

Udlandet går foran med mediation i byggebranchen

Mediation bruges i en række lande til at spare både tid og penge på at løse konflikter. Flere steder i EU arbejdes der aktivt på at fremme mediation i byggebranchen – og med positive resultater.

Retlige rammer kan hjælpe mediation på vej

Klare retlige rammer kombineret med juridiske incitamenter og sanktioner kan have en effekt på byggesektorens kendskab til og brug af mediation. I England og Norge er der gennem adskillige år blevet arbejdet proaktivt på at fremme mediation, både på det politiske og juridiske niveau. Nicholas Gould, en af Englands førende eksperter inden for mediation i byggebranchen, beretter i en korrespondance med Mediationsinstituttet:

“It has reached the point in the UK where lawyers have to be sufficiently informed to be able to take their client to mediation and try to make the best of reaching settlement. In relation to litigation in the Technology and Construction Court, you can see that the success rates are now quite high. As a result, most lawyers tell their clients mediation is a worthwhile commercial exercise because there is a good chance of settlement.”

Nicholas Gould 2017

Pisk eller gulerod? Den engelske model

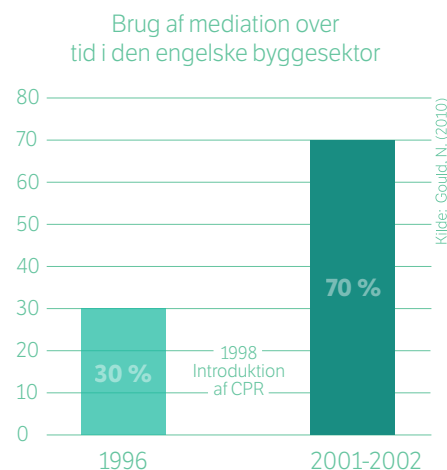
En række lande i EU har implementeret positive incitamenter som skatterabat og fradrag for at fremme brugen af mediation. I England var det dog piskene, der blev brugt, da den engelske byggesagsdomstol, TCC, i 2005 pålagde ægteparret Bullard over £100.000 i sagsomkostninger, fordi de havde nægtet at indgå i en frivillig mediationsproces. Dommen er en direkte konsekvens af indførelsen af de såkaldte Civil Procedure Rules (CPR) i 1998, som pålægger alle parter i en juridisk tvist at overveje bl.a. mediation før en retssag.

Reglerne giver også de engelske domstole mulighed for at idømme den part, der nægter at mediere uden god grund, at betale de betydelige sagsomkostninger. Effekten af CPR-lovgivningen i England og domstolens udøvelse heraf har båret frugt. Hvor mediation i 1994 – altså før introduktionen af CPR – kun var blevet afprøvet af **30 %** af byggesektorens repræsentanter, var tallet **70 %** i 2001-2002.

Høje succesrater også i bygge- branchen

Studier fra udlandet viser generelt høje succesrater, selvom statistiske analyser ikke foreligger. I England angav mediationsinstituttet, CEDR, i 2014, en succesrate på **75 %** for alle typer konflikter, mens en undersøgelse blandt mediatorer i byggesektoren i 2010, angav succesrater på mellem **68 %** og **100 %**.

Kilde: CEDR; Tempo et. al. (2010).



Industriens aftaler og erfaringer skal også i spil

Selvom erfaringer fra udlandet viser, at lovgivning kan påvirke brugen af mediation i en positiv retning, kræver succesfuld integration af mediation i byggebranchen mere end det. Hvis mediationens potentiale skal udløses i en branche, hvor konflikter ofte eskaleres uden om domstolene i f.eks. private voldgiftsnævne, er der behov for også at kigge nærmere på industriens eget aftalegrundlag.

I Norge tilføjede byggebranchen i 2011 en række nye bestemmelser i pendanten til de danske AB 92-regler, herunder en klausul om projektintegreret mediation (PRIME). PRIME, som er et forsøg på at forebygge og løse konflikter i én og samme proces, har vist lovende resultater i både den engelske og norske byggesektor. Og det er netop de gode eksempler, der er behov for, hvis mediation for alvor skal vinde indpas i byggesektoren, fortæller den norske advokat og mediationsekspert Jan Einar Barbo.

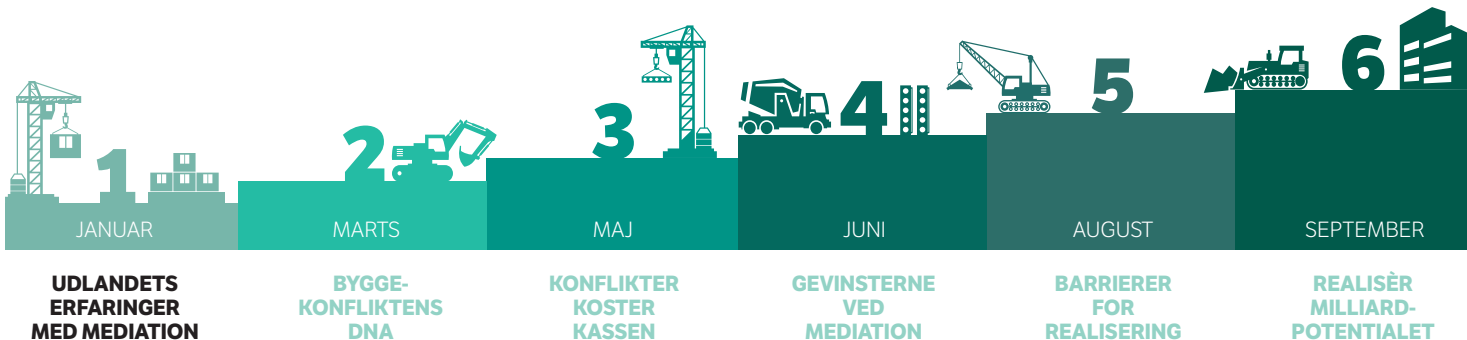
Behov for mere kendskab og tillid til mediationsprocessen

Der eksisterer ifølge en rapport fra Europa-Parlamentet fra 2014 et 'mediationsparadoks' i flere lande. Trods overvejende positive erfaringer fra parter, der selv har indgået i en mediationsproces – også når udfaldet ikke er en aftale – er der en række faktorer, som holder byggebranchen tilbage fra at bruge mediation i større grad, herunder tradition for andre (og dyrere) konfliktløsninger såsom voldgift. Ligeledes er manglende kendskab til mediation på et mere detaljeret plan en hindring for byggesektorens parter og rådgivere.

Louise Lerche-Gredal, administrerende direktør for Mediationsinstituttet i Danmark, konkluderer:

Erfaringerne fra udlandet viser måske mest af alt, at det er vigtigt, at der sættes ind på flere niveauer, hvis mediation for alvor skal slå igennem i byggebranchen. Det er f.eks. ikke nok kun at bruge juridiske instrumenter, branchen må også selv spille med. Samtidig skal der være helt klare retningslinjer for mediatorer og mediationsprocessen, så alle parter kender spillereglerne, og der kan skabes fortrolighed med processen blandt industriens parter.”

Louise Lerche-Gredal



“ Lite eller intet løses kun gennem kontraktsregulering. Det praktisk vigtigste er, at noen toneangivende aktører går foran – og med vellykket resultat.”

- Jan Einar Barbo, 2015

Elementer, der kan fremme brug af mediation



Følg med

Denne artikel er en opsummering af første fase i projektet 'Nye veje for byggeindustriens konflikter'. Projektet er iværksat af Mediationsinstituttet med støtte fra Grundejernes Investeringsfond og sætter i 2017 fokus på, hvordan vi kan få bedre, hurtigere og billigere konfliktløsning i den danske byggebranche. Yderligere information om projektet og dokumentation fra den første fase 'Udlandets erfaringer med mediation' findes på www.mediationsinstituttet.dk



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