

Daniel Mönnich

Sind Sie sich wirklich sicher?

Umgang mit divergierenden
Parteierwartungen am Beispiel
einer Prozessrisikoanalyse

■ Hintergrund

- Methode aus der Wirtschaftsmediation
- juristisch-ökonomische Analyse des Konflikts und der Entscheidungs-/Ergebnismöglichkeiten
- rationale Ermittlung der Prozesschancen und deren konkrete Bezifferung/Bewertung
- eignet sich erst, wenn Win-win-Lösungen nicht mehr in Betracht kommen (rein wirtschaftliche Lösung)

■ Hintergrund

- eignet sich insbesondere für Parteien, die eher rationale Argumente benötigen
- ermöglicht Lösen von „gegriffenen Beträgen“
- eignet sich bei Berichtspflichten und internen Entscheidungsprozessen (GF, Vorstand, Gremien)
- gibt Kommunikation/Vorstellungen/Überlegungen eine Struktur

■ Fall aus der Praxis

K kaufte von V ein Grundstück mit aufstehendem Haus. Die Gewährleistung wurde ausgeschlossen, so dass eine Haftung nur bei arglistiger Täuschung in Betracht kommt.

Nach der Übergabe drang nach ergiebigen Regenfällen Wasser in den Keller ein.

Der Keller muss nun abgedichtet werden. Ein von K beauftragter SV schätzt den hierfür erforderlichen Aufwand auf 15.000 Euro.

K verlangt von V Zahlung von 15.000 Euro.



K behauptet, V habe die Undichtigkeit des Kellers arglistig verschwiegen. Inzwischen habe er (K) von einem weiteren Handwerker erfahren, dass die Abdichtungsarbeiten deutlich teurer werden als zunächst gedacht (40.000 Euro).

V behauptet, der Keller sei früher zwar an einer Stelle undicht gewesen, dann aber abgedichtet worden und es sei seitdem kein Wasser mehr eingedrungen. Der jetzige Wassereinbruch sei an einer vollkommen anderen Stelle. Außerdem sei zur Abdichtung lediglich ein Aufwand von 5.000 Euro erforderlich.

Prozessrisikoanalyse

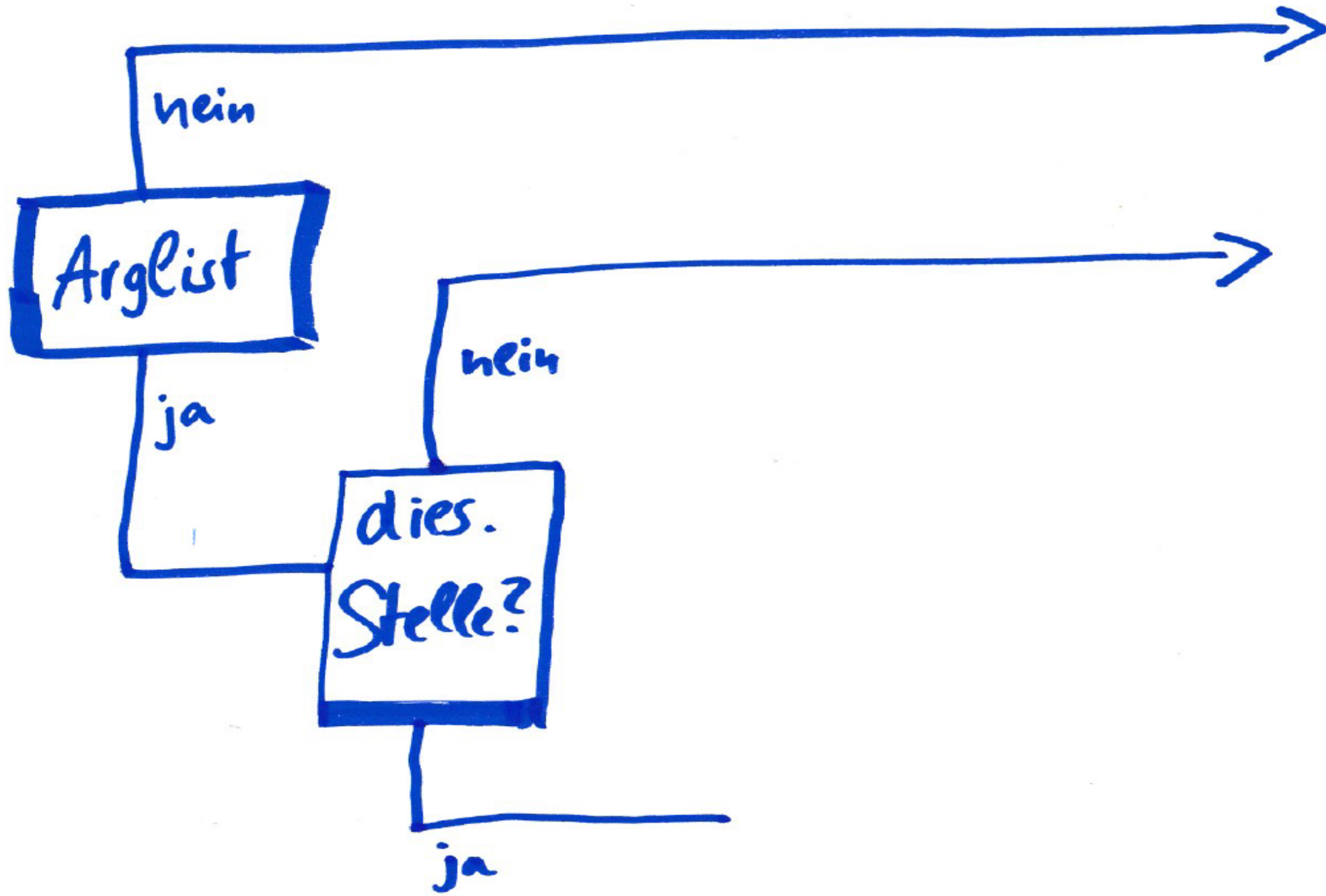
- Darstellung der möglichen Ergebnisse im Prozess mittels eines Entscheidungsbaumes
- Bestimmung des sog. Erwartungswertes unter Berücksichtigung der Wahrscheinlichkeiten

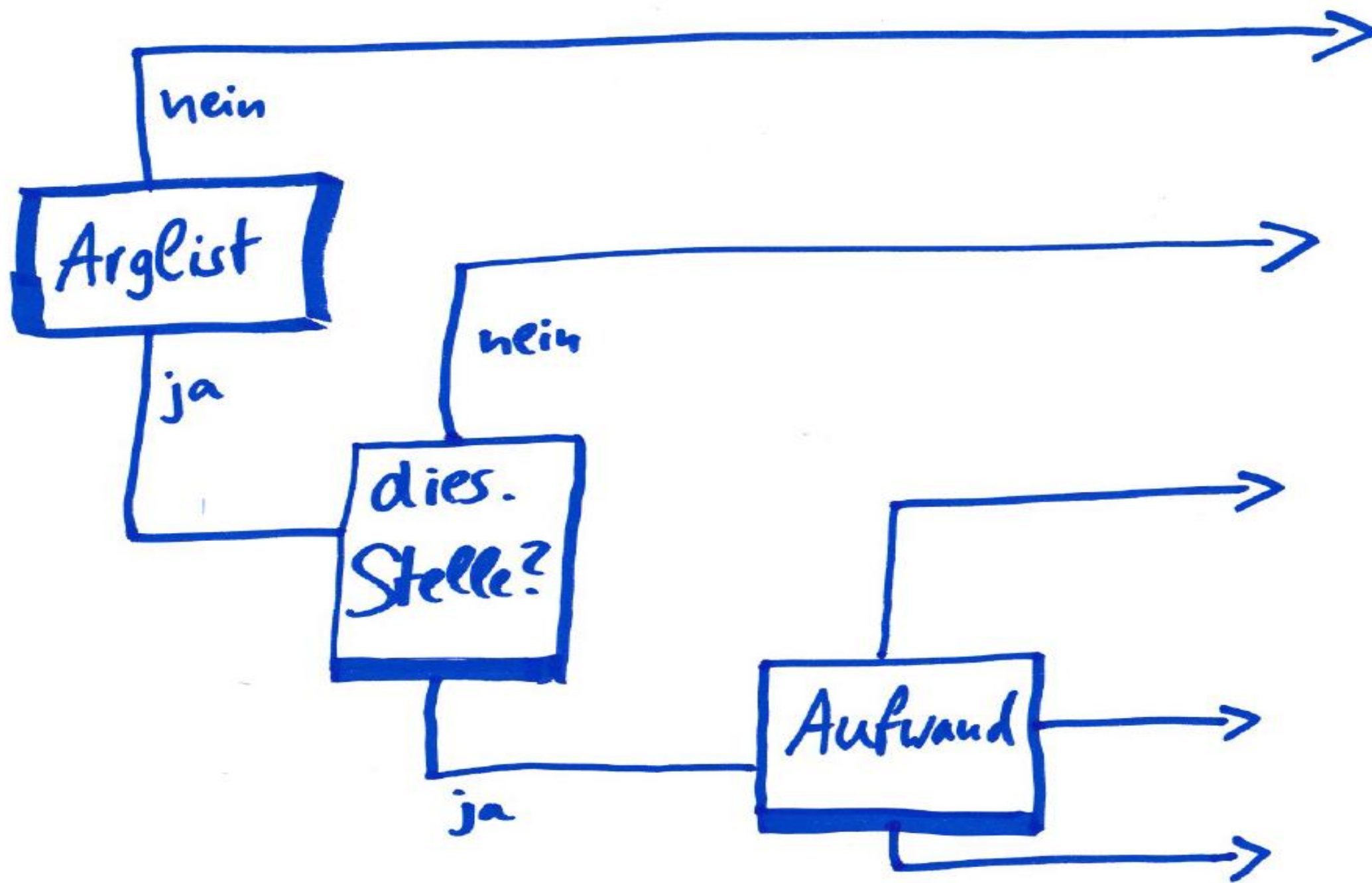
nein

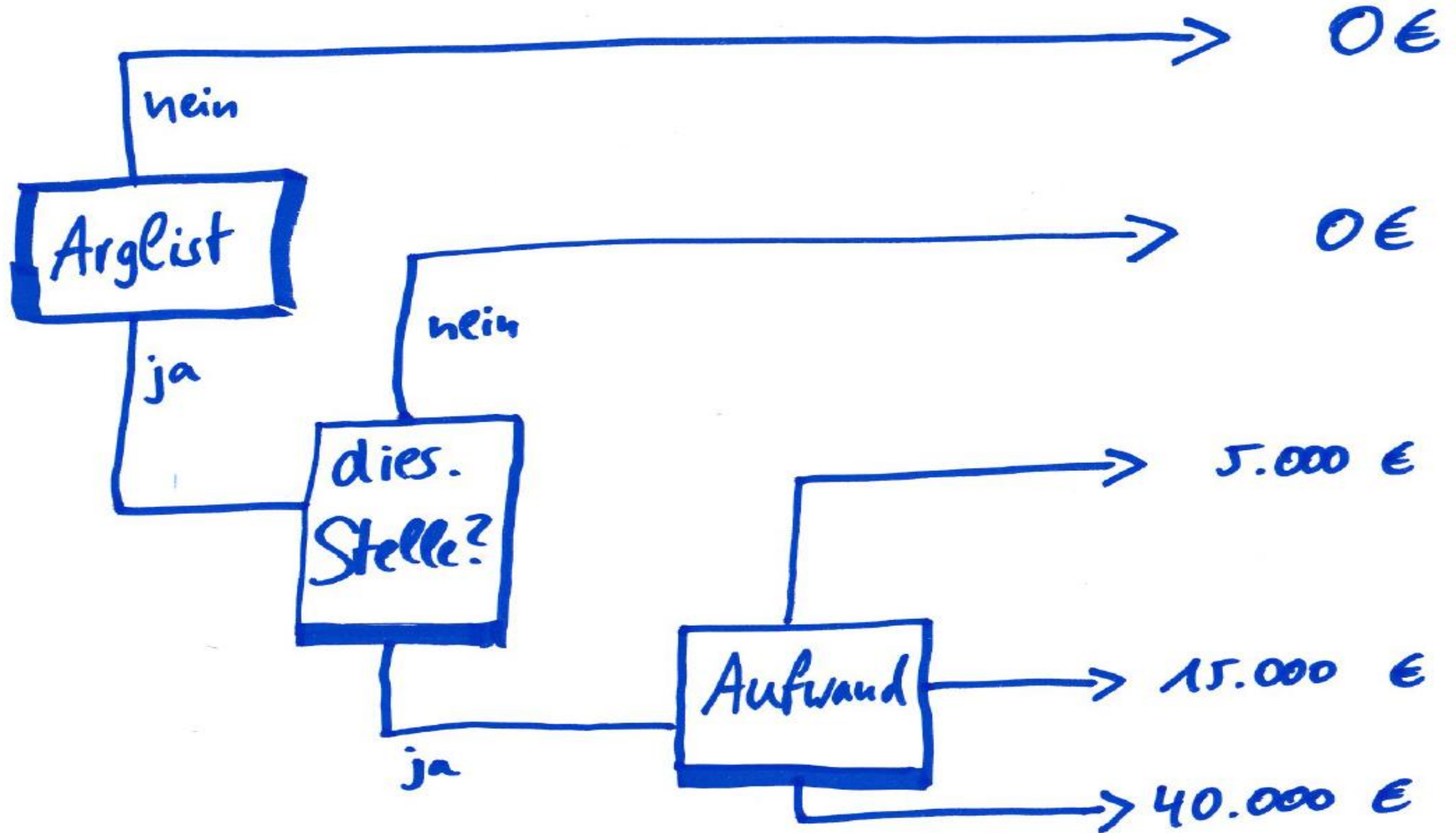
Arglist

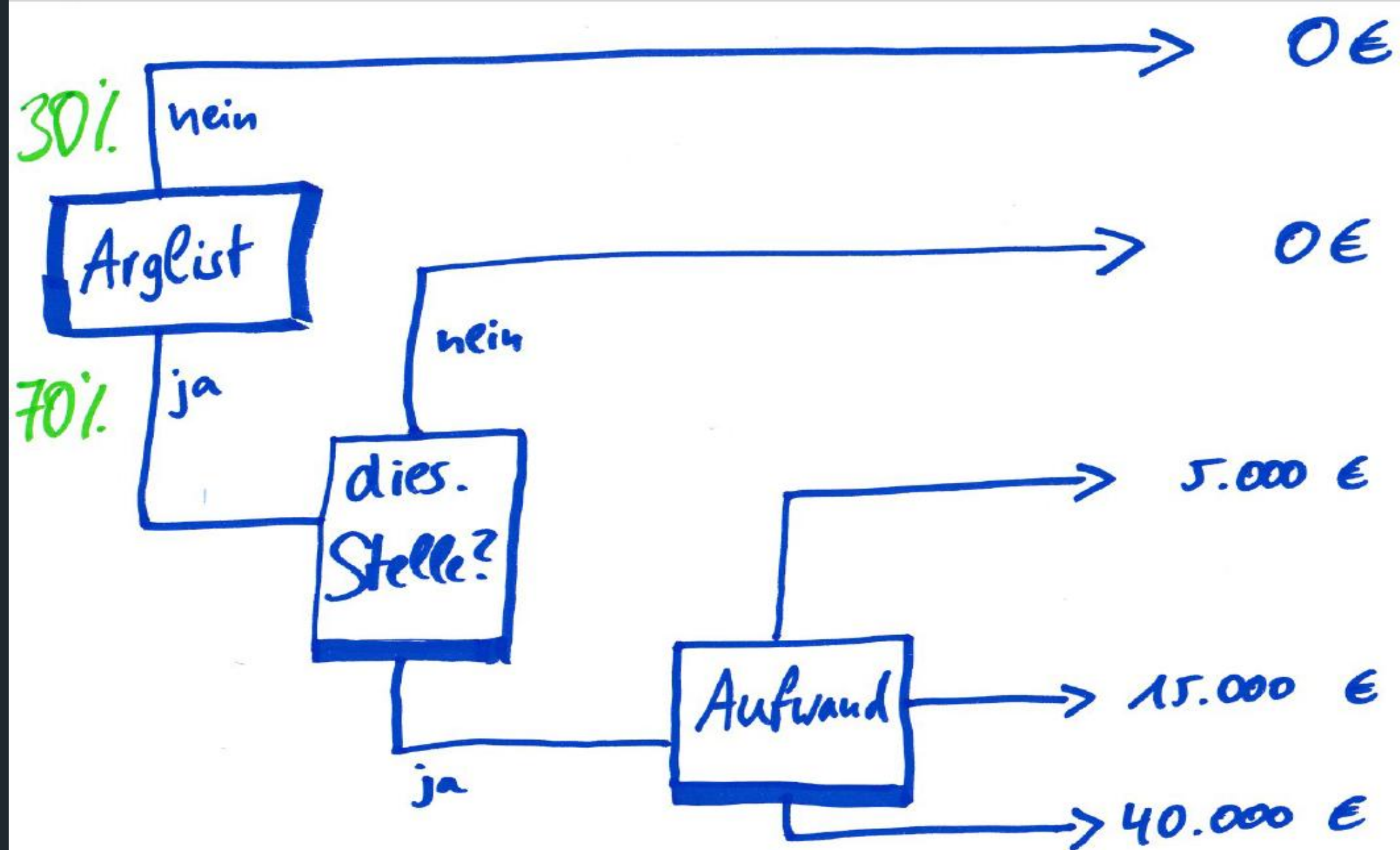
ja

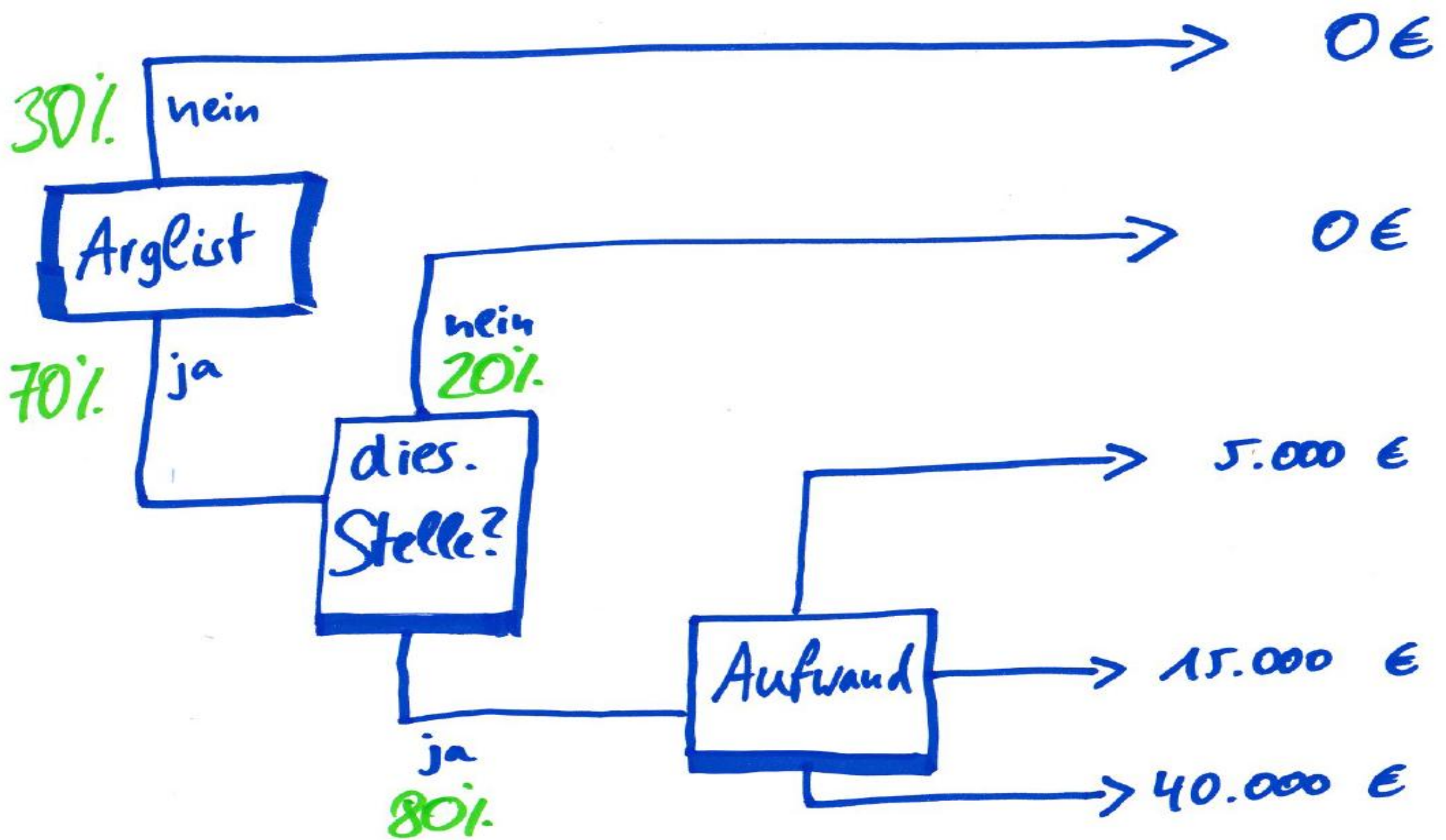


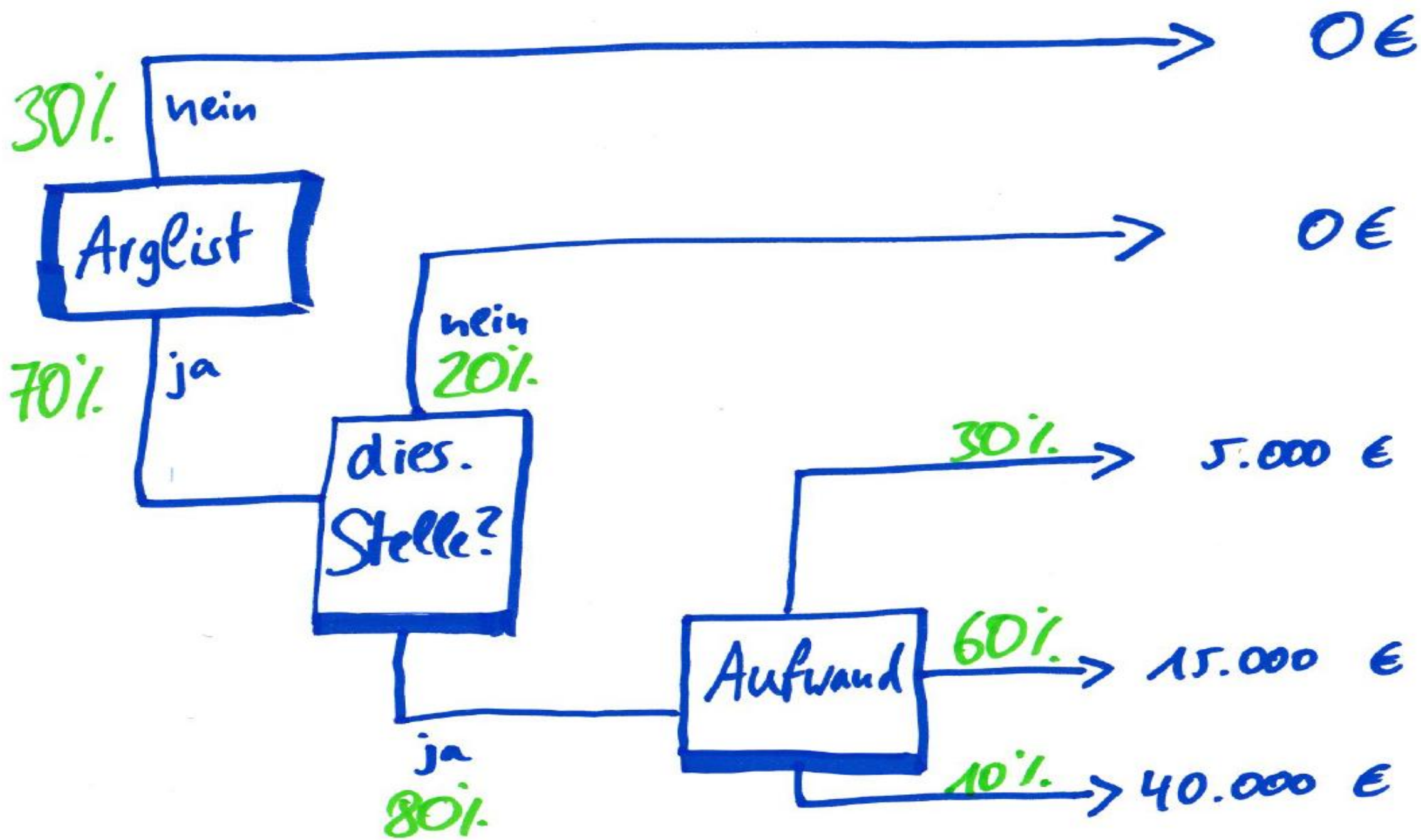


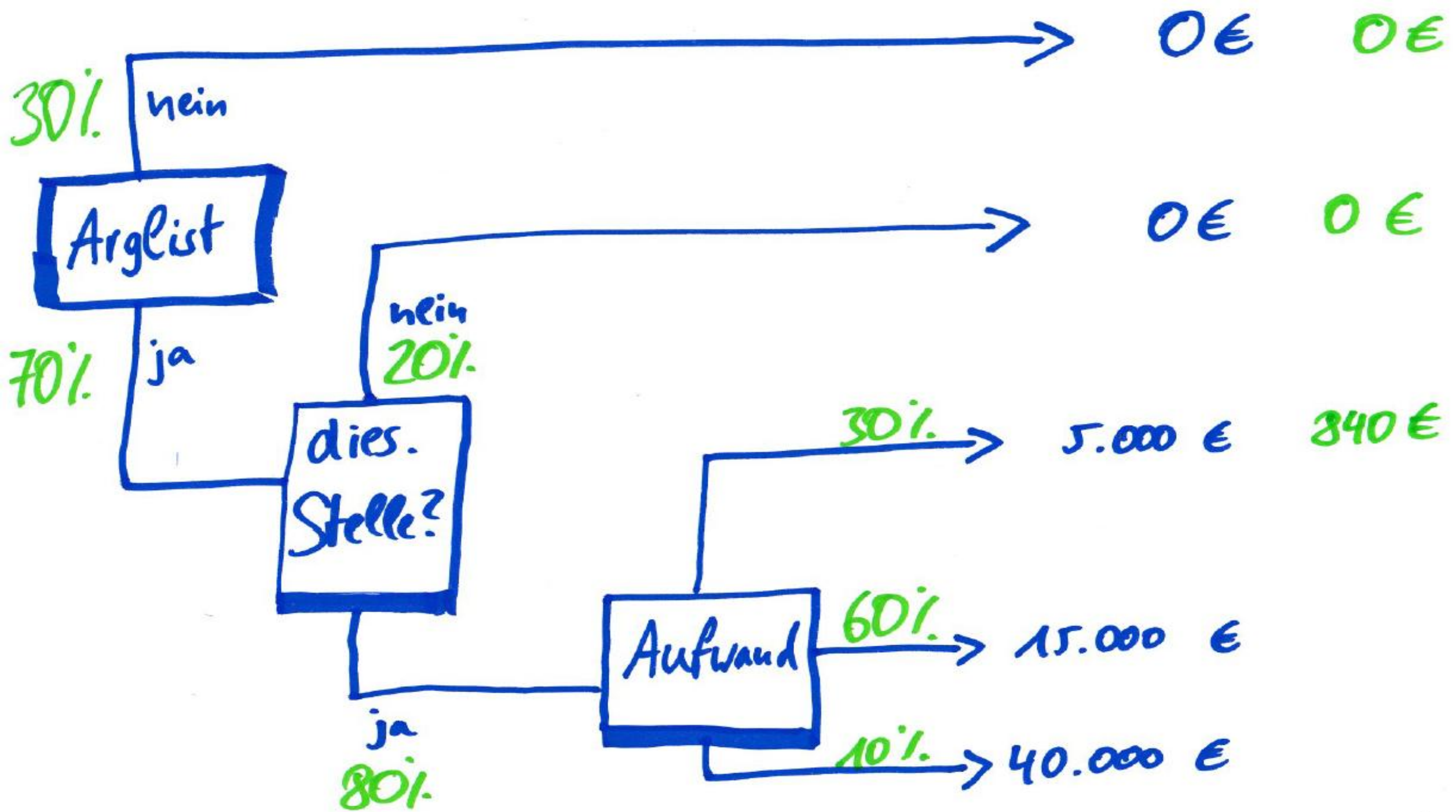


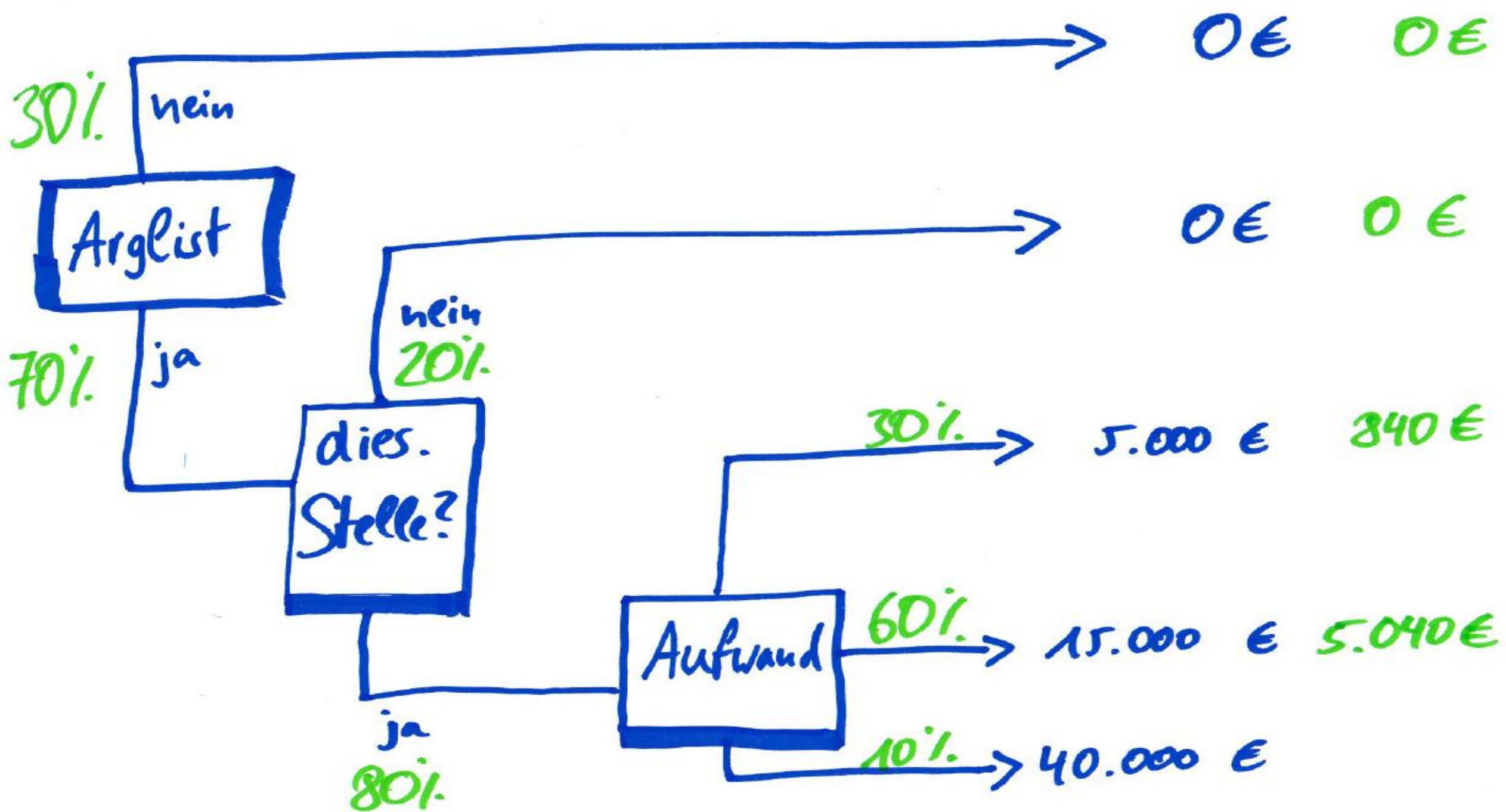


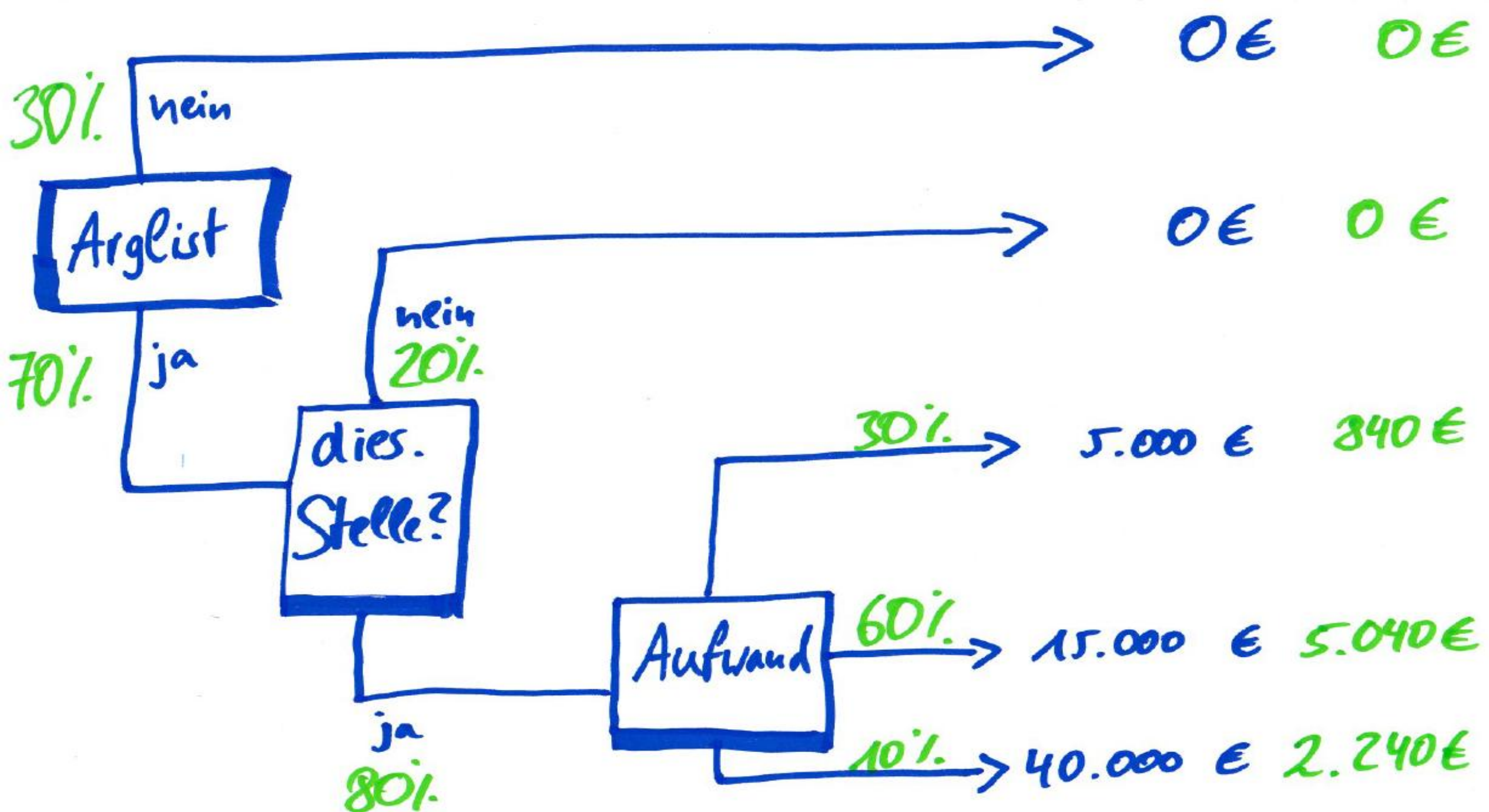


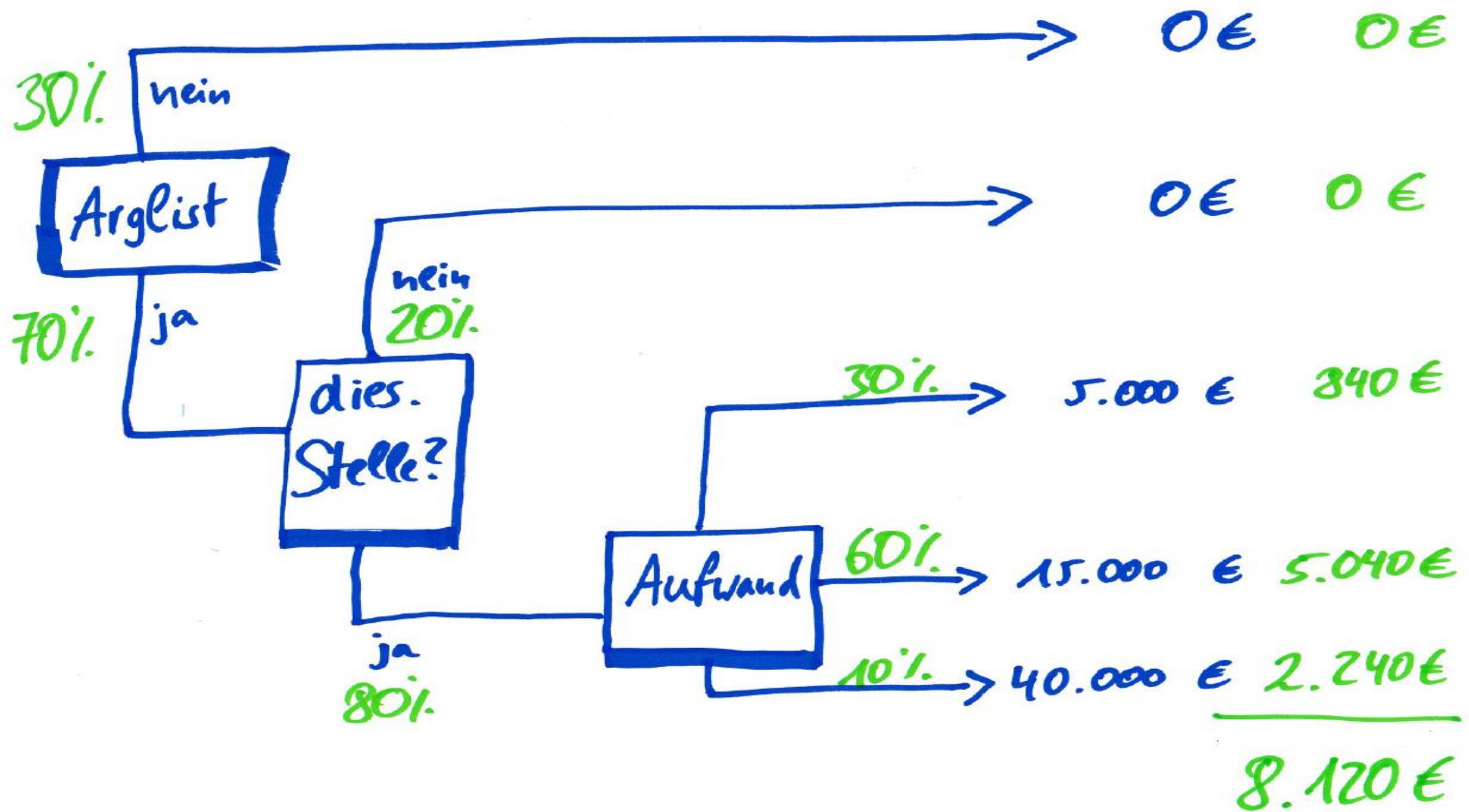












30%

nein

0 €

Arglist

0 €

70%

ja

nein
20%

dies.
Stelle?

5.000 €

10%

Aufwand

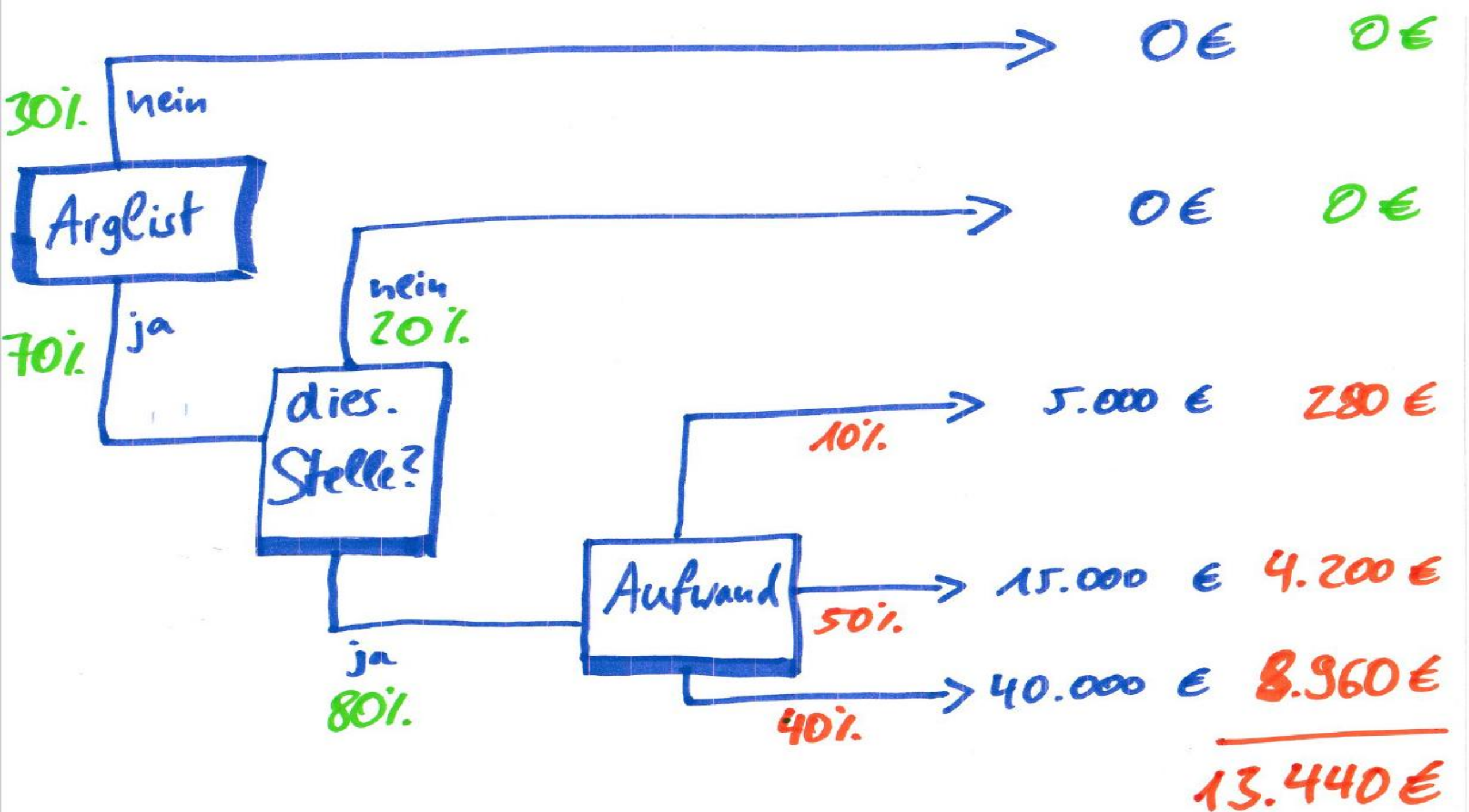
15.000 €

50%

40.000 €

40%

ja
80%



■ Nachteile in der Verhandlung

- Verrechtlichung des Konfliktes
- Aufwand
- Überforderung der Parteien
- Ungenauigkeit (gegriffene %-Werte)
- Neutralität in Gefahr

▀ Vorteile in der Verhandlung

- Veranschaulichung des Entscheidungsweges
- Strukturierung des Konflikts
- macht auch bei Uneinigkeit im Detail das Delta kleiner
- vor allem: Erwartungsmanagement!

Stichwort: Erwartungsmanagement

- „Bin mir sicher!“
- „Der Beweisaufnahme sehen wir entspannt entgegen!“
- Wie sicher? 80%?
- 3 Weichen mit 80 % ergeben?
 - $80\% \times 80\% \times 80\% = 51,2\%$!
- 4 Weichen mit 90 % = 65,6 % !

- 
- Ich stehe gerne für Rückfragen zur Verfügung!
 - Daniel.Moennich@justiz.niedersachsen.de