

Vejen frem – flere mediationer, færre voldgifter

Gennem de forgangne otte måneder har projektet Nye veje mod byggeriets konflikter talt med 17 danske og udenlandske eksperter og modtaget input fra 162 aktører fra alle led i den danske byggebranche. I dette sjette og sidste nyhedsbrev samler vi erfaringerne fra projektforsløbet og identificerer en række indsatsområder, som kan hjælpe byggebranchen med at udfolde mediationens potentiale.

Gode takter

I fem nyhedsbreve har Mediationsinstituttet med støtte fra Grundejernes Investeringsforening belyst en række aspekter af byggeriets konflikter samt potentialet for i højere grad at anvende mediation som et supplement til branchens eksisterende konflikthåndteringsregime.

“Der er rigtig mange gode takter i byggeriet, som peger i retningen af mere fokus på mediation i fremtiden. Vi har set en solid indsats de seneste år for at øge kendskabet til mediation, og der er potentiale for at branchen vil gå skridtet videre og indarbejde mediation i byggeriets regler, som vi har set det i andre lande”

- Louise Lerche-Gredal, direktør i Mediationsinstituttet.

Kontrakter og kampagner ikke nok

Ifølge en række af de eksperter, der er blevet konsulteret undervejs i projektet, kræver mediations indpas i byggebranchen mere end generelle informationskampagner og indskrivning af mediation i branchens regelsæt.

“Det kræver ofte praktisk og mere direkte erfaring med mediation, før man til fulde forstår, hvad processen kan tilbyde, og før man oparbejder de dialogbaserede kompetencer, som på sigt kan benyttes bredt til byggekonflikter. Udfordringen er selvfølgelig, hvordan man initialt får folk til mediationsbordet, når forståelsen, kompetencerne og motivationen ikke er der.”

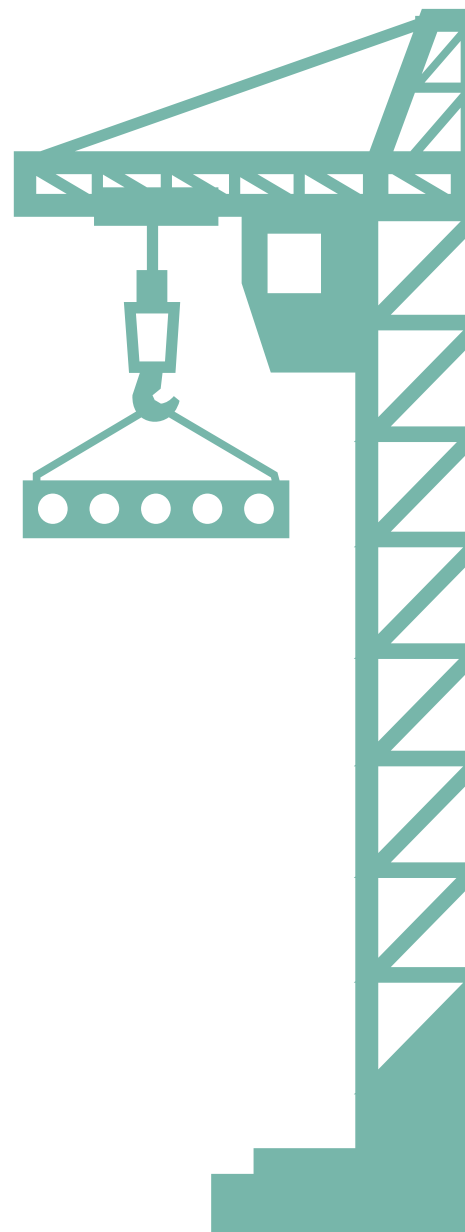
- Louise Lerche-Gredal, direktør i Mediationsinstituttet.

Behov for en integreret og flerstrengt indsats

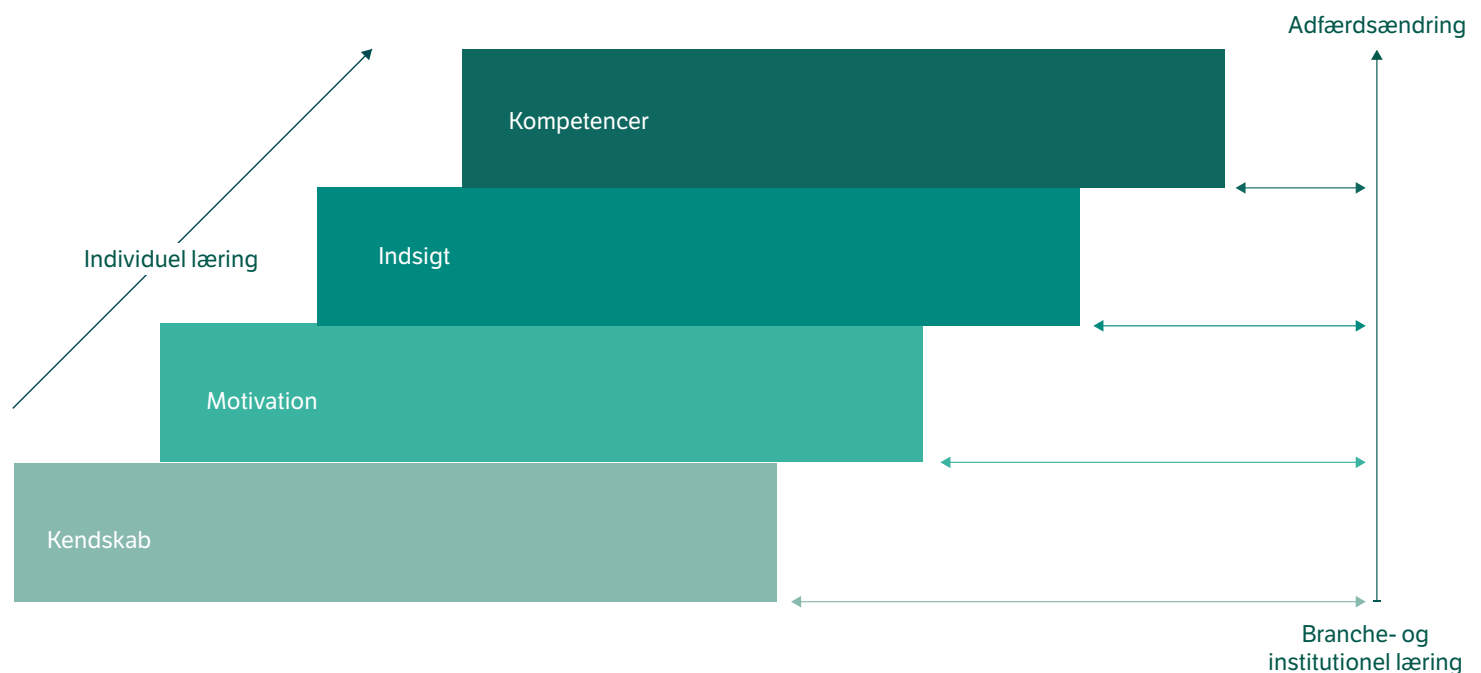
I nyhedsbrev fem pegede 46 repræsentanter fra den danske byggebranche på, at det er en kombination af kognitive, adfældsbestemte og strukturelle barrierer, der skal overkommes, før mediation kan udløse sit fulde samfundsøkonomiske potentiale.

“Opgaven de kommende år bliver at øge forståelsen for, hvad mediation kan tilbyde byggebranchens parter og gøre dem trygge ved en tvisteløsningsmetode, som er anderledes end den, de er vant til gennem voldgift. Når parterne først kommer i gang med at afprøve mediation i konkrete byggesager med fagligt kompetente mediatorer, tror jeg, at vi vil se de gode erfaringer delt og brugen udvidet til flere i branchen.”

- Lene Ahlmann-Ohlson, direktør for Voldgiftsnævnet for Bygge- og Anlægsvirksomhed.



En trinvis proces for udbredelse af mediation i den danske byggebranche



Kendskab ("Jeg ved")

Der er fortsat behov for at øge kendskabsgraden til mediation i den danske byggebranche. I den seneste spørgeskemaundersøgelse pegede 80% af branchens repræsentanter på manglende kendskab som en væsentlig barriere for brug af mediation i byggekonflikter. Mangeårige erfaringer fra bl.a. Statens Byggeforskningsinstitut med implementering af nye, mere samarbejdsorienterede processer på de danske byggepladser peger på, at sådanne indsatser med fordel kan målrettes branchespecifikke initiativer og organisationer i en "nedefra-op" model, herunder til industriens mange fagspecifikke netværk.

Motivation ("Jeg vil")

Motivation er et centralt element i forandringsprocesser. Hvis mediation skal vinde indpas i den danske byggebranche, er der behov for at skabe stærkere juridiske og økonomiske incitamenter for de involverede parter, herunder særligt advokater, de større bygherrer og entreprenører. Strukturelle tiltag – herunder kontraktklausuler, ny/ændret lovgivning, økonomiske incitamenter såsom sænkning af retsafgiften, forbedrede forsikringsvilkår etc.– kan ikke stå alene, men kan være effektive indsatsområder, der kan øge motivationen for at komme i gang med mediation. Derudover peger flere eksperter på, at der er behov for foregangsmænd og -kvinder fra byggebranchen selv, som stiller op og fortæller om deres erfaringer.

Indsigt ("Jeg forstår")

Selv hvis kendskabet og viljen til at indgå i mediation øges, vil der være behov for at øge forståelsen for, hvad mediation indebærer, og hvad der skal til for at skabe grobund for en succesfuld proces. Øget indsigt kræver først og fremmest erfaring, som opbygges bedst gennem direkte eksponering til mediation, både i teori og i praksis. Flere eksperter peger derfor på behovet for at indtænke mediation som en integreret del af branchens almene uddannelsesforløb, fra ingeniører og arkitekter til advokater og bygningskonstruktører. Desuden kan mediation indtænkes som en integreret del af byggebranchens interne træningsforløb.

Kompetencer ("Jeg kan")

Mediation udfordrer særligt de af branchens parter, som er blevet oplært og trænet i juridiske konfliktløsningsprocesser. Den høje grad af faglighed og specialisering i byggebranchen betyder ofte, at de menneskelige kompetencer, herunder tværfaglige og dialogbaserede kompetencer, ikke anerkendes i samme grad som de tekniske. Etablering af læringsmiljøer, hvor nye former for konfliktforebyggelse- og løsninger kan afprøves i konkrete byggesager med begrænset økonomisk og omdømmemæssig risiko, kan være én måde at få branchen til bordet og udvikle både indsigt og kompetencer gennem konkrete erfaringer.

Adfærdsændring ("Jeg gør")

Hvis mediation for alvor skal vinde indpas i den danske byggebranche kræver det en målrettet og flerstrengt indsats, der udvider og styrker byggeriets kendskab, motivation, indsigt og kompetencer. Jo flere, der vælger mediation til frem for fra, jo flere praktiske erfaringer vil industrien som helhed få med mediation (kompetencer), jo dybere forståelse (indsigt), jo flere gode eksempler og incitamenter (motivation) og jo bredere kendskab.



Sådan gjorde vi

Mediationsinstituttet har talt med 17 eksperter med indsigt i konflikthåndtering og mediation i byggebranchen samt modtaget spørgeskemabesvarelser fra 162 aktører fra alle led i den danske byggebranche, herunder advokater, bygherrer, entreprenører, underleverandører, arkitekter og rådgivere.

En særlig tak til følgende bidragsydere:

Nicholas Gould,

Partner i Fenwick Elliot (England)

Finn Lænkeholm,

Advokat i Ingeniørforeningen

Jan Einar Barbo,

Partner i BAHR (Norge)

Vibeke Vindeløv,

Professor Emeritus

Henrik Fausing,

Projektdirektør i Dansk Byggeri

Niels Haldor Bertelsen,

Seniorforsker ved Aalborg Universitet;

Vivi Klink Larsen,

Partner i Skau Reipurth & Partnere

Lene Ahlmann-Ohlsen,

direktør for Voldgiftsnævnet for Bygge- og Anlægsvirksomhed;

Bo Kobber Pedersen,

Kontorchef i Bygningsstyrelsen

Henrik Ott-Ebbesen,

Associeret Partner i Lundgreens;

Morten Frihagen,

Direktør i Dansk Håndværk

Lene Ravnholt,

Juridisk konsulent og mediator i NIRAS,

Benjamin Lundström,

Partner i Sirius Advokater

Jeppe Uldall Thomsen,

Head of Legal, Kemp & Lauritzen;

Jes Anker Mikkelsen,

Partner i Bech Bruun

Signe Dierks Hansen,

Advokat i MT Højgaard.

Michael Gjedde-Nielsen,

Partner i Viltoft

Genlæs nyhedsbrevene om byggeriets konflikter

Vi har udsendt i alt 6 nyhedsbreve. Du kan læse dem alle på www.mediationsinstituttet.dk.

Hvis du er interesseret i yderligere information eller har spørgsmål til projektet, så kontakt administrerende direktør, Louise Lerche-Gredal på email llg@mediationsinstituttet.dk

