

Geleitwort

Eine Vielzahl von Transaktionen – speziell im Dienstleistungs- und Business-to-Business-Bereich – ist heute durch eine zunehmende Komplexität gekennzeichnet. Dies gilt nicht nur für die Zahl und die Verquickung der beim Abschluss der jeweiligen Verträge zu regelnden Sachverhalte, sondern sie betrifft oft auch die spätere Abwicklung der betreffenden Projekte. Beispielhaft zu nennen sind hier etwa der Verkauf und die Installation von Systemtechnologien in der Telekommunikationsbranche, langfristige Lieferverträge zwischen Zulieferern und Abnehmern im Automobil- oder Flugzeugsektor, umfangreiche Outsourcing-Vereinbarungen im IT-Bereich, Großanlagengeschäfte u.v.ä. Aber auch der aus rechtlicher Perspektive immer noch nicht endgültig abgeschlossene ‚Fall‘ *Toll Collect* macht nochmals sehr anschaulich die Relevanz der Problemstellung deutlich.

Aufgrund dieser Komplexität können die beteiligten Parteien bei Vertragsabschluss alle Eventualitäten der späteren Vertragserfüllung weder erkennen und berücksichtigen, noch können sie sämtliche Sachfragen abschließend so regeln, dass es später zu keinerlei Problemen und gegenseitigen Nachforderungen kommt. Diese zwangsläufige Unvollständigkeit der Verträge führt erstens dazu, dass das Treffen der Vereinbarungen für die beteiligten Seiten mit hohen Unsicherheiten verbunden ist. Und zweitens müssen für den Fall des unausweichlichen Auftretens von Problemfällen Regelungen gefunden werden, wie diese dann – mehr oder weniger einvernehmlich – gelöst werden können.

Vor diesem Hintergrund beschäftigt sich der Verfasser der vorliegenden Schrift erstens mit der grundsätzlichen Frage, wie die von den Vertragsparteien in solche komplexen Transaktionen einzubringenden und zu tauschenden Handlungs- und Verfügungsrechte („Property Rights“) jeweils gesichert werden können. Aufbauend auf dieser Grundlage untersucht er dann zweitens, in wie weit die dazu in der Praxis anzutreffenden Verfahren der Mediation und des passiven sowie des aktiven Claim Managements jeweils geeignet sind und worin ihre jeweiligen Vor- und Nachteile liegen.

Dabei stützt der Autor seine Argumentation im Wesentlichen auf die Property-Rights-Theorie, die bislang vornehmlich in der volkswirtschaftlichen Literatur Anwendung gefunden hat und erst in jüngster Zeit auch aus betriebswirtschaftlicher Perspektive vermehrt in das Zentrum des Interesses getreten ist.

Im Ergebnis zeigt sich deutlich die Überlegenheit der Mediation gegenüber dem Claim Management. Die für die Vertragsparteien existierenden Unsicherheiten sind im Falle der Wirtschaftsmediation in allen Phasen einer Transaktion tendenziell niedriger als bei der Nutzung eines passiven Claim Managements und diese wiederum niedriger als beim aktiven Claim

Management.

In der Summe gelingt es dem Autor damit, auf der Grundlage einer klaren theoretischen Grundlage zu eindeutigen, praxisrelevanten Aussagen zu kommen.

Aus diesem Grunde wünsche ich der vorliegenden Arbeit, dass sie die ihr gebührende Anerkennung in Wissenschaft und Praxis erhält.

Univ.-Prof. Dr. Michael Kleinaltenkamp