



§ Rechts-Tipp

Seit der Aufdeckung des Zahlungsflusses von 87.600 € von EADS-Lobbyist Erhard Steininger an die Firma der Ehefrau des suspendierten „Air-Chiefs“ Erich Wolf wird die Möglichkeit der Auflösung des Vertrags mit EADS diskutiert. Andererseits droht der Eurofighter-Hersteller EADS der Republik Österreich mit einer Klage, sollte der Vertrag einseitig für nichtig erklärt werden. Für beide Seiten scheint der Weg zum Richter bereits auf Schienen zu stehen.

Problematischer Ausstieg. Einigkeit herrscht offenbar darüber, dass eine Vertragsaufhebung nur dann möglich ist, wenn Lobbyist Steininger rechtlich dem Jet-Anbieter EADS zugerechnet werden kann.

Zivilrechtsexperte Rudolf Welsch meint allerdings, dass ein möglicher Ausstieg aus dem Vertrag jedenfalls nicht ganz problemlos sein wird. Selbst dann, wenn der kostspielige Rechtsstreit gegen EADS gewonnen werden sollte, sind die daraus resultierenden Folgen zu beachten:

Punkt eins: Der Ausstieg bewirkt die Aufhebung der gesondert vereinbarten Gegengeschäfte. Es geht um ein Umsatzvolumen von insgesamt vier Milliarden €, betroffen sind etwa 400 Unternehmen. Nach Meinung von Verteidigungsminister Günter Platter soll das die Republik etwa 1,2 Milliarden € kosten.

Punkt zwei: Für die Dauer eines jahrelangen Rechtsstreits müsste sich die Republik Österreich um eine wirksame Ersatz-Luftverteidigung umsehen.

Punkt drei: Das Image der Republik Österreich steht auf dem Prüfstein. Selbst ein berechtigter Ausstieg aus dem Vertrag fördert das Ansehen unserer Republik nicht.

Chance einer Lösung. Aus diesen Überlegungen ist die zögernde Haltung von Verteidigungsminister Norbert Darabos verständlich, der offenbar mehr Weitblick zeigt als der grüne Nationalrat und Vorsitzende des parlamentarischen Untersuchungsausschusses, Peter Pilz. Tatsächlich ist es mit dem blossen Hineinschlagen und Niederklagen nicht getan. Damit könnten die Luken für eine vergleichsweise Bereinigung geschlossen werden. Gerade deshalb wäre es empfehlenswert, nicht nur die Risiken, sondern auch die Chancen auf eine



Lösung im Auge zu haben. Dieser Fall scheint ein Idealfall für die seit Mai 2004 auch in Österreich gesetzlich geregelte Mediation zu sein. Heute ist Mediation nicht nur im Wirtschaftsleben, sondern auch in grossen politischen Auseinandersetzungen nicht mehr wegzudenken. Die distanzierte Betrachtung abseits des Politgerangels könnte den Imageverlust beider Seiten verhindern und eine Ausstiegsstrategie für eine für beide befriedigende Lösung finden.

Win-Win-Lösung durch Mediation. Die Wirtschaftsmediatorin Manuela Walser definiert Mediation als ein strukturiertes, informelles Verfahren zur konstruktiven, zukunftsorientierten Lösung eines Konflikts, bei dem mit Hilfe eines allparteilichen Vermittlers (Mediator) ein Konsens angestrebt wird. Mediation ist kein (Schieds-)Gerichtsverfahren und keine Therapie. Mediation ist in erster Linie Vermittlung und der Versuch der Auffindung einer Win-Win-Lösung für beide Teile. Anders als im Gerichtsverfahren geht es weder um die Klärung der Schuldfrage, noch soll ein Urteil gefällt werden – es ist keine Anklage im Spiel.

DAS RECHT AUF IHRER SEITE - NR. 59

Eurofighter: Ein Fall für Mediation

Merkmal Selbstbestimmung. Wichtigstes Merkmal der Mediation ist die Konfliktlösung mittels Selbstbestimmung. Die Voraussetzung für die Mediation ist allerdings die Bereitschaft beider Konfliktparteien, eine Lösung zu erarbeiten. Dass Mediation auch unter schwierigsten politischen Bedingungen, möglich ist, zeigt zum Beispiel die Lösung des Konflikts zwischen Israel und Ägypten nach dem Yom-Kippur-Krieg.

Die Rückgabe der Sinai-Insel an Ägypten durch Israel schien geradezu undenkbar. Erst als es den Mediatoren gelang, beide Seiten auf deren Interessen und nicht auf deren Positionen zurückzuführen, ergab sich die Lösung: Israel zog seine Truppen zurück, und Ägypten verpflichtete sich, dort keine Waffen und Soldaten zu stationieren. Der arabische Staat musste kein Territorium an Israel abtreten, und Israel war in seinem Sicherheitsbedürfnis befriedigt. Beide Seiten konnten mit dieser Lösung vor ihre Parlamente treten.

Sachbezogenes Verhandeln. Das auf der Universität Harvard entwickelte Modell des sachbezogenen Verhandeln, bei dem die Interes-

sen und nicht Positionen im Vordergrund stehen, würde sich gerade im gegenständlichen Fall besonders eignen: Eine der möglichen Win-Win-Lösungen könnte zum Beispiel die deutliche Reduzierung des Kaufpreises der Eurofighter-Flugzeuge sein, wodurch Österreich den qualitativ besten Flieger zum weltweit niedrigsten Preis hätte. An den Gegengeschäften dürfte obendrein nicht gerüttelt werden.



Dr. Georg Zanger, Rechtsanwalt

Dr. Georg Zangers Spezialgebiet liegt nach eigenen Angaben „in kreativen Lösungen für Wirtschaftsunternehmen, insbesondere im Bereich des Kartell- und Wettbewerbsrechts“. Zanger hat in Harvard Mediation studiert.