

# **Praxisbeispiel einer Mediation**

**Werner Renzel**

**Bad Godesberg,  
12./13. Oktober 2001**

## **Wayss & Freytag-Verkauf 1996**

- **Kaufobjekt:** **Wayss & Freytag AG, Frankfurt am Main (W&F)**  
- eines der größten Bauunternehmen Deutschlands -  
**AGIV-Anteil 74%, Rest Streubesitz**
- **Verkäufer AGIV:** **breit diversifizierte Finanzholding**
- **Strategie AGIV:** **Konzentration auf ein Geschäftsfeld,  
rund 40 Transaktionen**
- **Käufer HBG:** **expandierender, europäischer Baukonzern**

## **Chronologie des Wayss & Freytag-Verkaufs 1996**

- **Verkaufsverhandlungen seit Mitte 1996**
- **ständiger Informationsaustausch, Aktualisierung der Datenlage**
- **von Beginn an: M&A-/Rechtsberater auf beiden Seiten**
- **Management-Gespräche/-Diskussionen HBG:W&F**
- **intensive due diligence, zahlreiche interne/externe Berater**
- **Vertragsverhandlungen November/Dezember 1996**

# Eckdaten des Kaufvertrags vom 30.12.1996

- 74%-Anteil, Kaufpreis: 260 Mio. DM
- Kaufpreisanpassung; operatives Ergebnis 1996; max. 55 Mio. DM
- Übernahme von Generalmietverträgen durch AGIV (Mübau) gegen Zahlung der W&F-Rückstellungen
- Sonderregelung „Stralauer Platz“
- sonstige (übliche) Garantien/Gewährleistungen, Laufzeit 18 Monate u.a. :

*„Vollständigkeit und Richtigkeit der den Vertretern von HBG in der due diligence von der AGIV oder von Wayss & Freytag nach bestem Wissen der Geschäftsleitung von Wayss & Freytag erteilten Auskünfte über die tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse des Wayss & Freytag-Konzerns.“*

## Entwicklung Wayss & Freytag seit Anfang 1997

- **dramatisch verschärfte Baukrise in Deutschland**
- **kumulierte W&F-Verluste 1996-1998: mehrere 100 Mio. DM**
- **operative finanzielle Sanierung durch HBG**
  
- **Akquisitionserwartung nicht erfüllt**
- **erste Vorwürfe gegen AGIV im Frühjahr 1998:**  
*„Täuschung über die wirtschaftliche Situation von Wayss & Freytag“*
- **allerdings: umfassende due diligence, Mitwirkung  
Wayss & Freytag-Vorstand, kaufvertragliche  
Regelungen**

## **Chronologie 1998-2000**

- **Juni 1998:** HBG-Mahnbescheid über 204 Mio. DM gegen AGIV  
(Ziel: Unterbrechung der Verjährung)
- **Mai 1999:** HBG-Hauptversammlung:  
juristische Schritte angekündigt
- **Juli 1999:** Einreichung der Klage
- **bis Frühjahr 2000:** Rücknahme/Erweiterung der Klage, neue Klagen, öffentliche Auseinandersetzungen, gescheiterte Vergleichsgespräche
- **parallel:** unsichere/instabile Aktionärsstruktur

## **Rechtshängige Prozesse**

- **Klage HBG auf Rückerstattung des W&F-Kaufpreises (188,7 Mio. DM + 5% Zinsen)**
- **Klage HBG auf Kaufpreisminderung Projekt „Stralauer Platz“ (15,8 Mio. DM + 5% Zinsen)**
- **Klage W&F auf Rückerstattung der für 1995 von W&F gezahlten Dividende (13,6 Mio. DM + 5% Zinsen)**
- **Klage W&F wegen Zahlungsverpflichtungen aus den Generalmietverträgen (8,7 Mio. DM)**
- **Klage Mübau auf Rückerstattung geleisteter Generalmieten wegen gravierender Sicherheitsmängel Projekt „Komturstraße“ (20,6 Mio. DM + 5% Zinsen)**

### Wesentliche Vorwürfe HBG

- mangelnde/unvollständige Informationen zum W&F-Zustand
- arglistige Täuschung durch AGIV-Vorstand (c.i.c.)
- wirtschaftlichen Zustand der Projektentwicklung durch den Wayss & Freytag-Vorstand verschwiegen
- Boston Consulting-Studie durch den Wayss & Freytag-Vorstand nicht offen gelegt (Kenntnis der AGIV zuzurechnen ?)



# Situation AGIV im Frühjahr

- **Umsetzung der restlichen Unternehmensverkäufe**
- **Neuausrichtung der AGIV zu einer reinen Immobilienholding**
- **Behandlung/Erledigung anhängiger Klagen (Aktionäre, HBG)**
- **Suche nach einem neuen Großaktionär  
(BHF-BANK: knapp 50%)**
  
- **....und alles im Lichte der Öffentlichkeit !**

## Überlegungen zur HBG-Klagesituation

**Übereinstimmende Meinung der AGIV-Rechtsberater:  
geringe Erfolgsaussichten der HBG-Klagen**

**Allerdings:**

- **Rechtsstreit durch alle Instanzen**
- **langwieriges Verfahren, unsicherer Ausgang**
- **Kosten und Ressourcenbindung**
- **negative Publizität**
- **eingeschränkte Handlungsfreiheit, strategische Agonie**

## **Landgericht 9. Mai 2000**

**Erste mündliche Verhandlung 9. Mai 2000**

**- 10 Monate nach der Klage**

**- nach ca. 500 Seiten Schriftsätzen plus Anlagen**

- **Problem der Verjährung (Mahnbescheid) ?**
- **Culpa in contrahendo (Kenntnis der BCG-Studie) ?**
- **Wissenszurechnung W&F → AGIV ?**
- **Offenbarungspflicht in der due diligence?**
- **Schadenshöhe ?**
- **Vergleichsüberlegungen**

## **Risiken einer Mediation**

- **Aufgabe der eigenen Rechtsposition ?**
- **Eingeständnis von Schuld ?**
- **Gesichts- und Reputationsverlust ?**
- **Im Falle des Scheiterns: negative Auswirkungen auf Prozesse ?**
- **Neutralität des Mediators ?**
- **Finanzieller Beitrag so gut wie sicher !**

## **Verständigung auf Mediation**

- **Ende Juni 2000: bilaterales Vergleichsgespräch gescheitert**
- **Festlegung auf Mediation: Anfang August**
- **Auswahl Mediator binnen zwei Wochen**
- **Regelungen mit Gericht  
(Terminverschiebungen/Ruhen des Verfahrens)**

# Inhalt des Mediationsvertrags

- **Umfang:** Klagen und sonstige Streitigkeiten
- **Ziel:** interessensgerechte finanzielle Einigung
- **Mediator:** neutraler Vermittler
- **Verhandlungsstil:** Fairness, Offenheit, gegenseitiger Respekt
- **Vertraulichkeit:** Informationen nicht prozessual verwenden, keine gegenseitigen Zeugenbenennungen
- **Schriftform einer Vereinbarung**
- **Honorar**

# Auftakt

- dreitägige Klausur (02.-05.08.2000) in der Nähe von Münster
- 4-6 Teilnehmer auf jeder Seite mit Entscheidungskompetenz (Vorstände plus Rechtsberater)
- Vorabend: gemeinsames Essen, Erläuterungen des Mediators (Regeln, Vorgehensweise)
- Start: Besprechung im Plenum
  - Statements zum Fall
  - Erwartungen, Einschätzungen der jeweils anderen Seite
  - Lösungsmöglichkeiten

## **Prozessanalyse**

- **Klageanalyse durch jeweilige Partei, getrennt voneinander**
- **Erörterung/Bewertung der Prozesse anhand eines vorbereiteten Entscheidungsbaums**
- **Diskussion/Festlegung von Erwartungswerten und Eintrittswahrscheinlichkeiten**
- **Ziel der Analyse:**
  - **Versuch der Objektivierung**
  - **Überprüfung des eigenen Standpunkts**
  - **strukturierte Kommunikation**
- **Mediator als sachkundiger Moderator**



## **Verhandlungen**

- **Diskussion der Ergebnisse in den Gruppen**
- **Gruppen- und Einzelgespräche**
- **mehrere Lösungsvorschläge des Mediators**
- **„Pendeldiplomatie“ des Mediators**
- **Rücksprachen mit den Aufsichtsräten**
- **drohender Abbruch, Zweifel an der Sinnhaftigkeit**
- **Dauer: zwei Tage**

## **Erster Mediationsvergleich: 5. August 2000**

- **Finanzielle Kompensation:  
Kaufvertrag und „Stralauer Platz“ 55 Mio. DM**
- **umfangreiche Grundstücksgeschäfte  
(Liquiditäts- und Gewinnaspekte für HBG)**
- **Finanzielle Kompensation:  
Generalmietverträge 6,2 Mio. DM**
- **Festlegung von erforderlichen Maßnahmen/Fristen  
(Grundstücksgeschäfte, Auswahl, Bewertung....)**
- **abgestimmte Presseerklärung**

## **Endgültiger Mediationsvergleich: 9. Nov. 2000**

**Zur Beilegung der Rechtsstreitigkeiten zahlten:**

- **AGIV an HBG: 49,7 Mio. DM (Kaufvertrag)**
  - **AGIV an HBG: 17,8 Mio. DM (Stralauer Platz)**
  - **Mübau an W&F 6,2 Mio. DM (Generalmietverträge)**
- 
- **Mübau führt Rechtsstreit „Komturstraße“ fort**
  - **das gemeinsame Thema „Generalmietverträge“ wird professionell zu Ende geführt**
  - **offene Punkte des Kaufvertrags sind erledigt**

# Bewertung

- der Vergleich überstieg die zuvor gesetzte Marke erheblich
- umfangreiche Überzeugungsarbeit (intern/extern) erforderlich
- Ergebnisbelastung ca. 10 Mio. DM  
(Großteil durch Rückstellungen gedeckt)
- Erledigung der Klagen beschleunigte AGIV-Neuausrichtung

## Fazit

- **Mediation eignet sich**
  - .... bei komplexen Fällen
  - .... bei voraussehbar langwierigen und teuren Fällen
  - .... bei internationalen Fällen
  
- **Mediation setzt voraus**
  - .... kompromissbereite Parteien
  - .... entscheidungsfähige Teilnehmer
  - .... den professionellen und kommunikativen Mediator
  
- **Mediation ist ein aktiver Lösungsansatz gegenüber einem Richterspruch**