

DEBAT



“
Hvert år bruger byggebranchen ca. 3,5 mia. kroner på at løse konflikter, hvilket svarer til 3-5 procent af branchens samlede overskud efter skat. Af denne årsag er branchens interesse for mediation stærkt stigende.

Louise Lerche-Gredal

Mediation i byggebranchen? Der er så meget mere værdi at hente

Af Louise Lerche-Gredal, advokat, mediator og adm. direktør i Mediationsinstituttet og Thomas Samsø Bloch, advokat, mediator og formand for Danske Mediatoradvokater

Den 24. august kunne man på en fuld bagside af Berlingskes annoncetilæg Business Ejendomme erfare, at konflikter i byggebranchen tilsyneladende ikke kan løses ved mediation. Det synes i hvert fald en enkelt af landets advokater, Dan Terkildsen, der mente, at den begrænsede brug af mediation i branchen skyldes de særegne forhold, der kendetegner byggebranchens konflikter. Han henviste blandt andet til de store summer, som ofte er på spil, til sagernes kompleksitet og omfangsrige fakta og endelig til antallet af involverede parter som væsentlige årsager til, at mediation skulle være uegnet til at løse byggebranchens konflikter.

Parterne ved bedst

Vi deler ikke dette synspunkt - tværtimod.

Efter vores opfattelse, er det netop disse karakteristika, som gør konflikter i bygge- og anlægsbranchen særdeles velegnede til at blive løst ved mediation. Det forhold, at en konflikt er kompleks og faktisk omfattende, er ikke i sig selv nogen grund til at eskalere processen til voldgift. Parterne er pr. definition de nærmeste til at afdække den del af fakta, som er relevant for at finde den rigtige løsning. En løsning, som ofte er langt mere pragmatisk og hensigtsmæssig end det resultat, en voldgiftsdommer eventuelt måtte nå frem til flere år senere. Ikke mindst fordi, parterne selv har været med til at finde frem til løsningen.

Advokaten anfører desuden, at konflikter, der involverer mange parter, herunder forsikringsselskaber, er uegnede til mediation. At opnå enighed mellem flere parter er i sagens natur en større udfordring, men at overlade væsentlige beslutninger til en udenforstående voldgiftsdommer på den baggrund savner efter vores opfattelse mening. Byggebranchens parter har, som i alle andre brancher, størst interesse i at have indflydelse på afgørelsen af deres konflikter. Uanset hvor mange parter der så måtte være involveret.

Udvikling i forsikringsbranchen

Hvad angår forsikringsbranchen er det vores erfaring, at også forsikringsbranchens interesse for mediation er stærkt stigende. Blandt andet

har Topdanmark indført en mediationsklausul i deres entreprisforsikringsvilkår, ligesom øget brug af mediation er et punkt i selskabets strategi.

Der henvises i artiklen til udviklingen inden for voldgift og brugen af Dispute Boards i udlandet. Men udviklingen inden for mediation i udlandet overses. Eksempelvis i Norge, hvor mediation er blevet en del af bygge- og anlægsbranchens aftalegrundlag. Eller i Storbritannien, hvor mediation i mange år været anvendt inden for byggebranchen. Advokaten overser desuden den type Dispute Board, der kaldes PRIME (Projekt integreret mediation), hvor det er en mediator fremfor en sagkyndig eller en dommer, som træder ind og bistår parterne i konflikten. En proces, som nordmændene har haft stor succes med.

Konflikter skærer stor bid af overskuddet

Heldigvis er det da også de færreste af byggebranchen parter, som deler advokatens synspunkt. Hvert år bruger byggebranchen ca. 3,5 mia. kroner på at løse konflikter, hvilket svarer til 3-5 procent af branchens samlede overskud efter skat. Af denne årsag er branchens interesse for mediation stærkt stigende. En række fremtrædende repræsentanter for de største organisationer i branchen, herunder Dansk Byggeri, Bygherreforeningen og DI, har ved flere lejligheder givet udtryk for, at de gerne ser mediation som en del af det nye regelsæt, som branchen er ved at forhandle på plads.

Vi er enige i, at der kan være god grund til at udvikle voldgift og lade sig inspirere af udlandet. Det samme gør sig imidlertid gældende for mediation, som potentielt rummer langt større værdi for både parterne og for samfundet. En undersøgelse fra 2015, gennemført af Rambøll for Mediationsinstituttet, viser, at 70 procent af danske virksomheder endnu ikke kender til mediation!

Der påhviler derfor danske advokater en stor opgave med at rådgive danske virksomheder om mediation, og ikke mindst et ansvar for at sætte sig ind i værdien ved mediation. Der er nemlig meget mere at hente.