

# Toolgestützte Verfahrenswahl und Konfliktbeilegung als Business Case



Dr. Ulrich Hagel

Konfliktmanagement Kongress

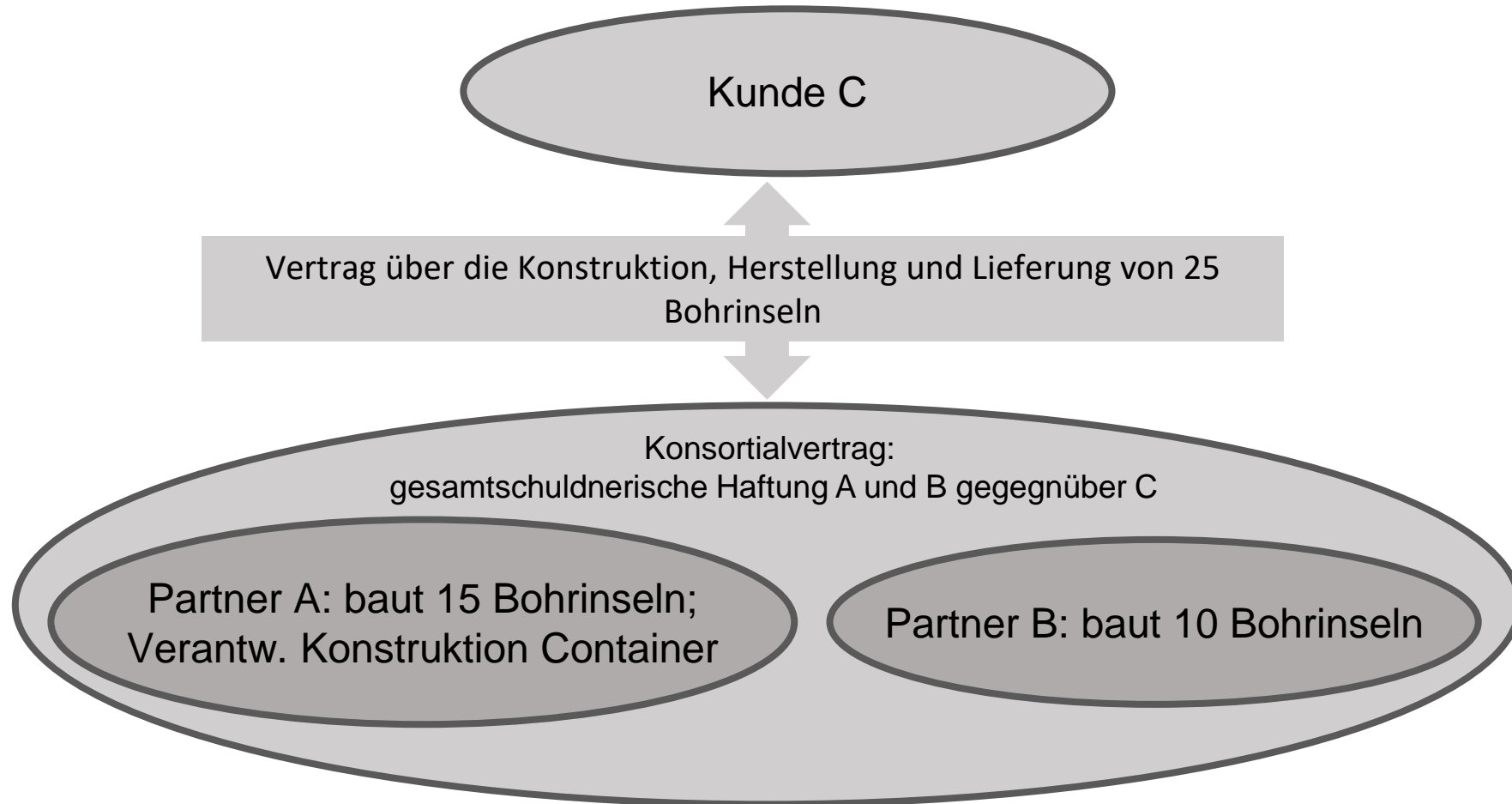
Hannover, 16.09.2023

# Fall: Bohrinsel

---

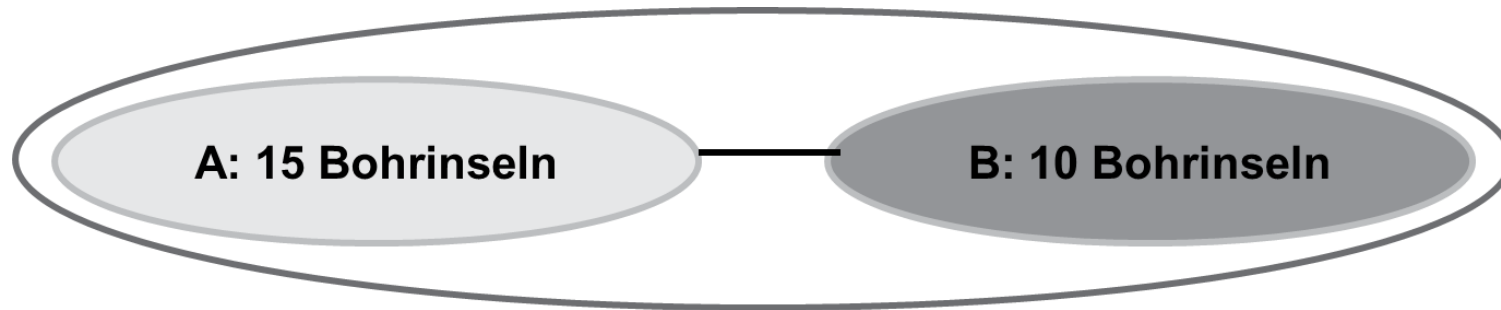


# Fall: Bohrinself



## Fall: Bohrinself

- 7.1.1: „Die Partner haften gegenüber dem Kunden als Gesamtschuldner. Im Innenverhältnis haftet jeder Partner für seinen Lieferanteil.“
- 7.1.3: „Mängel und daraus resultierende Schäden werden unverzüglich von dem Partner behoben, in dessen Lieferanteil sie auftreten. Die Kosten trägt der Partner, dessen nicht vertragsgemäße Lieferungen und Leistungen die Mängel und Schäden verursacht haben.“

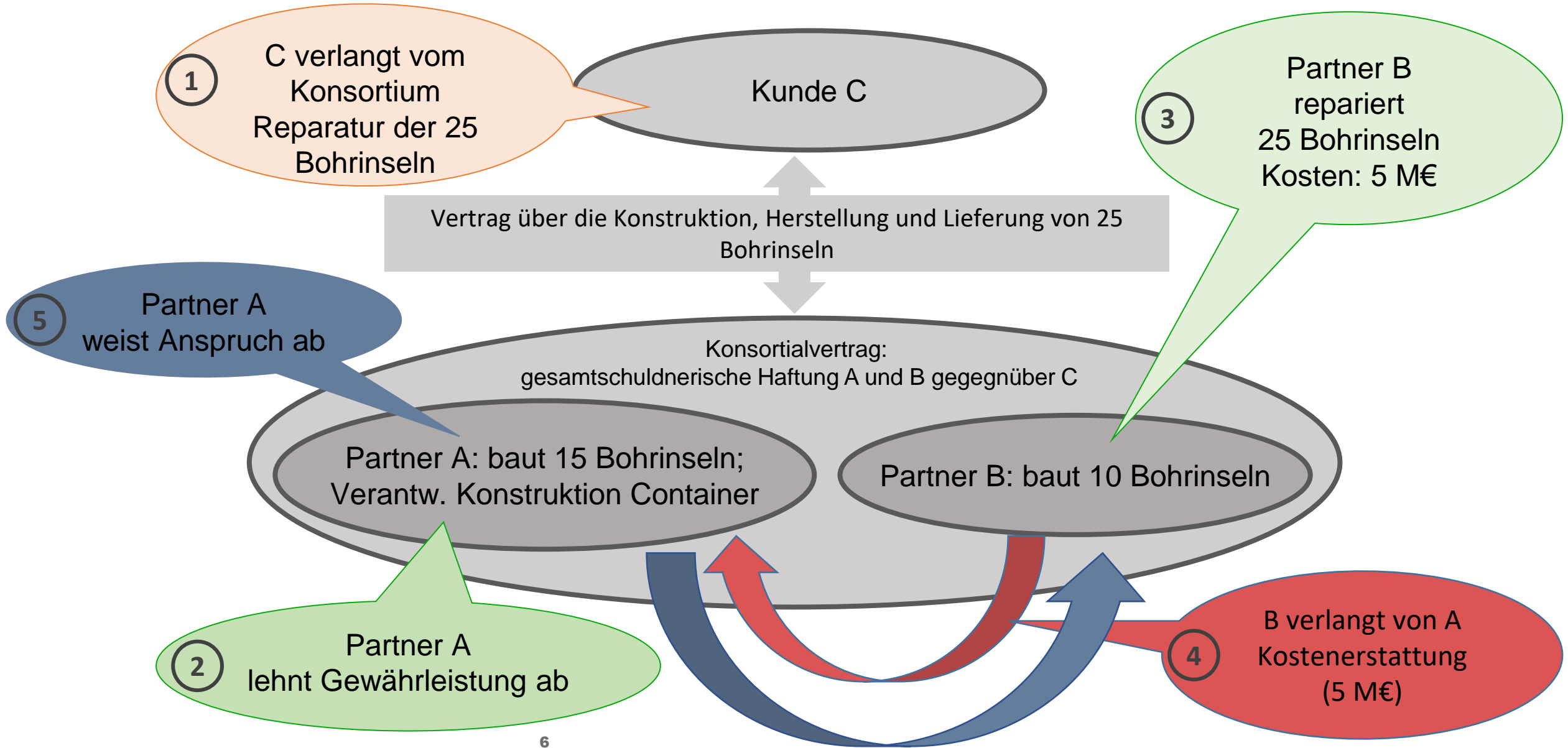


- 8.3.2: „Die Haftung der Konsorten untereinander auf Schadensersatz ist beschränkt auf 1 Mio. Euro pro Schadensfall. Diese Haftungsbegrenzung greift nicht bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit.“

## Fall: Bohrinself



# Fall: Bohrinself



## Fall: Bohrinsele

### Position A

- kein Mangel, Schaden wohl verursacht durch Betreiber C
- wenn Mangel, dann jedenfalls kein Konstruktionsmangel, sondern Fertigungsmangel
- Haftung gem. Konsortialvertrag begrenzt auf € 1.000.000
- Ansprüche des C wären verjährt, B hat ohne Rechtspflicht repariert

### Position B

- Mangel
- Konstruktionsmangel
- Haftungsbegrenzung betrifft nicht den Kostenerstattungsanspruch bei „Ersatzvornahme“
- keine Verjährung, es gab verjährungshemmende Verhandlungen [§ 203 BGB]

A und B verhandeln über den Anspruch des B, können sich aber nicht einigen

## Fall: Bohrinself

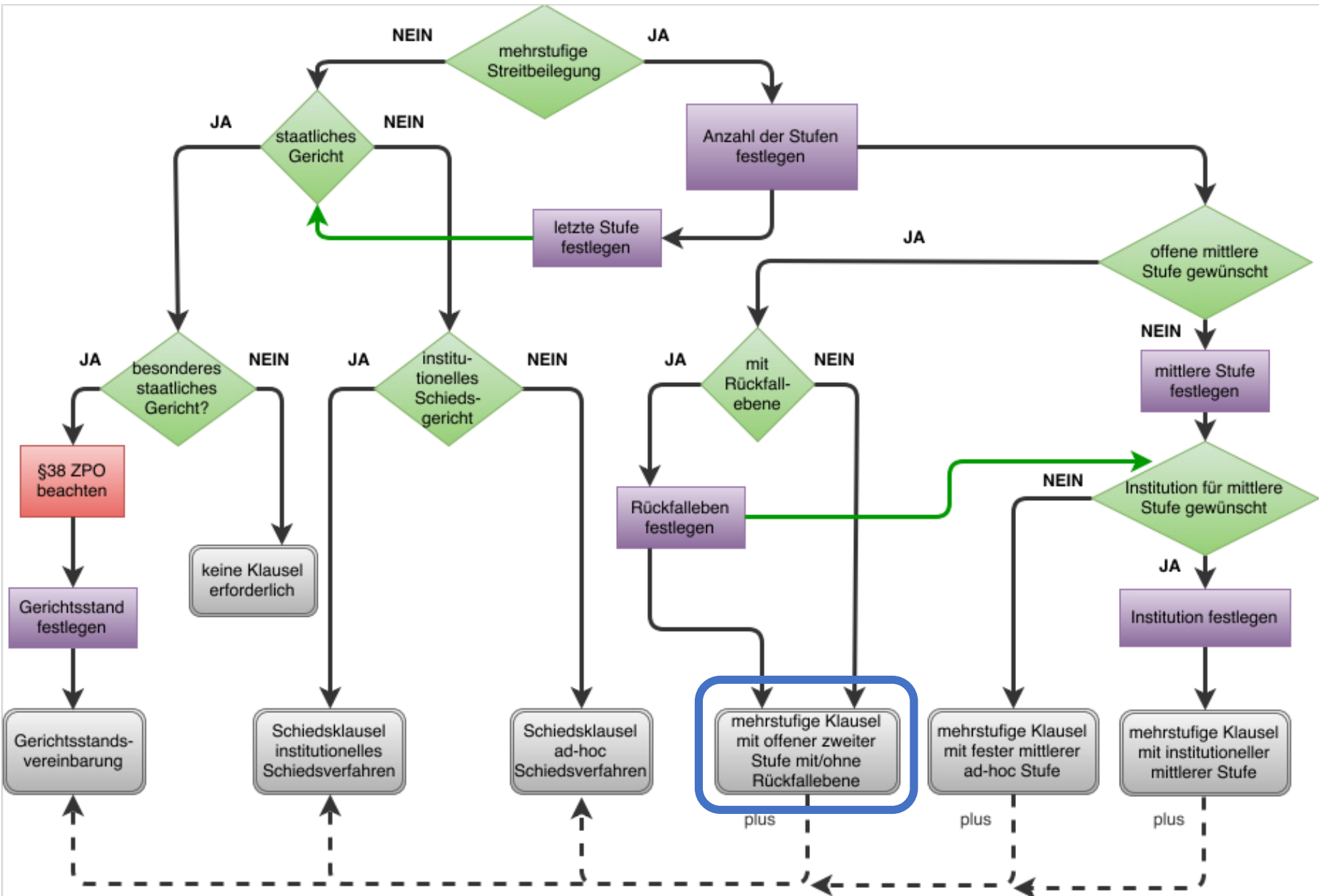
Was kann B tun?



## Was B (oder sein Anwalt) typischerweise tut

B schaut in den Vertrag:

- Gibt es eine Streitbeilegungsklausel?
- Welche(s) Verfahren sieht die vertragliche Streitbeilegungsklausel für diesen Fall vor?



## Was die Parteien eigentlich tun sollten: informierte Verfahrenswahl

Die Parteien sollten das für diesen Fall am besten geeignete Beilegungsverfahren finden!

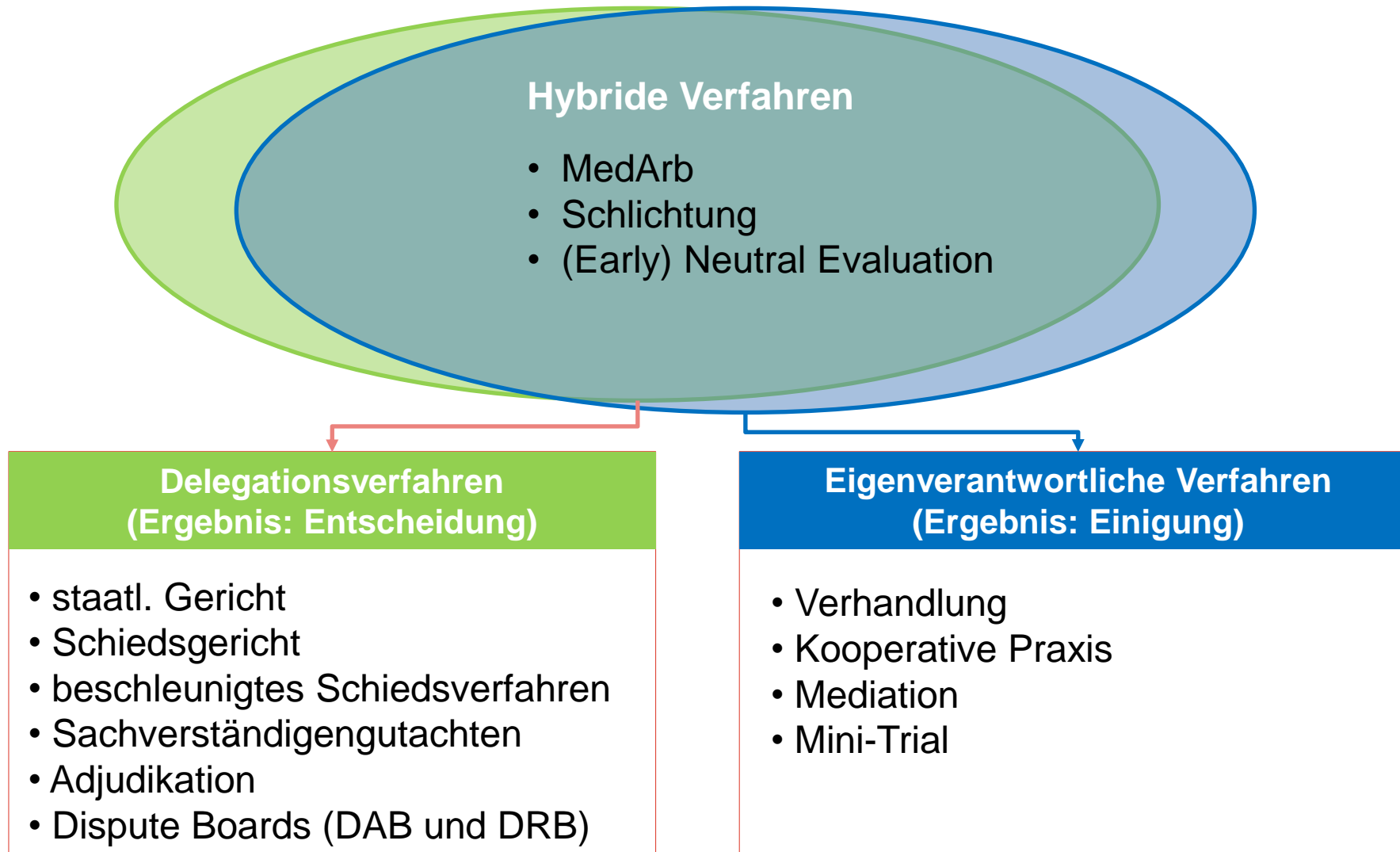
Dazu müssen sie folgendes wissen:

- Welche Streitbeilegungsverfahren gibt es
- Welche Interessen habe ich als Konfliktpartei hinsichtlich des Verfahrensablaufs (nicht des Ausgangs)
- Welches Konfliktbeilegungsverfahren erfüllt meine Verfahrensinteressen am besten?
- **Angenommen sie beraten die Parteien. Welches Beilegungsverfahren würden Sie vorschlagen (und warum), wenn Sie**
  - Unternehmen A beraten (Gruppen 1 (und 3))
  - Unternehmen B beraten (Gruppen 2 (und 4))

# Verfahrenswahl

- Welche Beilegungsverfahren stehen zur Auswahl?

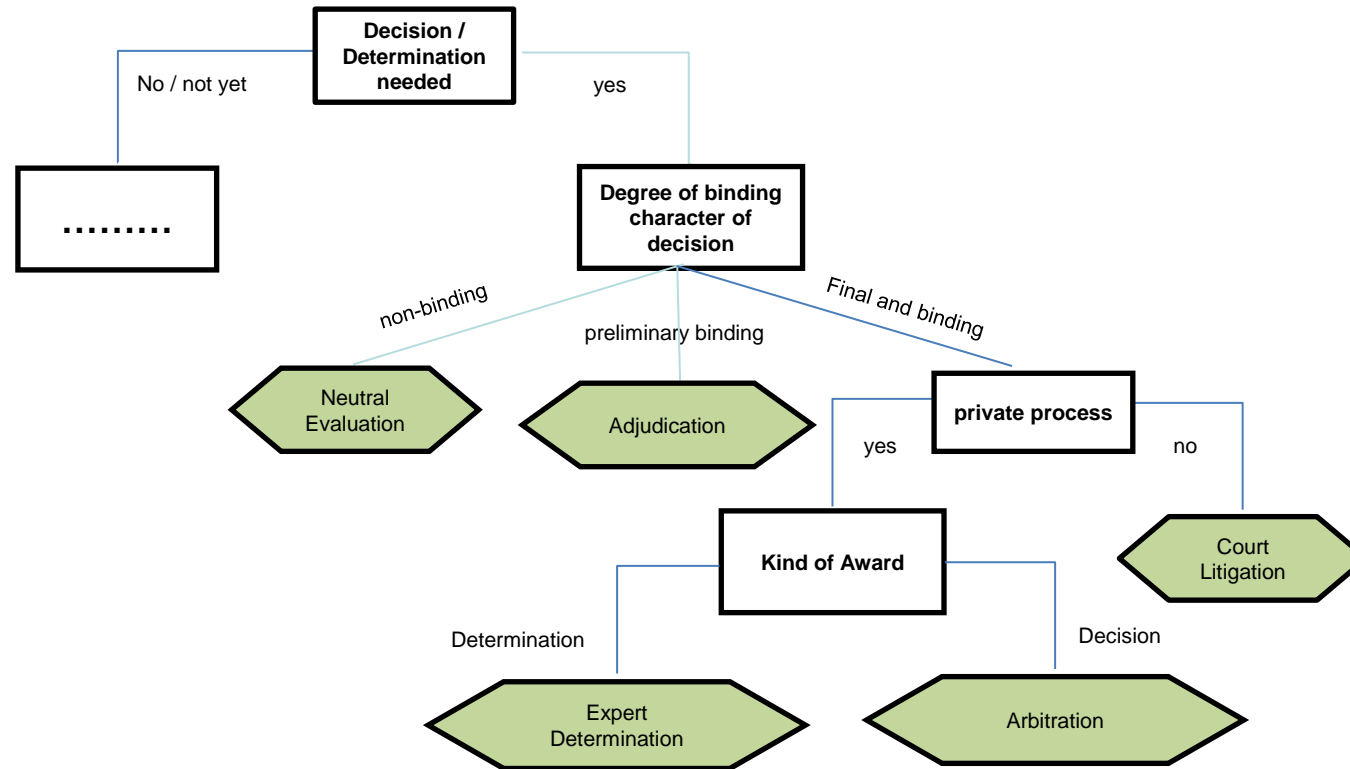
# Verfahrensübersicht



# Verfahrenswahl

- Welche Beilegungsverfahren stehen zur Auswahl?
- Nach welchen Kriterien kann man die Verfahren unterscheiden?
- Wie findet man das für den konkreten Konflikt am besten passende Verfahren?

# Systematische Verfahrenswahl



Ausführlich: *Hagel*, The Value Add of Legal Departments in Disputes: Making a Business Case Rather Than Providing Pure Legal Advice, in: *Liquid Legal* (2017), S. 237

# Systematische Verfahrenswahl

## CPR ADR Suitability Guide

7. Do the parties only seek a neutral evaluation on the extent of damages or other specific issue?

- \_\_\_ a) Very likely.  
 \_\_\_ b) A possibility.  
 \_\_\_ c) Very unlikely.

### COMMENTARY

A more evaluative form of consensual ADR – such as early neutral evaluation or fact-finding – may be a more appropriate option than mediation in some instances. (See Section 2: Matrix of Other Nonbinding Processes).

Dispute Resolution Process	Result of Proceeding	Involved third party	Confidentiality of Process	Binding Character	Prior agreement on process needed	Suitable for non-justiciable disputes
Negotiation	Settlement Agreement	-	yes	-	- (possible)	yes
Mini-Trial	Settlement Agreement	No third party needed but possible	yes	-	needed	yes
Mediation	Settlement Agreement	Mediator	yes	-	needed	yes
Conciliation	Proposal	Conciliator	yes	non-binding	needed	yes
Adjudication	decision	Adjudicator	yes	Preliminary binding	needed	no
Expert Determination	Determination	Expert	yes	Binding	needed	no
Arbitration	decision	Arbitrator	yes	Binding	needed	no
Court Litigation	decision	Judge (Jury)	no	Binding	Not needed	no

Ausführlich: *Hagel*, The Value Add of Legal Departments in Disputes: Making a Business Case Rather Than Providing Pure Legal Advice, in: *Liquid Legal* (2017), S. 237





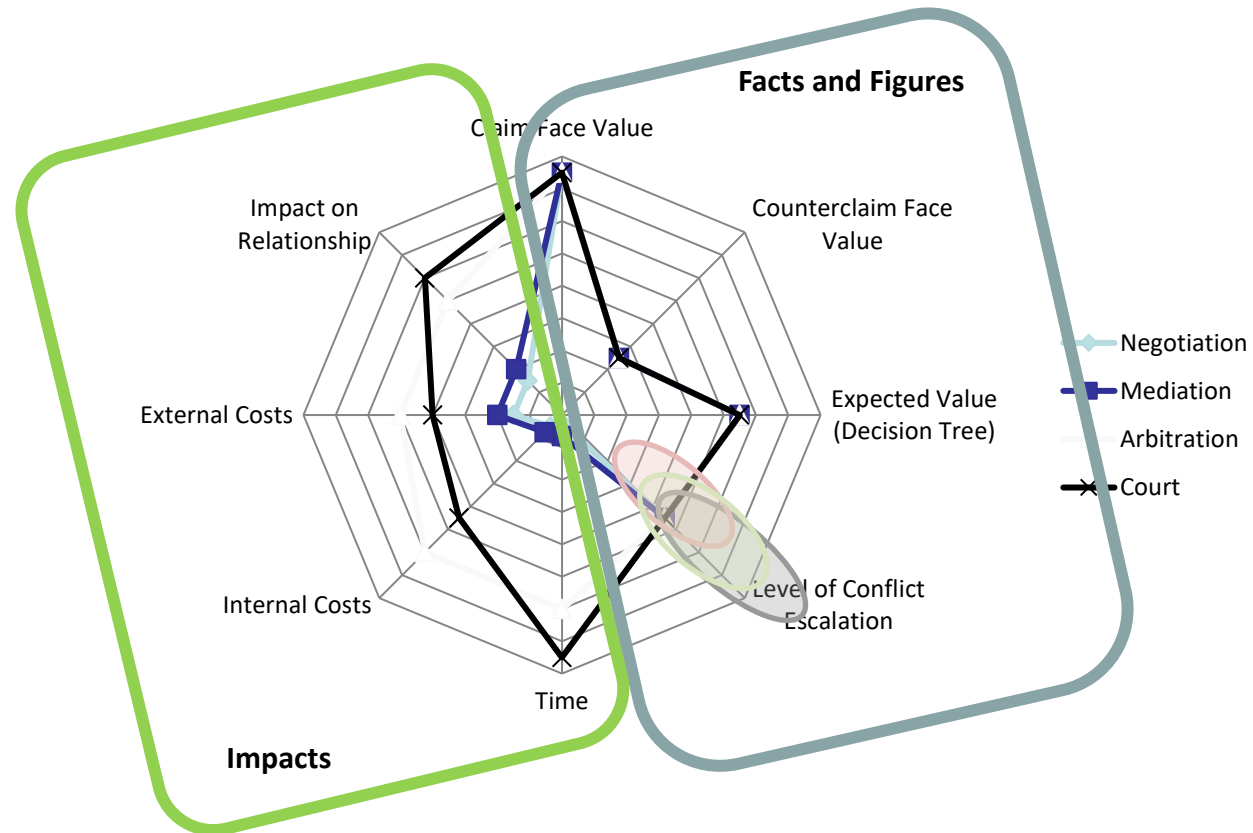
# DiReCT



Dispute Resolution Comparison Tool

[RTMKM – Round Table Mediation und  
Konfliktmanagement der deutschen Wirtschaft](#)

# Systematische Verfahrenswahl als Business Case



Ausführlich: *Hagel*, The Value Add of Legal Departments in Disputes: Making a Business Case Rather Than Providing Pure Legal Advice, in: *Liquid Legal* (2017), S. 237

# Fazit

- Streitbeilegungsklauseln
  - Helfen, können die möglicherweise auftretenden Konflikte aber nicht vollständig vorhersehen
  - Vorsicht bei „one size fits all“-Klauseln: Gefahr, sich später im „falschen“ Verfahren wiederzufinden ist groß
  - Tipp: mehrstufige Klausel mit offener mittlerer Stufe und Rückfallebene: Gibt die Möglichkeit, das für den konkreten Fall am besten geeignete Verfahren in der Konfliktsituation zu finden, andererseits die Sicherheit, wenn keine Einigung auf ein Verfahren gefunden werden kann
- Verfahrenswahl (mittlere Stufe) sollte informiert erfolgen, zB mit





**Dr. Ulrich Hagel**

Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator

Linienstr. 106, 10115 Berlin

M. +49 179 4175139

[druhagel@gmail.com](mailto:druhagel@gmail.com)