

Mediation – en god businesscase

Mediationsinstituttet har sat fire danske mediatorer med erfaring i byggekonflikter i stævne for at høre mere om gevinsterne ved mediation, få opskriften på en succesfuld proces og forstå, hvad der holder byggebranchen tilbage fra øget brug af mediation.

Mød mediatorpanelet



Benjamin Lundström,
Partner, Sirius Advokater

Praktiserende mediator siden 2004, tilknyttet Mediationsinstituttet og Voldgiftsinstituttet. Praktiserende retsmægler siden 2008.



Jes Anker Mikkelsen,
Partner, Bech-Bruun

Beskæftiget med rets- og voldgiftssager i over 30 år og praktiserende mediator siden 2003.



Michael Gjedde-Nielsen,
Partner, Viltoft

Rådgivet offentlige selskaber, myndigheder og private virksomheder om alle aspekter af entrepriseret og udbud i 40 år.



Finn Lænkholm,
Advokat, Ingeniørforeningen

Uddannet mediatoradvokat i 2003 med speciale i erhvervstvister og familiekonflikter. Desuden praktiserende retsmægler.

Store gevinster i det skjulte

Mediationspanelets samlede erfaring fra hundredevis af medationer, herunder fra bygge- og anlægsbranchen, peger på mediation som et økonomisk og tidsbesparende alternativ til voldgift. I en mediations-sag for en større dansk byggekonflikt, estimerer en af mediatorerne de samlede omkostninger – dvs. advokat- og sagsomkostninger samt internt tidsforbrug – til at have udgjort under 1 % af sagsgenstanden. Til sammenligning pegede byggebranchen i 2016 på, at en voldgiftssag koster mellem 10-15 % af sagsgenstanden, når både de eksterne omkostninger og det interne tidsforbrug medtænkes.

“Der er meget fokus på advokatsalærer, men dét, der virkelig er dyrt, er alle de interne omkostninger med vidner, dokumenter, spørgsmål fra advokater, processkrifter, hovedforhandlinger osv. Hvis det koster 100.000 i salær til advokaten, så koster det helt sikkert det samme i interne omkostninger, men det tænker parterne ikke over. Det går ud over udviklingen af forretningen, når man skal bruge kræfter på at slå om fortiden fremfor at tænke på fremtiden.”

– Jes Anker Mikkelsen

Forretningsorienterede løsninger

Udover de betydelige økonomiske besparelser ved mediation peger panelet på, at man ofte kan skræddersy bedre og mere forretningsorienterede løsninger.

“Med mediation opnås der bedre forretningsmæssige løsninger og alternativer, som der ikke findes hjemmel for i lovgivningen. For eksempel kan man aftale at gennemføre nye projekter sammen, og dermed bliver erstatningen, som den ene part skal betale til den anden, mere tålelig, fordi der kommer ny forretning på sigt. Mediation skaber vedvarende løsninger på et frivilligt grundlag. Omvendt kan parterne altid forsøge at slippe udenom en dom, f.eks. ved at gå konkurs.”

– Benjamin Lundström

På trods af høje forligsrater vurderes mediation ofte at være en risikofuld investering og et potentielt spild af tid og penge, hvis mediationen ikke resulterer i en aftale. Dét kan afholde advokater fra at foreslå mediation til deres klienter. Flere fra mediatorpanelet mener dog, at den betragtning er for snæver, da parterne og deres advokater ofte kommer ud af processen med en bedre forståelse for sagen og modpartens synspunkter. Det kan komme dem til gavn i det videre forløb.

“Der er selvfølgelig nogen, der siger, at hvis mediation ikke ender med en aftale, har man tabt en masse tid og penge. Men det er forkert. I alle de medationer, jeg har kørt, har parterne endt med at have en meget bedre forståelse for sagen. Så hvis sagen alligevel ender i voldgift, går det alt andet lige meget hurtigere.”

- Jes Anker Mikkelsen

Ingredienserne i en succesfuld mediation

Selvom tilgangen til mediation varierer blandt de adspurgte mediatorer, er der enighed om ingredienserne i en succesfuld mediation.

- 1) Parternes vilje og motivation:** De højeste forligsrater opleves, når parterne selv har valgt mediation. Eksempelvis er forligsraterne generelt højere ved udenretlige mæglinger end ved retsmægling, hvor mediation kan opfattes mere obligatorisk.
- 2) En kyndig mediator:** Mediatoren spiller en afgørende rolle i en succesfuld mediationsproces. Mediator skal være velfunderet i mæglingsmetoden, men menneskelige egenskaber, herunder empati, nærvær og vedholdenhed, fremhæves som mindst lige så vigtige.
- 3) Advokaterne som medspillere:** Parternes advokater har ifølge mediatorerne en central rolle i at sikre en god proces og et godt slutresultat. Advokater, der forstår deres rolle, og kan agere som medspillere, er uvurderlige for processen.
- 4) Jo tidligere, jo bedre:** Ifølge mediatorpanelet kan byggebranchen med fordel indtænke mediation tidligere i processen. Jo tidligere en mediation starter, jo bedre er grundlaget for en løsning. Omvendt, jo længere op af konflikteskaleringstrappen parterne har bevæget sig, jo sværere og dyrere er konflikten at løse.

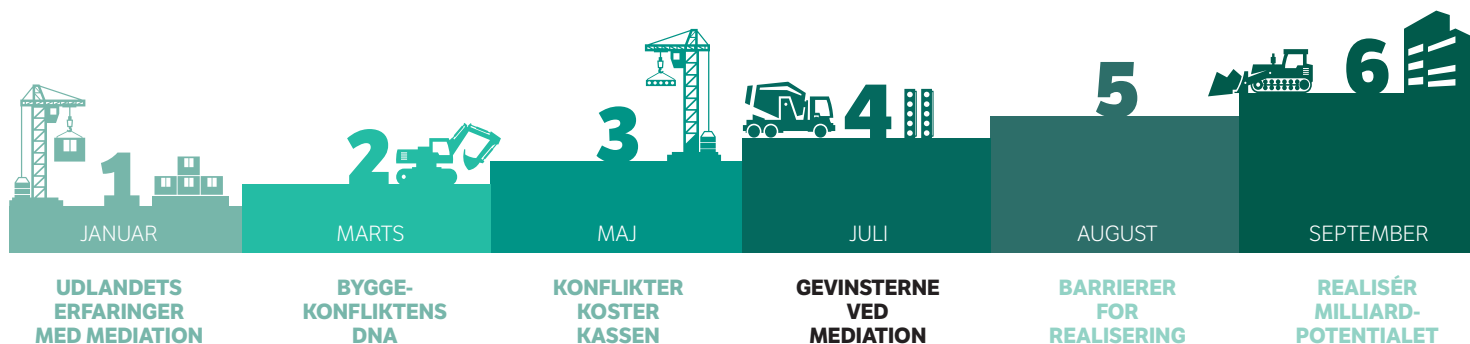
Barrierer og vejen frem

Mediatorpanelet peger på, at der er potentiale for langt større anvendelse af mediation i den danske byggebranche. Men når business-casen er klar, hvad er det så, der holder branchen tilbage?

“Det er ”flee or fight”-instinktet, der sætter ind, når der opstår en konflikt, og dét er i virkeligheden den største barriere. Branchen har brug for en hånd i ryggen, for at gøre noget, der for de fleste ikke er naturligt”

- Benjamin Lundström

I de kommende to nyhedsbreve sætter vi fokus på, hvad der udgør de største barrierer for udbredelse af mediation i den danske byggebranche, og hvordan vejen frem kan se ud.



Når konflikter forsinkes – et skjult potentiale

I Mediationsinstituttets sidste nyhedsbrev pegede 65 repræsentanter fra byggebranchen på forsinkelser i byggeriet som den største afledte omkostning ved langvarige byggekonflikter og voldgiftssager. Ifølge Byggeriets Evaluerings Center har den faktiske udførelsestid i det danske byggeri overordnet set været omkring 1,6 % over end den planlagte udførelsestid siden 2006. Det estimeres at koste branchen i omegnen af 1,9 mia. kr. i tabt omsætning pr. år.

Hvis mediation kan hjælpe med at frigøre interne ressourcer og derved undgå forsinkelser i blot 10 % af tilfældene, vil det give industrien en årlig besparelse på 190 mio. kroner. Dertil kommer en række andre afledte besparelser og fordele såsom mere tid til at udvikle forretningen, forbedret likviditet, forbedrede relationer med mere.

Kilde: QBIS beregninger baseret på tal fra Byggeriets Evaluerings Center, Danmarks Statistik og Dansk Byggeri



Mediationsinstituttet
Vesterbrogade 32
1620 København V
+45 / 50 77 84 27