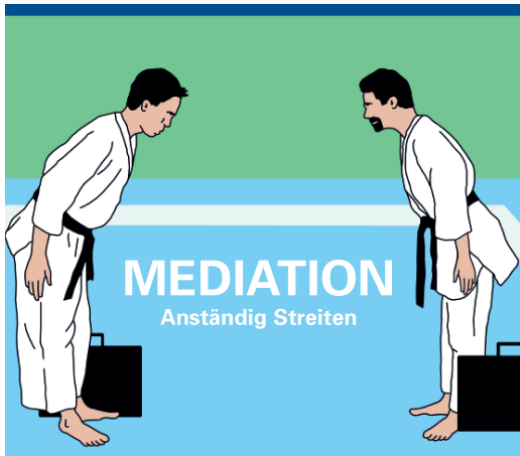


Konfliktlösung mit Verstand



Gänzlich verhindern lassen werden sich Streitigkeiten auch im wirtschaftlichen Bereich wohl nie. Wie – nicht zuletzt ökonomisch effizient – die Betroffenen mit solchen Konflikten umgehen, haben sie jedoch in hohem Maße selbst in der Hand.

Es ging um viel Geld. Aber auch um die strategische Marktpositionierung im Wettbewerb. Außerdem spielten Gefühle eine Rolle. Der Stolz beispielsweise, den Inhaber mühsam erworbener Patente fast immer ganz automatisch entwickeln.

Ausreichend Konfliktpotenzial also, das sich da zwischen zwei deutschen Firmen des Textilmaschinenbaus im Streit um den Fortbestand und die Rechte aus einem beiderseits gekündigten Patent-/Know-how-Lizenzvertrag aufgestaut hatte. Rund einhalb Jahre lang tauschten die Anwälte der Konfliktparteien daher bereits umfangreiche Schreiben aus. Nun stand der Gang zum Schiedsgericht an. Dieses außergerichtliche Streitentscheidungsverfahren hatten die beiden Unternehmen per Klausel schon bei Vertragsabschluss für den Fall vereinbart, dass es zu Unstimmigkeiten kommen würde.

Was sie seinerzeit allerdings offenbar nicht voll überblickten: Auch dieser, im Vergleich zur ordentlichen Gerichtsbar-

keit meist schnellere, in jedem Fall aber flexiblere Weg zur Konfliktlösung, hat durchaus seinen Preis. Der liegt, je nach Lage des Falles und des Streitwertes, mal unter, mal über den Kosten für ein Verfahren vor einem staatlichen Gericht. Deswegen kam als dritte Variante Mediation ins Spiel. Und Dr. Michael Groß als Mediator. Der Rechtsanwalt ist als Experte in Sachen Lizenzrecht im Münchener Büro der internationalen Kanzlei Bird & Bird tätig. Außerdem ist er Leiter der Lizenzabteilung der Fraunhofer-Gesellschaft in München. Daher kennt er sich nicht nur in juristischer Hinsicht bestens in der höchst komplizierten Materie aus, sondern ebenso mit Blick auf technologische Zusammenhänge.

Trotzdem ging er den Mediationsauftrag, den ihm die beiden Textilfirmen erteilten, zunächst scheinbar wenig fach- und sachorientiert an: Für den Vorabend des angesetzten Verhandlungstermins schlug er ein gemeinsames Abendessen in einem Restaurant vor. Dessen Auswahl überließ er seinen Auftraggebern. Der Grund: „Ich wollte ganz einfach wissen, ob sich die völlig zerstrittenen Kontrahenten wenigstens noch auf ein Lokal einigen können“, klärt Groß auf.

Das immerhin klappte. Gelöst wurde der Streitfall während des Dinners am 21. März dieses Jahres gleichwohl noch nicht. Tags darauf waren vielmehr noch einmal sieben Verhandlungsstunden erforderlich. Danach jedoch war ein Vergleich in trockenen Tüchern. Den hatten die Streitparteien zudem selbst gefunden. Groß unterstützte sie als Mediator.

Quelle: Wirtschaft 10/2006