

Die Bauleute und der Jurist

Vorträge

Volker Hahn
Hans H. Klein
Friedrich Quack
Pierre Michel Genton

STIFUNG BAUWESEN

Streitbeilegung im Bauwesen

Das Potential der ADR-Verfahren (Alternative Dispute Resolution)

Dipl.-Ing. Pierre Michel Genton

1. ADR-Verfahren: Eine Erwartung der Bauwirtschaft

In der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts übernahm das Schiedsverfahren eine entscheidende Rolle in der Beilegung von internationalen kommerziellen Streitigkeiten. Der Wettbewerb wurde immer härter und bei Bau- und Anlagebauprojekten wurden die Risiken zwischen Bauherr, Unternehmer und den finanzierenden Institutionen neu verteilt. Wenn Kläger und Beklagte auch das Schiedsverfahren immer noch als ein geeignetes Mittel zur Beilegung ihrer Streitigkeiten betrachten, so enden sie doch immer häufiger in einer Lage, wo sie jahrelang auf ein Urteil und auf die Anerkennung eines solchen Urteils warten müssen.

Zusätzlich schadet ein solches Verfahren meistens auch dem Bauherrn und dem Unternehmen, dem „Image“ und den Geschäftsverbindungen, die man sich in jahrelangen Bemühungen geduldig Schritt für Schritt aufgebaut hat. Die Parteien zeigen einen echten Bedarf daran, Streitigkeiten schon vom Anfang der Projektausführung an, sobald sie auftauchen, entweder gütlich oder zumindest temporär beizulegen. Diese Forderungen müssen ohne Verzögerung behandelt werden, einerseits um den Cash-Flow zu verbessern (der im Laufe der meisten Bauprojekte äußerst knapp, wenn nicht sogar negativ wird), und andererseits, um alle Finanzierungsaspekte des Projektes klar darzulegen und den gesamten Investitionsplan nochmals zu überprüfen und dementsprechend neu einzuschätzen. Es muss auch erwähnt werden, dass ein Streitigkeitsverfahren nicht nur gewaltige direkte und indirekte Kosten mit sich bringt, sondern dass ein Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren im Ausland gravierende Folgen haben kann. Viele solche Gründe haben die Parteien dazu gebracht, nach anderen Wegen zur gütlichen Beilegung ihrer Meinungsverschiedenheiten zu suchen, bevor es zu einem Gerichtsverfahren kommt. Diese Methoden nennt man ADR – Alternative Dispute Resolution. Sie sollen aber keine Alternative zum Schiedsverfahren oder zu einem ordentlichen Gerichtsverfahren sein. Die ADR ist eine gütliche Beilegung von Streitigkeiten und muss als eine Ergänzung zum Gerichts-/Schiedsgerichtsverfahren angesehen werden.

Im Laufe der Jahre sind viele ADR-Methoden entwickelt worden, so wie z. B. Schlichtung/Vergleich, Dispute Boards (Dispute Review oder Adjudication Boards - DRB/DAB), Mini-Trials, Partnering, „Medalloa-“ oder „Baseball“-Methode usw. Sie alle wurden bereits ausführlich in der spezialisierten Literatur beschrieben. Nachstehend wird versucht, die zur Zeit bei internationalen Vertragsabschlüssen im Bau und Anlagebau am häufigsten verwendeten ADR-Methoden (Schlichtung und DB) zu analysieren.

Nicht nur der Ingenieur, sondern auch der Jurist (entweder direkt und unabhängig in ADR-Methoden tätig oder als Rechtsbeistand einer der prozessierenden Parteien) können eine nützliche Rolle in diesen ADR-Methoden spielen, indem sie den Parteien helfen, zu einer gütlichen Regelung zu kommen. Die Kombination von Wissen und Erfahrung von Juristen und Ingenieuren ist die wirksamste Weise, ein Gremium aufzustellen, sei es für eine ADR-Methode oder für ein Schiedsgericht. Dazu wäre noch hervorzuheben, dass die erste Voraussetzung für die Wirksamkeit der ADR-Methoden der Wille der Parteien ist, auf der Grundlage des von beiden unterzeichneten Vertrages einen fairen Kompromiss anzustreben.

2. Schlichtungsverfahren

Die Schlichtung im Sinne des englischen Wortes Mediation gilt gegenüber dem Vergleich als pro-aktive Methode. Der Vergleich im Sinne des englischen Wortes Conciliation ist im allgemeinen eine eher passive Art der Streitbeilegung, wobei die Parteien eingeladen werden, einen Vergleich einzugehen, ohne den Kern ihrer Meinungsverschiedenheit aktiv und im Detail mit dem Schlichter diskutiert zu haben und ohne dass dieser unparteiische Dritte seine Meinung abgegeben hat. Laut Erfahrung der CCI hat der Vergleich in den letzten Jahren keinen großen Anklang gefunden und seine Erfolgsquote ist eher bescheiden. Das kann daran liegen, dass der Vergleich gewöhnlich nur ein fakultativer Versuch ist, den Fall vor dem Schiedsverfahren beizulegen. Außerdem steht das Tor zum Schiedsverfahren ja schon offen, da der Fall bereits z. B. bei der ICC eingereicht worden ist.

Schlichtung ist schon seit Jahren eine Methode, die von Parteien verwendet wird, die versuchen, eine gütliche Regelung zu finden. In komplexen, viele Jahre dauernden Projekten ist die Aufgabe des Schlichters jedoch schwieriger geworden. Er muss sich in verschiedenen technischen Gebieten, im Vertragsmanagement und in den Rechtsprinzipien auskennen. Ein konstruktives Verhalten der Parteien und die Bereitschaft zu Kompromissen sind ebenso unerlässlich für den Erfolg der Schlichtung wie die menschlichen Qualitäten und die Erfahrung des Schlichters. Es gibt verschiedene Schlichtungsmethoden und jeder Schlichter wird nach seiner eigenen Erfahrung eine bestimmte Methode vorschlagen, die nicht immer in der spezifischen Literatur beschrieben ist.

Für eine Schlichtung sollten im Prinzip vier grundlegende Aspekte analysiert werden:

- Wann soll das Schlichtungsverfahren beginnen?

Eine Schlichtung kann jederzeit auf Initiative einer Partei in Gang gesetzt werden, sofern die andere Partei damit einverstanden ist. Die Parteien sollten zuerst in gutem Glauben miteinander verhandeln und erst, wenn die Verhandlungen erfolglos waren, soll das

Schlichtungsverfahren beginnen (wenn im Vertrag nicht anders festgelegt). Die Schwierigkeit für die Parteien ist, den richtigen Zeitpunkt zu bestimmen, das heisst, dann wenn die direkten Verhandlungen zu Ende sind. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Parteien in den meisten Fällen viel zu lange warten. Ein Grund dafür ist vielleicht, dass sie mit diesem gütlichen Verfahren nicht vertraut sind und deshalb noch immer zögern, es als Werkzeug für das Projekt-Management zu betrachten. Ein anderer Grund kann sein, dass das Einschalten eines Dritten als Misserfolg des Managements betrachtet wird.

- Kritische Punkte des Schlichtungsabkommens

Das Schlichtungsverfahren ist ein formeller Schritt in der Beilegung von Streitigkeiten. Deshalb sollte ein Schlichtungsabkommen sowohl von beiden Parteien als auch vom Schlichter unterzeichnet werden. Drei grundlegende Punkte müssen dabei in Betracht gezogen werden:

- Soll der Schlichter einen Bericht abgeben, wenn die Schlichtung versagt hat?

Die Erfahrung zeigt, dass ein Schlichtungsbericht den Parteien bei zukünftigen, den Fall betreffenden Überlegungen von großer Hilfe sein kann, ebenso wie bei der Abwägung ihrer eigenen Argumente gegen die einer kompetenten und unabhängigen Persönlichkeit oder letztlich auch, um die Folgen ihrer Entscheidung abzuschätzen.

- Sollen die Parteien vertraglich zu einer Zusammenkunft innert einer bestimmten Frist nach Erhalt des Schlichtungsberichts verpflichtet sein?

Auch hier hat die Erfahrung gezeigt, dass ein solcher Schritt den Parteien helfen kann, sich zu entscheiden und auch zu erfahren, was die andere Partei zu tun gedenkt.

- Sollen die während einer Schlichtung herausgegebenen Dokumente vollkommen vertraulich bleiben und nicht bei einem eventuellen Schiedsverfahren zum Einsatz kommen?

Die Parteien mögen darüber anders denken, aber die Erfahrung zeigt, dass Vertraulichkeit, selbst wenn im Abkommen ausdrücklich erwähnt, ein sehr vager Begriff ist, der leicht umgangen werden kann. Ausserdem wäre es schwierig, einem Gericht zu erklären, warum eine Partei die Tatsache verschweigen will, dass eine Schlichtung versucht wurde, aber erfolglos war, dass ein Schlichtungsbericht herausgegeben wurde und dass die Schlussfolgerungen des Schlichters dem Gericht nicht zugänglich sein sollten.

- Wahl des Schlichters

Zwei im Streit liegende Parteien werden sich gewöhnlich nicht auf den Namen eines einzelnen Schlichters einigen können. Gleich wie in Schiedsfällen, kann allein die Tatsache, dass eine Partei einen Namen vorschlägt, unabhängig vom Namen und den Qualifikationen des vorgeschlagenen Kandidaten, die andere Partei dazu bringen, diesen

Namen aus Prinzip abzulehnen, mit der Begründung, dass der Schlichter für die ihn vorschlagende Partei eine Schwäche haben könnte.

Das ist der Grund, warum mehrere erfolgreiche Schlichtungsfälle von zwei unabhängigen Schlichtern ausgeführt wurden (von jeder Partei wurde einer ernannt). Erstens sollte jeder Schlichter den Fall nicht nur mit den Parteien untersuchen, sondern ihn unbedingt auch mit einem unabhängigen Kollegen besprechen können. Zweitens werden bei auseinandergehenden Meinungen die verschiedenen Ansichten den Parteien offen vorgelegt und können ihnen somit helfen, eine Entscheidung zu treffen.

- Die Schlichtungsmethodik

Die Methodik bei Schlichtungsverfahren kann sehr unterschiedlich sein. Sie hängt von den Persönlichkeiten der Parteien ab, vom Fachgebiet, der Umwelt und zu welchem Zeitpunkt des Projektes die Schlichtung in Gang gesetzt wird. Außerdem ist sie eng mit den Persönlichkeiten und der Erfahrung der Schlichter verbunden.

Die nachstehend beschriebene „2 x 2“ Methodik ist nur eines von vielen Verfahren.

Die Schlichtung kann hier mit einer sogenannten „punktweisen“ Methode beginnen. Beim ersten Zusammentreffen werden die Parteien vom Schlichter aufgefordert, ihren Fall mündlich darzulegen. Jede Partei hat für ihre Darstellung z. B. 30 bis 60 Minuten Zeit. Am Ende dieser Präsentationen trifft sich der Schlichter (der vielleicht noch Klarstellungen benötigt) mit jeder Partei getrennt und fordert sie auf, ihm auf vollkommen vertraulicher Basis einen finanziellen Vorschlag für einen Kompromiss zu unterbreiten. Am Ende des Tages trifft der Schlichter wieder mit beiden Parteien zusammen und informiert sie über die bestehende Kluft zwischen ihren Angeboten und welche Anforderungen nötig wären, um diese Kluft zu überbrücken (ohne dabei irgendwelche Zahlen zu erwähnen). Diese Methode führt nur selten zur erfolgreichen Beilegung des Falls, aber sie hat den Vorteil, den Fall klar darzulegen, nämlich dem Schlichter anzuzeigen, ob beide Parteien im Prinzip zu einem Kompromiss bereit sind und welches die Hauptgründe für einen solchen Kompromiss sind.

Der zweite Schritt der Schlichtung, die sogenannte „successive steps method“ oder stufenweise Methode, besteht im allgemeinen darin, dass jede Partei eine schriftliche Darstellung des Falls vorlegt. Danach folgen mehrere gemeinsame und getrennte Unterredungen mit dem Schlichter, mit zwei Zielen:

- Die Einschätzung des Falles aus technischer, finanzieller und vertraglicher Sicht, die dazu führt, dass die Parteien und der Schlichter den Wert des Falles mit voller Unabhängigkeit abschätzen können. Dabei wird der Schlichter jeder Partei getrennt kritische Punkte ihrer Stellungnahme vorlegen, mit der Absicht, sie in eine unsichere Lage und somit zu einer Kompromissbereitschaft zu bringen.

- Die Einschätzung des Falles aus kommerzieller Sicht, wobei für jede Partei die direkten und indirekten Folgen in Betracht gezogen werden, wenn sie weiterhin auf ihrer Meinung bestehen sollte und zu keinen substantiellen Kompromissen bereit ist, sodass der Fall letztlich vor Gericht enden kann.

Es geht hier darum, die gesamten direkten und indirekten Kosten eines Schiedsverfahrens abzuschätzen und die wirtschaftlichen Folgen abzuwiegen, wie z. B. Einfluss auf die Finanzierung, das Risiko auf die „schwarze Liste“ gesetzt zu werden, keine weiteren Aufträge des Kunden zu bekommen, obligatorisches Angeben vergangener und aktueller Gerichtsverfahren im Rahmen einer Offerte, Verletzung des guten Rufes, persönliche Konsequenzen etc. All diese Betrachtungen sollten die Parteien dazu bringen, zu gewaltigen Nachlässen in ihren Forderungen bereit zu sein.

Es steht dem Schlichter nicht immer frei, die Methode anzuwenden, die er für richtig hält, aber das oben erwähnte Vorgehen war in mehreren Fällen erfolgreich, speziell dann, wenn die Parteien sich nach diesem Verfahren noch einmal getroffen haben. Als Beispiele können Grossprojekte in Westeuropa (Ärmelkanal), in den Oststaaten, Afrika und Asien erwähnt werden.

3. Dispute Boards (DRB-DAB)- eine attraktive Entwicklung für die Bauwirtschaft

3.1 Entwicklung und Erwartungen der Bauwirtschaft

Die Methode der Dispute Boards (DB), allgemeine Bezeichnung für Dispute Review Boards (DRB) und Dispute Adjudication Boards (DAB) hat als Ziel, alle im Laufe des Projektes anfallenden Streitigkeiten gütlich beizulegen. Sie wurde in den 70er Jahren in den USA auf dem heimischen Markt eingeführt. Da sie sich als sehr erfolgreich herausstellte, wird sie seit 1981 auch bei internationalen Verträgen angewendet. Sie ist bindend geworden in den meisten Langzeitverträgen, die von internationalen Institutionen wie z. B. von der World Bank finanziert werden und erweist sich weiterhin als sehr erfolgreich.

Die DB-Methode wurde und wird heutzutage in den meisten Langzeitverträgen im Bauwesen auf der ganzen Welt angewendet. Es soll aber herausgestrichen werden, dass sie auch bei mittelgrossen Projekten verwendet wird. Sie kann auch auf anderen Gebieten zur Anwendung kommen, wie z. B. in BOT-Verträgen, Verträgen für Joint-Ventures und für langfristige Industrieprojekte, oder in Verträgen mit Revisions- oder Handelsfirmen, Erzeugern usw. Im allgemeinen kann gesagt werden, dass die DB-

Methode prinzipiell bei Großprojekten im Bauwesen zur Anwendung kommt, aber auch auf anderen Gebieten und auch bei beschränktem Vertragswert angewendet werden kann.

Die wichtigsten Daten in der Entwicklung der Dispute Review Board (DRB) können folgendermassen zusammengefasst werden:

- 1975: Erstes Inland-DB in den USA (Eisenhower-Tunnel)
- 1981: Erstes internationales DB (Staudamm El Cajon, Honduras)
- 1995: Die Weltbank macht das DB obligatorisch für alle vom IBRD finanzierten Projekte von mehr als 50 Millionen US \$
- 1997: Die Asian Development Bank (ADB) und die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung adoptieren die DB-Methode.

Die DRB-Methode ist ein gütliches Verfahren, das die Parteien zu einem Übereinkommen auffordert. Es endet mit einer schriftlichen, nicht bindenden Empfehlung seitens des DB. Diese Methode wurde von der britischen Geschäftswelt (ICE, FIDIC) weiterentwickelt in das Dispute Adjudication Board – Modell (DAB), eine Methode mit Entscheidungskraft. Das Ziel dieser DAB-Methode ist, den Parteien schriftliche, bindende Entscheidungen vorzulegen, die ausgeführt werden müssen. Aber diese Entscheidungen bleiben nicht unbedingt bindend, da vor einem Gericht gegen sie Berufung eingelegt werden kann. Dieser sehr entscheidende Unterschied zum DRB-Verfahren wird später noch im Detail beschrieben.

Geschichtlich gesehen, entwickelte sich die DAB-Methode folgendermaßen:

- 1970: Das Adjudication-Verfahren wird in Großbritannien eingeführt, hauptsächlich zur Beilegung von Streitigkeiten betreffend die Bezahlung von Lieferanten in der Baubranche.
- 1994: Der Abschlussbericht der britischen Regierung, Kritische Betrachtung für Erwerb und vertragliche Arrangements in der Bauindustrie, empfiehlt das DAB-Verfahren für die Beilegung von Streitigkeiten im Baugeschäft in Großbritannien.
- 1995: Die FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils) fügt das DAB-Verfahren in ihre Standard-Verträge ein (Orange Book). In 1996 wird es als Alternative auch an die existierenden Regeln aller anderen Standardverträge angehängt (Red und Yellow Book).
- 1999: Die FIDIC verzichtet auf das bisher verwendete System, in dem der Ingenieur die Rolle eines quasi-Schiedsrichters innehatte, zu Gunsten des DAB-Verfahrens, das nun in allen Standardvertragsdokumenten obligatorisch wird.

Diese Entwicklung zeigt, was die Geschäftswelt in erster Linie erwartet: Eine anerkannte, unbefangene Institution wie die CCI soll ihr Werkzeuge anbieten, mit denen alle Meinungsverschiedenheiten und Streitigkeiten beigelegt werden können, sobald sie auftreten. Andere spezifische Erwartungen, die erwähnt werden sollen, sind (i) die Aufrechterhaltung der mit viel Mühe, Zeit und Aufwand aufgebauten Geschäftsverbindungen zwischen Käufer und Verkäufer; (ii) das Bedürfnis, die Unsicherheiten eines Gerichtsverfahrens zu vermeiden; (iii) die Verminderung des Risikos, im Fall eines Gerichtsverfahrens in gewissen Ländern auf die „Schwarze Liste“ gesetzt zu werden; (iv) die Gefahr zu verkleinern, dass man in seiner Offerte die vergangenen und jetzigen Streitfälle in anderen Ländern angeben muss und deshalb disqualifiziert wird.

3.2 Vor- und Nachteile des DRB- und DAB-Verfahrens

Der Vergleich dieser beiden Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten kann nicht in einigen Worten gemacht werden, da sowohl Verfahren wie Methodik und Ergebnisse verschieden sind. Sogar die Grundideen sind verschieden und hängen davon ab, ob das Verfahren für den internationalen oder für den heimischen Markt gedacht ist (siehe z. B. die Adjudication in Grossbritannien oder über die FIDIC). Man sollte bei der Wahl des Verfahrens deshalb das Umfeld seiner Anwendung in Betracht ziehen, das auch von der Mentalität und dem Verhalten der Parteien abhängig ist. In manchen Ländern kann das eine oder andere Verfahren bevorzugt werden.

Allgemein gesehen besteht der Hauptunterschied darin, dass das DRB-Verfahren eine gütliche Beilegung der Streitigkeiten begünstigt, indem es den Parteien überlassen wird, eine Empfehlung anzunehmen oder abzulehnen. Das DAB-Verfahren kann hingegen als eine Art vorschiedsgerichtliches Verfahren angesehen werden, weil es die sofortige Ausführung einer Entscheidung erfordert. Beide Verfahren haben ihre Vor- und Nachteile.

Die nachstehende Tabelle [1] zeigt einen Vergleich der Vor- und Nachteile der beiden DB-Verfahren, wie sie von Praktikern auf dem amerikanischen Inlandmarkt gesehen werden. Selbst wenn dieser Vergleich im Falle von internationalen DBs eine Anpassung erfordern kann, sollte man den wichtigsten Unterschied herausstreichen, der vielleicht die Seele der DB-Verfahren betrifft: Das DRB-Verfahren mit seiner gütlichen Regelung und nicht-bindenden Empfehlungen gegen das DAB-Verfahren als Vor-Schiedsgericht mit bindenden Entscheidungen.

Dispute Review Board	Adjudication
DRB-Empfehlungen werden selten angefochten. Die angefochtenen werden gewöhnlich rasch beigelegt.	Weniger als 1% der Adjudications-Entscheidungen werden angefochten.
Eine nicht bindende DRB-Empfehlung ohne Quantifizierung ermutigt die Parteien, eine für beide zufriedenstellende Lösung auszuhandeln.	Eine vorläufig bindende Entscheidung führt gewöhnlich zur Beilegung des Streits. Es gibt keine sofortige Hilfe gegen eine „unkorrekte“ Entscheidung.
Die Parteien sind gewöhnlich mit den Ergebnissen des DRB-Verfahrens zufrieden.	Studien zeigen, dass die Anwender auf die Ergebnisse der Adjudication gemischt reagieren.
Das DRB-Verfahren tendiert dazu, die Beziehungen im Rahmen des Projektes zu verbessern und feindseliges Verhalten zu verringern.	Es gibt Beweise, dass das Adjudication-Verfahren „Feindseligkeit“ fördert.

Das DRB-Verfahren ist mehr auf eine Übereinstimmung der Meinungen ausgerichtet als das DAB-Verfahren: In einem ersten Schritt versucht es, Empfehlungen in bezug auf die Prinzipien auszugeben und im zweiten Schritt wird es den Parteien überlassen, das Quantum des Falles zu schätzen, indem man ihnen Gelegenheit zu Verhandlungen und gegebenenfalls Zeit zum Nachdenken gibt, bevor eine Partei sich vielleicht für ein Schiedsverfahren entscheidet. Das DAB-Verfahren ist direkter und hat den Vorteil, bei kritischen Streitigkeiten eine Entscheidung auszugeben, die ohne Verzögerung ausgeführt werden muss.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass das entsprechende DB-Verfahren von den Parteien abhängt, von ihrer Mentalität und ihren Zielen. In den meisten Fällen scheint es jedoch angeraten, das flexiblere DRB-Verfahren zu wählen, mit Hauptaugenmerk auf die sogenannten potentiellen Streitigkeiten, bei denen Empfehlungen meistens ausreichen. Das striktere DAB-Verfahren, bei dem die Parteien Entscheidungen anfordern können, sollte in kritischen Fällen angewendet werden, wie z. B. in bezug auf Zahlungen, damit das Projekt weitergehen oder eine Partei den Konkurs vermeiden kann. Zu solchen kritischen Fällen gehören auch wichtige technische Entscheidungen, um Verzögerungen oder sogar einen Arbeitsstillstand zu vermeiden, wie Arbeitsbeschleunigung sowie finanzielle oder Finanzierungsaspekte, die zu einem Austreten aus dem Projekt führen könnten.

3.3 Die wichtigsten Gesichtspunkte der DBs aus der Praxis

Die folgenden Betrachtungen sind ein Versuch, die Quintessenz von DBs anhand einiger praktischen Erfahrungen zusammenzufassen.

3.3.1 Flexibles und/oder formelles DB-Verfahren?

Während der Ausführung eines Großprojektes hatten sowohl die Parteien wie auch der Ingenieur (in Sinne der FIDIC) in einem gewissen Stadium das Bedürfnis, vom DB eine „informelle“ Meinung zu den Prinzipien bei der Anwendung von Vertragsbedingungen zu bekommen. Der Vertrag zwischen den Parteien sah einen ziemlich formellen und steifen Eingriff vor (mit festen Terminen). Die Parteien sahen schließlich davon ab, eine Meinung zu den Prinzipien anzufordern, wahrscheinlich weil sie Angst hatten, den Vertrag ändern zu müssen. Es ist zu bedauern, dass hier die nötige Flexibilität fehlte, denn eine vorläufige Meinung des DB hätte von Anfang an den direkten Dialog zugelassen und somit viele Bemühungen vermeiden geholfen. Aus diesem Grund ist es nützlich, bei der Vorbereitung des Vertrags oder eines zusätzlichen Abkommens eine Klausel für die gütliche Beilegung von Streitigkeiten in zwei Stufen vorzusehen:

- Die « flexible » Stufe: Das DB handelt als beratendes Organ. Mit einer einfachen kurzen und informellen Anfrage kann eine oder können beide Parteien eine vorläufige schriftliche Meinung anfordern. Diese Meinung ist provisorisch, indem sie weder für die Parteien bindend ist noch für das DB und indem sie ausschließlich Fragen des Prinzips behandelt.
- Die „formellere“ Stufe: Nachdem jede Partei Gelegenheit hatte, sich frei auszudrücken, gibt das DB entweder eine Empfehlung oder eine Entscheidung aus. Ein Großteil der zur Zeit tätigen DBs folgt diesem Gebot eines Beurteilungspanels, das in gewissen Fällen den Nachteil haben kann, zu formell, zu steif und zu langwierig zu sein. Dann ergibt sich noch die Frage, ob eine Empfehlung oder Entscheidung bindend sein soll oder nicht. Als Beispiel dafür könnte das Panel für den Ärmelkanaltunnel erwähnt werden, das den Parteien geholfen hat, 13 der vorgelegten 16 Streitigkeiten beizulegen [2]. Die letzten drei endeten vor dem Schiedsgericht.

3.3.2 Bindende Entscheidung oder nicht bindende Empfehlung?

Obwohl eine Empfehlung oder Entscheidung des DB auf einer argumentierten und detaillierten Begründung beruhen sollte, zeigt die Erfahrung, dass in den meisten Fällen

eine der Parteien sie erst ganz am Ende akzeptiert, und auch dann nur zögernd, widerwillig und so langsam wie möglich [3]. Das ist ein weiterer Grund, dem Prinzip eines „flexiblen“ DB-Verfahrens den Vorzug zu geben, weil die erfolglose Partei hier nicht das Gesicht verliert, sondern eher ihren Standpunkt neu ausrichten kann.

3.3.3 Vorbereitung einer Empfehlung/Entscheidung innert einer vorbestimmten Frist

Wenn dem DB eine Streitigkeit vorgelegt wird, kann es vorkommen, dass die Parteien die Dauer der DB-Mission begrenzen wollen. In den meisten Fällen wird eine Zeitspanne festgesetzt, unabhängig vom Zusammenhang [4], der Art der Streitigkeit, des Ausmaßes der erforderlichen Nachforschungen und Berechnungen und der vom DB für die Begründung und Ausgabe der Meinung benötigten Zeit. So ist z. B. laut Vertrag der World Bank/FIDIC (vor 1996) für das DB nach Einreichen des Gesuches eine Frist von 56 Tagen vorgesehen, um seine schriftliche Empfehlung auszugeben. Der Vertrag für die Brücke über de Tajo in Portugal sieht vor, dass die begründete Meinung des Expertenkomitees, sofern nicht anders festgelegt, innerhalb einer Frist von maximal 10 Werktagen ausgegeben werden muss, nachdem dieses Komitee die Antwort der beklagten Partei erhalten hat!

Die Absicht, eine feste Frist vorzuschreiben, ist verständlich, aber nicht sehr realistisch. Jedes DB-Mitglied wird sich weigern, seine schriftliche Meinung in Eile abzugeben, wenn es nämlich nicht genug Zeit hatte, sich in Ruhe eine Meinung zu bilden.

Das DB sollte versuchen, die Vorbereitung der Empfehlung/Entscheidung innerhalb eines Zeitraums von maximal 60 Tagen nach Anhören der Parteien durchzuführen. Wenn möglich, und mit Zustimmung aller Parteien, kann diese Zeitspanne auf Wunsch des DB oder der Parteien entweder verkürzt oder verlängert werden, gemäß den Anforderungen des jeweiligen Falles.

3.3.4 Akzeptieren einer DB Empfehlung innerhalb einer festen Zeitspanne

Der Vertrag sieht im Falle einer Unzufriedenheit mit der DB-Empfehlung vor, dass die nicht einverständene Partei ihre Nicht-Akzeptierung innerhalb einer festen Zeitspanne zum Ausdruck bringt. Das Ende dieser Zeitspanne kann dann automatisch das Beginndatum für das Gerichtsverfahren sein. Eine solche Klausel kann den Vorteil haben, die Absicht der Parteien klarzustellen, die Bedeutung der DB-Tätigkeit aufzuzeigen (Rolle einer Quasi-Vogelscheuche) und das ganze Verfahren zu beschleunigen. Sie hat jedoch zwei grosse Nachteile: Erstens müssen auf Schiedsgerichtsebene die

praktischen Folgen einer einzelnen Klage in Betracht gezogen werden, der zu einem späteren Datum andere Klagen nachfolgen können. Zweitens sieht diese Klausel nicht genug Zeit vor, weder zum Nachdenken noch für eventuelle neue Verhandlungen zwischen den Parteien.

Diese Vorgangsweise wurde in mehreren Verträgen vorgesehen, so z. B. in dem für die Tajo-Brücke zwischen der portugiesischen Regierung und dem Konzessionsinhaber: Die Parteien hatten 20 Werktage, um ihre Streitigkeit dem Schiedsgericht zu unterbreiten.

Die FIDIC bestimmt in ihrem „Supplement to the Red Book“, Art. 67.2, dass die Parteien 28 Tage Zeit haben, um ihre Unzufriedenheit mit der DB-Entscheidung auszudrücken. Nach Ablauf dieser Frist wird die DB-Entscheidung „endgültig und bindend für den Bauherrn und für den Unternehmer“.

Die Nicht-Akzeptierung einer DB-Empfehlung sollte nicht automatisch der Anfang eines Gerichtsverfahrens sein. Um jedoch das Projektmanagement wirksamer zu gestalten, sollte den Parteien, wie von der FIDIC vorgeschlagen, eine feste Frist von 28 Tagen eingeräumt werden, um ihre Nicht-Akzeptierung der DB-Empfehlung klar auszudrücken.

3.3.5 Die Ausführung einer nicht bestrittenen DB-Empfehlung

Die Ausführung darf nicht durch die Nicht-Akzeptierung einer der Parteien aufgeschoben werden. Eine bindende, formelle Methode kann für die zweite Phase des Verfahrens gewählt werden. Das kann auch für Streitigkeiten gelten, die Zahlungsbedingungen betreffen, da der Mangel an Liquidität zu Verzögerungen und anderen unvorhersehbaren finanziellen Folgen führen kann.

Wenn die Entscheidung des DB eine bindende Entscheidung sein soll und nicht nur eine einfache, nicht bindende Empfehlung, muss ein besonderes Augenmerk auf die Zusammensetzung des DB gelegt werden, das im Prinzip aus 3 Personen bestehen soll. Eine Einmann-Lösung, wie sie für die Tajo-Brücke vorgesehen wurde, scheint nicht angebracht.

3.3.6 Die Ausführung der DB-Entscheidung

Es besteht keine Möglichkeit Berufung einzulegen, um die Ausführung zu verzögern. Die DB-Entscheidung muss sofort ausgeführt werden. Während die Mitglieder des DB gegen jegliche Haftung für Ihre Tätigkeit abgesichert sind, kann eine Partei gegen die Entscheidung des DB Berufung einlegen. Das DB-Verfahren ist nützlich, da es die Projektausführung nicht verzögert. Auf diese Art ist es möglich, den sogenannten „Schneeball“-Effekt mit den dazugehörigen finanziellen Folgen eines Gerichtsverfahrens zu vermeiden.

3.3.7 Zusammensetzung des DB

- Für die Ernennung der DB-Mitglieder gilt im allgemeinen dieselbe Vorgangsweise wie für ein UNCITRAL Schiedsverfahren: Jede Partei ernennt ein DB-Mitglied und die beiden gewählten Experten (oder eine Institution) ernennen das dritte Mitglied. Man könnte noch eine andere Methode vorschlagen, wobei jede Partei der anderen eine Liste von z. B. drei unabhängigen Experten vorlegt (nach Überprüfung ihrer Unabhängigkeit). Die Gegenpartei wählt nun aus dieser Liste einen Experten aus. Die Zusammensetzung des DB ist nicht nur wichtig für jede Partei, sondern auch für die DB-Mitglieder selbst, da sie ja miteinander arbeiten müssen. Wie werden die Parteien reagieren, wenn sie in einem gütlichen Verfahren fundamentale Meinungsverschiedenheiten zwischen den DB-Mitgliedern feststellen? Es ist deshalb anzuraten, dass alle betroffenen Parteien die DB-Mitglieder sehr sorgfältig auswählen. Die FIDIC [5] schlägt ein DB von ein bis drei Mitgliedern vor (für Verträge über mehr als 25 Millionen US \$). Das System eines 3-Mann-DB kann jedoch auch für geringere Verträge interessant sein. Jedes Projekt sollte die Kosten mit Bezug auf Projektdauer und Risiken abschätzen.
- Für Projekte mit vielen verschiedenen Disziplinen tendieren manche Verträge dahin, mehrere DBs vorzusehen, um alle technischen, finanziellen und rechtlichen Aspekte abzudecken [6]. Die FIDIC ist gegen die Aufstellung mehrerer DBs mit der Begründung, dass die Parteien zuerst einmal schon verschiedener Meinung sein können, welches DB befragt werden soll. Hingegen steht die FIDIC dem Prinzip offen gegenüber, ein DB mit mehreren Mitgliedern zu ernennen, mit einem Vertreter für jede Hauptdisziplin der Streitigkeit.

Eine solche Lösung eines DB mit mehreren spezialisierten Mitgliedern ist aus zwei Gründen nicht zufriedenstellend:

- a) In Großprojekten sind die verschiedenen Gutachtengebiete im allgemeinen miteinander vernetzt. Jeder Spezialist kann versucht sein zu beweisen, dass seine Spezialität mehr gilt als die der anderen. Die technische Koordinierung wird schwieriger, andere Aspekte können vernachlässigt werden und letztlich kann das Ergebnis eine unausgewogene Empfehlung/Entscheidung sein. So fürchten und kritisieren zum Beispiel in Frankreich sowohl Richter wie Rechtsanwälte die Verwendung der von den Gerichten gebilligten Expertenlisten mit der Begründung, dass zu spezialisierte Experten andere Disziplinen wie z. B. technische, finanzielle und vertragliche Aspekte vernachlässigen können.
- b) Ein DB mit mehr als 3 Mitgliedern ist nicht nur teuer über mehrere Jahre, sondern

auch sehr schwierig zu koordinieren. Außerdem ist das Risiko größer, dass die Meinungen auseinandergehen.

Es scheint also angemessener und wirksamer, vielseitige Persönlichkeiten zu ernennen, sogenannte „Spezialisten in Allgemeinheiten“, die die Probleme in ihrem Zusammenhang erfassen können. Wenn nötig, können sie für spezifische Disziplinen Topspezialisten zu Rate ziehen, um eine Meinung auszugeben, die all den oben genannten Aspekten gerecht wird.

3.3.8 Der Einsatz von Ingenieuren und Juristen

Manche Anwälte für Streitfragen lehnen es immer noch ab, Ingenieure im Schiedsgericht zu haben. Das gleiche gilt für ziemlich viele Ingenieure, die keine Anwälte in DBs wollen. Solche beschränkte Meinungen zeugen von einem Mangel an Verständnis zwischen zwei Berufen, die sich ergänzen und miteinander arbeiten. Und es zeugt vor allem von mangelndem Vorstellungsvermögen, was den psychologischen Einfluss und die Wirksamkeit des DB in der Beilegung eines Streitfalls betrifft.

Der Hauptgrund dafür, dass ein Ingenieur keinen Anwalt im DB will, kann neben dem mangelnden Verständnis für seine Arbeit auch die Angst sein, dass das Verfahren in rechtlichen Betrachtungen untergeht und sich vom Hauptziel entfernt. Dieses Hauptziel ist kein theoretisches Verfahren, sondern eine pragmatische Abschätzung der Aspekte und ihre Bewertung aus der Sicht des Managers. Diese Angst – dieselbe wie sie auch der potentielle Verwender des DB fühlt – ist nicht ganz unbegründet, wenn man gewisse Ausschreitungen bei Schiedsverfahren betrachtet (in bezug auf Verständnis und Zuständigkeit des Gerichts, Dauer und Kosten des Verfahrens usw.). Das Management eines großen Vertrages beruht auf technischen, finanziellen, vertraglichen, politischen und Kommunikations-Aspekten.

Es ist ein sehr komplexes Umfeld, in dem die Abschätzung des Streites mehrere pragmatische Überlegungen erfordert. Es ist deshalb eine absolute Notwendigkeit, dass alle Komponenten von einem vielseitigen DB beurteilt werden können. Aus diesem Grund muss es in jedem DB einen Praktiker geben (Ingenieur, Betriebswirtschaftler oder Rechtsanwalt), der mit dem Vertragsmanagement vertraut ist und Erfahrung mit Gerichts- und/oder Schiedsverfahren hat. Da das für einen Ingenieur oder einen Betriebswirt selten der Fall ist, kann im DB die Mitarbeit eines pragmatischen Rechtsanwalts, der in technischen Gegebenheiten Erfahrung hat und sie versteht, von großer Hilfe sein. Dieselbe Überlegung kann übrigens für die Ernennung eines Schiedsgericht gelten, wo ein Ingenieur mit Verständnis für rechtliche Fragen und Erfahrung in Schiedsverfahren durch seine Vorschläge und Erklärungen nicht nur seinen Schiedsrichterkollegen, sondern auch den Parteien Vertrauen einflößen kann.

3.3.9 Umfeld für die Aufgabe des DB

Die Aufgabe des DB besteht darin, die Projektausführung ohne Unterbrechung und regelmässig zu verfolgen (durch Baustellenbesuche, Monatsberichte, Korrespondenz, verschiedene Arten von Berichten) und auf Wunsch der Parteien eine schriftliche Meinung, Empfehlung oder Entscheidung abzugeben.

Regelmässige Baustellenbesuche werden empfohlen, mindestens alle 3-4 Monate, damit das DB unter besten Bedingungen und mit dem minimalsten Zeitaufwand arbeiten kann. Befindet sich die Baustelle in der Nähe der Büros der DB-Mitglieder, so dass die Besuche ohne große Investitionen organisiert werden können, könnte es besonders für Fragen zum Arbeitsverlauf/Arbeitsprogramm nützlich sein, häufigere Besuche anzusetzen (zum Beispiel alle zwei Monate oder sogar monatlich; die DB-Mitglieder können als Zuhörer an den wichtigsten Baustellen-Zusammenkünften zwischen Bauherr und Unternehmer teilnehmen).

Die Ernennung eines DB, das anschließend in den Ruhestand versetzt wird, bis eine Streitigkeit auftritt, ist nicht von großem Nutzen. In einem solchen Fall wäre es besser, sich für eine Schlichtung (Mediation) zu entscheiden.

Die Hauptsorgen einer Partei, die vom DB eine Entscheidung anfordert, sind die Zeit, die das DB braucht, um eine Entscheidung abzugeben und die Zeit, um die notwendige Analyse der technischen oder finanziellen Forderungen auszuführen (so schnell wie möglich). Das sind zwei wichtige Gründe für das DB, den Arbeitsfortgang regelmässig zu verfolgen, neben ihrer privilegierten Stellung als Zeuge. Die Frage der Zeit hängt naheliegenderweise mit der Qualität der Entscheidung zusammen. Wenn die Zeit, in der die DB eine Entscheidung abgeben soll, so kurz wie möglich sein soll, so muss sie doch lange genug sein, um eine seriöse Beurteilung zuzulassen.

Der Auftrag der DB-Mitglieder sollte auf die bestimmte Aufgabe beschränkt sein, mit der sie betraut wurde. Auf keinen Fall sollte es einem oder mehreren DB-Mitgliedern erlaubt sein, zu einem späteren Zeitpunkt als Schiedsrichter oder Berater für eine der Parteien zu agieren.

Es könnte jedoch für die Transparenz im Schiedsverfahren hilfreich sein, dass die Schiedsrichter von den Ergebnissen des DB-Auftrags in Kenntnis gesetzt werden. Wenn nötig, könnten die DB-Mitglieder als Zeugen vernommen werden.

Wenn die Parteien dem DB einen Streitfall unterbreiten, werden sie darauf achten, ihre beste Position wirksam zu präsentieren. Es ist deshalb unumgänglich, dass das DB vorher (bevor ihm der Fall vorgelegt wird) klare und leicht verständliche Verfahrensregeln ausarbeitet [7]. Diese Regeln müssen die Natur, Wichtigkeit und Komplexität des Falles in Betracht ziehen.

Selbst wenn zwischen den beiden oben beschriebenen Stufen des DB-Auftrags (flexibles und eher formelles Verfahren) ein Unterschied gemacht wird, kann es, wenn eine der Parteien vom DB eine Entscheidung anfordert, nützlich sein, in zwei weiteren Schritten vorzugehen:

- Eine Entscheidung über das Prinzip. Das Tor bleibt offen für neue Verhandlungen zwischen den Parteien über das Quantum, das sie oft leichter und in kurzer Zeit erfassen können (indem sie z. B. schon vorhandene Software verwenden).
- Eine Entscheidung über das Quantum, wenn die von den Parteien erhaltenen Ergebnisse nicht annehmbar sind oder wenn die Parteien in diesem Stadium einen Eingriff des DB aus anderen Gründen wünschen.

4. Abschließende Betrachtungen

Beide Systeme, sowohl die Schlichtung wie das DB-Verfahren, sind sehr zu empfehlen, solange der Rahmen für ihren Auftrag kontinuierlich und flexibel bleibt. Die Erfahrung zeigt, dass die erfolgreichen Ergebnisse dank einer Schlichtung oder DB vielsagend [8] und, was das DB betrifft, sogar beeindruckend [9] sind. In den Vereinigten Staaten (in den Staaten Washington, Kalifornien und Texas) haben zum Beispiel mehr als die Hälfte aller Tunnelprojekte (insgesamt 108) bis 1991 die Mitarbeit von DBs vorgesehen. Es scheint, dass nur wenige Streitigkeiten vor dem Gericht geendet haben. Zieht man in Betracht, in welchem Wettbewerbsklima diese Verträge vergeben wurden, wie viele unvorhersehbare Ungewissheiten bei einem Tunnelbau auftreten können, so wird die Entscheidung für ein DB-Verfahren noch überzeugender. Erfahrungsgemäss im internationalen Kontext zeigen, dass die DBs den Parteien in vielen Ländern sehr geholfen haben, Streitigkeiten zu vermeiden. In China und Südafrika haben DBs ihren Wert bewiesen, indem sie den Parteien geholfen haben, ihre Streitigkeiten beizulegen. Das Potential der ADR-Verfahren ist deshalb unbestreitbar. In unseren Ländern fehlt nur der Wille und die Bereitschaft zu Änderungen. Der Erfolg eines DB hängt letztlich vom Willen der Parteien ab, zu einem Kompromiss zu gelangen.

Im Bereich der Vorbeugung und Beilegung von Streitigkeiten fährt der „ADR“-Zug auf der ganzen Welt mit Volldampf. Europa scheint das Schlusslicht zu machen – mit Ausnahme von Skandinavien und Holland. Konservatismus ist der Grund dafür in der Schweiz (Alptransittunnel), Verwirrung kommt aus Portugal (Brücke über den Tajo), Protektionismus scheint der Grund in Griechenland zu sein. All das zeigt, dass ein Umdenken notwendig ist. Ein schwacher Trost kommt jetzt aus Italien, wo zwei Expertenkommissionen im Rahmen des TAV-Projektes Nodo di Bologna ernannt wurden. Sie sind jedoch noch nicht zum Einsatz gekommen.

Verträge für Bau- und Anlageprojekte, die von Finanzinstitutionen finanziert werden, basieren meistens auf den von der FIDIC herausgegebenen Standardverträgen. Ende 1999 sind die Neufassungen der FIDIC-Verträge erschienen und die ADR-Verfahren stehen jetzt im Vordergrund. Der kritisierte Einsatz des Ingenieurs als Quasi-Schiedsrichter [10] gehört richtigerweise der Vergangenheit an. Das „Silver Book“ sieht jedoch radikale Änderungen vor, die die Welt des Bauwesens in Schwierigkeiten bringen werden. Die Banken haben scheinbar Druck ausgeübt, damit die großen und unvorhersehbaren Risiken nun dem Unternehmer zugeschoben werden. Der Grund dafür liegt wahrscheinlich bei der Forderung der Finanzinstitutionen, über genau definierte Finanzierungspakete zu verfügen.

Es ist auch interessant festzustellen, dass die Internationale Handelskammer (ICC) gerade in diesem Sinne im vergangenen Juli ihre ADR-Standardklausel und ihre ADR-Richtlinien herausgegeben hat. Sie widmet sich zur Zeit dem DB-Verfahren und wird demnächst auch dazu neue Impulse herausgeben.

Die Streitigkeitsklausel sollte, egal ob sie dem ordentlichen Gerichtsverfahren oder dem Schiedsgerichtsverfahren den Vorzug gibt, in Zukunft unbedingt mit einer Klausel für die gütliche Streitbeilegung verbunden werden. Auch in unseren Ländern sollte sich eine Öffnung zeigen, um diese ADR-Methoden anzuwenden.

- [1] James P. Groton, Robert A. Rubin und Bettina Quintas : « Comparing Dispute Review Boards and Adjudication » (AAA, vol. 24, No.1 May-July 2001)
- [2] Matyas, Mathews Smith Spoerry : Construction Dispute Review Board Manual (1996), ch. 1.2.6
- [3] ibid, ch. 1.2.7
- [4] FIDIC Conditions of Contract, Supplement to 4th Edition 1987, art. 67.2
- [5] Siehe FIDIC Guide to Amended Clause 67, p.A-5
- [6] Der Konzessionsvertrag für den Bau der Tajo-Brücke sieht 2 Expertenkomitees vor, die beide das Recht haben, eine Entscheidung auszugeben: ein technisches Komitee und ein finanzielles Komitee (für die rechtlichen Aspekte zuständig ...)
- [7] Randall J. Essex: Means of Avoiding and Resolving Disputes (1996)
- [8] Etudes sur les modes de règlement alternatif (Jean-Claude Goldsmith - 1983, ch. 2.2.2.4/3.2.2.6)
- [9] Avoiding or Resolving Disputes during Construction (ASCE - 1991, ch. 3.4)
- [10] Fritz Niklisch : The Role of the Engineer : A Contract Administrator and Quasi Arbitrator in Civil Engineering Projects (1990)

Schlusswort

Wir hörten drei wunderbare, spannende und inhaltsreiche Vorträge und alles weitere, was ich nun hinzufüge, kann nur abfallen gegenüber dem, was Sie gehört haben.

So möchte ich es bei einem schlichten, aber herzlichen Dank an die Referenten belassen.

Das Ziel unserer Tagung, beizutragen zu einer Annäherung von Bauleuten und Juristen, ist voll gelungen.

Wir hoffen, dass diese Bemühungen weitergehen.

„Den städtischen Raum sichern und ihn mit Hingabe zu gestalten. Was für ein Thema für Bauingenieure und Architekten“, meint Manfred Sack.

Wir verfügen wie kaum ein anderes Land über einen solchen Schatz an Städten, die wert sind in ihrer Funktion erhalten zu bleiben.

Wir brauchen den Juristen nicht für unsere Bauwerke. Wir brauchen aber dringend einen Anwalt für die Geschädigten, für das Ökosystem Natur, wie für das Ökosystem Mensch. Daran werden alle gemessen, die sich in diesem Jahrhundert mit den Bauten beschäftigen.

Dank für Ihr Kommen. Bis zum nächsten Mal!

Volker Hahn

Autoren

Volker Hahn, geb. 1923 in Nordheim / Neckar, studierte Bauingenieurwesen in Stuttgart und promovierte 1953 zum Dr.-Ing. Von 1949 bis 1988 war er für die Ed. Züblin AG, Bauunternehmung, tätig. Dort baute er die technische Hauptverwaltung auf und initiierte maßgebliche zukunftsweisende Entwicklungen im Bauwesen, u. a. die Datenverarbeitung in der Bautechnik und Beiträge zu Verkehrssystemen und zur Umwelttechnik. 1971 wurde er in den Vorstand berufen und die Universität Stuttgart ernannte ihn zum Honorarprofessor. Unter seiner Bauherrschaft entstand das Züblin-Haus. Derzeit beschäftigt er sich mit Fragen des Bauens und dessen Auswirkungen auf die Menschheit. Zahlreiche Ehrungen u. a. Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland 2000. Zahlreiche Veröffentlichungen.

Hans Hugo Klein, Dr. jur., Universitätsprofessor, Richter des Bundesverfassungsgerichts a. D., geb. 1936 in Karlsruhe, studierte nach dem Abitur (1954) Rechtswissenschaften in Heidelberg und München. 1957 legte er die erste juristische Staatsprüfung ab, 1961 die zweite juristische Staatsprüfung sowie die Promotion. Er habilitierte sich 1967. Seit 1969 ist Hans H. Klein Universitätsprofessor für Öffentliches Recht an der Universität Göttingen. Von 1972 bis 1983 war er Mitglied des Deutschen Bundestages, 1982 bis 1983 parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister der Justiz. Von 1983 bis 1996 war Hans H. Klein Richter des Bundesverfassungsgerichts.

Friedrich Quack, Professor, Richter des Bundesgerichtshofes a. D., geb. 1934 in Bad Wimpfen, studierte Rechtswissenschaften und legte 1963 die zweite juristische Staatsprüfung ab. Von 1963 bis 1968 war er im Bayerischen Staatsministerium der Justiz und in der Staatsanwaltschaft München I, Wirtschaftsabteilung, tätig. Von 1968 bis 1969 Amtsrichter am Amtsgericht München, Zivilsachen, 1969 bis 1974 Bayerisches Staatsministerium der Justiz, 1974 bis 1976 Leiter der Bayerischen Rechtspflegerschule, 1977 bis 1978 Fachbereichsleiter der Rechtspflege und Vizepräsident der Bayerischen Beamtenfachhochschule, 1978 bis 1982 Präsident der Bayerischen Beamtenfachhochschule, 1982 bis 1999 Richter am Bundesgerichtshof in Karlsruhe, Mitglied des VII. Zivilsenates (Bau- und Architektenrecht); 2000 Zulassung zum Rechtsanwalt und Eintritt in die Sozietät De Witt Oppler.

Pierre M. Genton, Dipl.-Ing, geb. 1944 in Lausanne, Studium des Bauingenieurwesens an der Eidgenössischen Technischen Hochschule und an dem International Management Development Institute Lausanne. Pierre M. Genton ist seit 25 Jahren tätig als DRB-Mitglied, Mediator, Gerichtsexperte, Schiedsrichter und beratender Ingenieur. Er war an zahlreichen Großprojekten in Europa, Afrika, Asien und Südamerika tätig und

lebte in Marokko, Irak, Thailand und auf den Philippinen. Er ist Begründer und Hauptteilhaber von PMG Ingénieurs-Economistes-Conseils, Lausanne. 1993 wurde Pierre M. Genton in den Kontrollstab für das Alptransitprojekt berufen und 1998 wurde er zum Commissioner der United Nations Compensation Commission ernannt. Er hat mehrere Artikel veröffentlicht und an verschiedenen Universitäten Vorlesungen gehalten. Er ist Mitglied mehrerer Ingenieur- und Schiedsrichterverbände und Abgeordneter der Dispute Review Board Foundation für die Länder Schweiz und Österreich.