

«Ziel ist es, bereits bei den Vertragsverhandlungen dafür zu sorgen, dass Streitigkeiten gar nicht auftreten»

Bei «Dispute Resolution» geht es darum, Streitigkeiten zu lösen – aber auch zu verhindern. Dazu sei wichtig, den Rechtsbeistand möglichst früh zu involvieren, sagt Sandra De Vito Bieri, LL.M. Rechtsanwältin und Partnerin bei Bratschi AG, Rechtsanwältin.

Frau De Vito Bieri, wofür steht «Dispute Resolution»?

Darunter subsumieren wir alle Aspekte, welche wir für unsere Klienten abdecken, um eine Streitigkeit zu lösen. Von Vorteil werden wir dabei bereits früh involviert, also am besten noch während der Vertragsverhandlungen. Wenn sich zum Beispiel bei der Abwicklung eines Vertrages ein Problem abzeichnet und uns dies der Klient sogleich meldet, können wir die weiteren Handlungen des Klienten so steuern, dass er im Falle einer Eskalation sowohl in Vergleichsgesprächen als auch vor Gericht – sei dies vor einem staatlichen oder vor einem Schiedsgericht – die bestmöglichen Karten hat.

Was ist der Unterschied zwischen einem Schiedsgericht und einem staatlichen Gericht?

Im Vergleich zu einem staatlichen Gericht wird ein Schiedsgericht durch Parteivereinbarung eingesetzt. Nehmen wir ein Beispiel: Eine Partei A aus Spanien und eine Partei B aus der Schweiz schliessen einen Joint Venture Vertrag für die gemeinsame Erstellung und den Betrieb von Wasserkraftwerken in Spanien. Im Falle eines Streites möchte nun aber weder die Partei A diesen vor einem staatlichen Gericht in der Schweiz austragen, noch möchte die Partei B vor ein Gericht in Spanien vorgeladen werden. Bei Vertragsabschluss einigen sie sich demnach auf die Einsetzung eines Schiedsgerichts mit zum Beispiel Sitz in Zürich. Der grösste Unterschied zum staatlichen Gericht besteht darin, dass die Parteien die Schiedsrichter selbst auswählen können. Ein weiterer wichtiger Unterschied ist, dass die Parteien das Verfahren selber festlegen können, sodass sie die einzelnen Schritte, die Sprache, die Beweismittel etc. den konkreten

Umständen ihres Falles anpassen können. Dies ergibt eine grosse Flexibilität, welche insbesondere in internationalen Kontexten sehr wichtig ist, um möglichst schnell und effizient die Lösung des Streites herbeizuführen.

Und welche Kriterien sind bei der Wahl des Verfahrens massgebend?

Sobald eine ausländische Partei involviert ist, lohnt sich eine genauere Analyse. Dann kommt es auch darauf an, in welcher Sprache der Vertrag verfasst ist. Denn vor einem staatlichen Gericht zum Beispiel in Zürich, müssen die Verfahren auf Deutsch geführt werden, was zu erheblichen Übersetzungskosten führen kann. Grundsätzlich empfehle ich bei Verträgen zwischen zwei Schweizer Gesellschaften keine Schiedsklausel, da diese handelsrechtlichen Streitigkeiten sehr gut zum Beispiel vor dem Handelsgericht Zürich verhandelt werden können.

Lohnt sich eine Einigung über ein Schiedsgericht, wenn ein Unternehmen im Recht ist und dieses auch von jedem staatlichen Gericht zugesprochen bekäme?

Das ist die Crux: Bei Abschluss eines Vertrages wie zum Beispiel eines Lizenz-, Agentur- oder Werkvertrages, wissen Sie nicht, ob Sie bei auftretenden Streitigkeiten im Recht sein werden oder nicht. Das heisst als Unternehmen haben Sie ein Interesse, dass Sie einen Streitbeilegungsmechanismus wählen, welcher Ihnen die grösstmögliche Flexibilität lässt und dennoch innert nützlicher Frist eine Lösung herbeiführt. Häufig ist es sogar so, dass der Streit unternehmerisch gesehen nur eine Momentaufnahme darstellt, und die Parteien die Vertragsbeziehung eigentlich weiterführen möchten. Deshalb bedeutet Dispute Resolution auch immer,

sämtliche Interessen des Unternehmens zu berücksichtigen und in die strategischen Überlegungen einzubauen.

Gemäss der International Chamber of Commerce (ICC) wird in einem Mediationsverfahren in rund 75 Prozent der Fälle der Streit mittels Vergleich beendet. Wie sehen Sie das?

Die Mediation ist ebenfalls ein wichtiges Instrument in der «Dispute Resolution». Sie unterscheidet sich von Gerichtsverfahren dadurch, dass der Streit vor einem Mediator diskutiert wird. Dabei werden zwar rechtliche Aspekte ebenfalls vorgebracht, aber sie bilden nicht den alleinigen Fokus der Verhandlungen. Vielmehr versucht der Mediator im Gespräch mit den Parteien eine Einigung zu erzielen. Der Mediator hat aber keine Spruchbefugnis und kann den Streit schlussendlich nicht entscheiden. Mangels Einigung müssen die Parteien dann den Gerichtsweg beschreiten.

Ist denn ein Vergleich im Rahmen eines Schiedsgerichts rechtlich durchsetzbar?

Ein Vergleich braucht häufig keine Durchsetzungsmassnahmen, wenn er richtig aufgesetzt ist. Abgesehen davon können die Parteien den Vergleich im Schiedsurteil festhalten lassen. Dieses Schiedsurteil ist, gestützt auf das New York Übereinkommen, praktisch weltweit durchsetzbar.

Was empfehlen Sie einem Schweizer Unternehmen, das mit einem Lieferanten aus China Probleme hat?

Grundsätzlich adressieren wir mögliche Probleme bereits während der Vertragsverhandlungen. Nach gut 20 Jahren in der Dispute Resolution habe ich viel Know-how erworben, wie man Streitigkeiten und Probleme schon gar nicht



Sandra De Vito Bieri

«One of the best lawyers in Switzerland»
(Who's Who Legal 2018)
Partnerin, Mitglied des Verwaltungsrats
Co-Leiterin Schiedsverfahren

aufzutreten lässt. In der von Ihnen erwähnten Konstellation würde ich dem Klienten im Vertrag mit der Chinesischen Partei wohl zu einer Schiedsklausel raten aus den vorher erwähnten Vorteilen. Aber genauso wichtig ist es, sich bei Vertragsabschluss über die Vermögenslage des Vertragspartner Klarheit zu verschaffen und über die Staaten, in welchen der Vertragspartner über Vermögen verfügt. Entsprechend gut ausgerüstet ist man dann im Falle eines Streites. Und damit zeigt sich, weshalb es so wichtig ist, «Litigators», also Streitbeilegungsspezialisten, möglichst früh zu involvieren: Weil sie Streit verhindern bzw. den Klienten in die Pole Position versetzen können. Ein entscheidender strategischer Vorteil in jedem Streit.

bratschi bratschi.ch