung höher ausfallen als 10 Punkte.

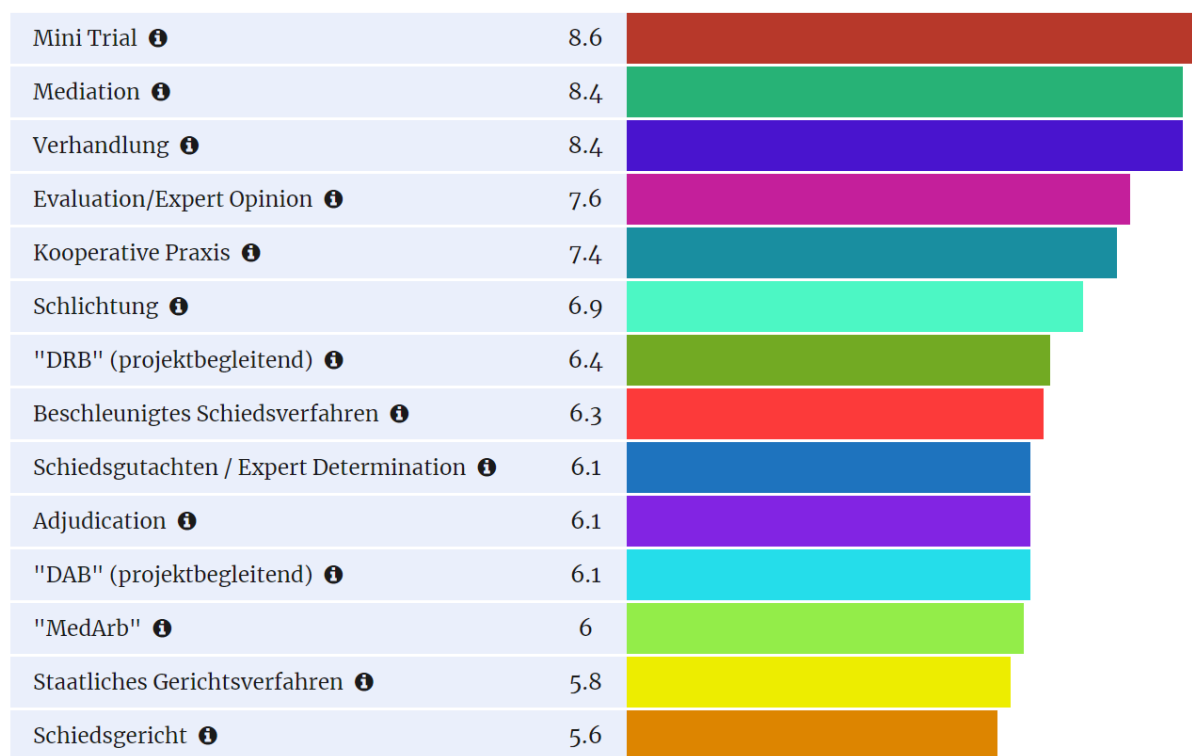


Abbildung 2: <https://www.rtmkm.de/home/direct-2/>, zuletzt abgerufen am 28.09.2023.

Durch Klicken auf das „i“ hinter dem jeweiligen Verfahren, bekommt man eine kurze Erläuterung zum Verfahren (Ablauf, beteiligte Personen) sowie eine Übersicht über die möglichen Vor- und Nachteile. Zudem gibt es unterhalb der Übersicht besondere Hinweise z.B. zur Verjährungshemmung oder der Notwendigkeit einer Vertraulichkeitsvereinbarung.

Nachdem wir uns gemeinsam durchgeklickt und Fragen besprochen haben, lernen wir, dass es inzwischen auch ein vom RTMKM entwickeltes Tool zur Verfahrensauswahl bei Konflikten am Arbeitsplatz gibt. Das KOMPASS-Tool ist ebenfalls über die Seite des RTMKM abrufbar und ebenso kostenfrei und anonym nutzbar und abrufbar unter: <https://www.rtmkm.de/home/kompass/>.

Vielen Dank an Dr. Ulrich Hagel für eine tolle Einführung und einen Einblick hinter die Kulissen des DiReCT-Tools sowie der Verfahrensauswahl in B2B-Konflikten!