

# Her er barriererne for byggebranchens brug af mediation

Det er et sammensurium af etablerede rutiner, strukturer og forståelser, der blokerer for mediationens indpas i den danske byggebranche. Hvis mediation skal blive et legitimt alternativ til branchens traditionelle konfliktløsningsparadigme, skal indsatsen målrettes på flere niveauer.

## Barrierer for mediation: En typologi

I 2016 konkluderede en større undersøgelse fra Mediationsinstituttet, at mediation kun anvendes i meget lille grad af den danske byggebranche. Baseret på interviews med danske mediationseksperter har Mediationsinstituttet identificeret tre typer af barrierer for mediationens udbredelse, som efterfølgende er blevet testet i en ny spørgeundersøgelse med den danske byggebranche.

### 1. Forståelse (54%)

De forståelsesmæssige barrierer omhandler branchens manglende kendskab til mediation samt en række af de fordomme, der fortsat verserer om mediation.

#### 1. Lav kendskabsgrad

(mediationens fordele ikke velkendte blandt byggeriets parter)

#### 2. Risikoaversitet

(mediation opfattes som risikofyldt og svært at sælge til baglandet)

#### 3. Skjulte agendaer

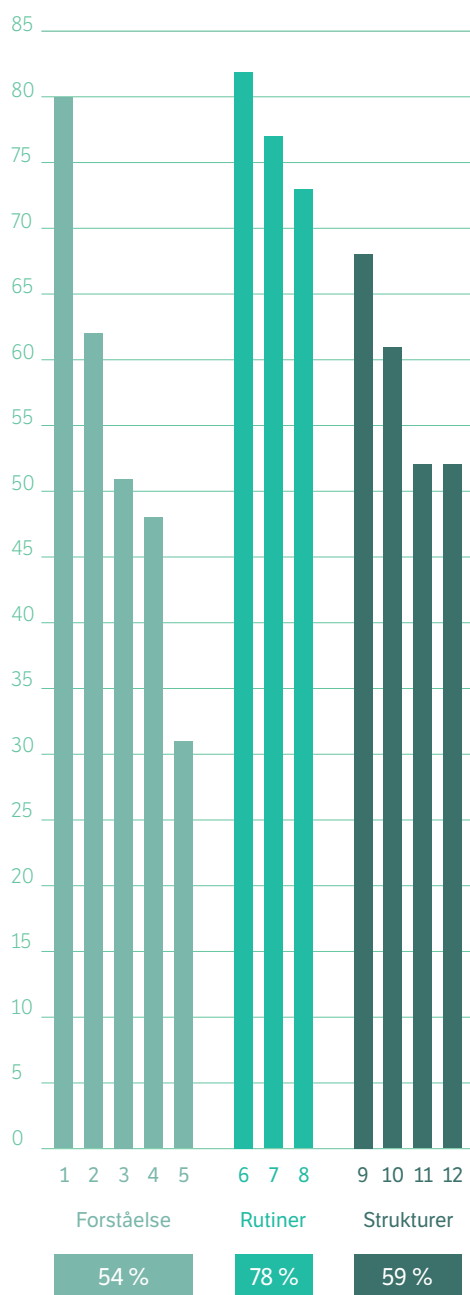
(mediation opfattes som dække for uærlige motiver fra modparten)

#### 4. Ekstra tid & penge

(mediation som fordyrende og forsinkende)

#### 5. Et "svaghedstegn"

(mediation opfattes som udtryk for en svag retsstilling)



### 2. Rutiner (78%)

De rutinemæssige barrierer relaterer sig til branchens dybgoede præferencer og tradition for juridiske konfliktløsningsprocesser.

#### 6. Mangelfuld advokatrådgivning

(advokater oplyser ikke tilstrækkeligt om mediation)

#### 7. Stærke traditioner

(større tradition for bl.a. voldgift end mediation)

#### 8. Kompetencegab

(mediation kræver nye kompetencer og brud med "comfort zonen")

### 3. Strukturer (59%)

De strukturelle barrierer omhandler de økonomiske og juridiske strukturer, som i dag er med til at gøre mediation mindre udbredt.

#### 9. Manglende incitamenter

(mangel på økonomiske incitamenter, fx nedsættelse af retsafgift)

#### 10. Skæve styrkepositioner

(retssager foretrækkes ofte af parter med flere ressourcer)

#### 11. Mediatormangel

(mangel på kvalificerede mediatorer)

#### 12. Mangelfulde kontraktklausuler

(mediation ikke medtænkt i kontraktklausulen)

## ”Boogie Woogie-effekten”

En af de væsentlige barrierer på tværs af alle tre kategorier i undersøgelsen er byggebranchens stærke tradition for juridiske konfliktløsningsmetoder. Ifølge advokat og mediator, Jes Anker Mikkelsen, er der tale om en rutinepræget konfliktløsningsmodel, som betyder, at mediation ofte slet ikke overvejes:

66

*Min oplevelse er, at parterne i byggebranchen næsten har en automatisk tilgang til konfliktløsning. Hvis man ikke kan blive enige, så går man i voldgift, så er det videre til syn og skøn, og så kører hele apparatet. Det er meget traditionelt, og der er ikke så mange, der tænker mediation ind. Det er lidt ligesom at danse boogie woogie, højre ben frem og højre ben tilbage, og så gør vi det hele igen.”*

- Jes Anker Mikkelsen

Branchen peger i den forbindelse også på advokaternes manglende rådgivning, og i nogle tilfælde, modvilje mod mediation. Ifølge den danske mediationseksperter, Vibeke Vindeløv, bundet denne modstand ofte i en grundlæggende forskel mellem det retslige og det mæglende paradigme, som kan være både svært og ukomfortabelt for advokaterne:

66

*”I retssystemet har man enten ret eller uret, mens man inden for mediation i højere grad anerkender, at sandheden indeholder mere end to dimensioner og dermed mere end ret og uret. Der er tale om et grundlæggende paradigmeskifte, som kræver en anden forståelsesramme og nogle nye kompetencer, og det er af gode grunde svært for mange.”*

- Mediationseksperter og professor emeritus Vibeke Vindeløv

## Kendskab og fordomme også væsentligt

Undersøgelsen peger udover på en række forståelsesmæssige barrierer. Den lave kendskabsgrad til mediation i byggebranchen vurderes således at være den væsentligste enkeltstående barriere for mediationens udbredelse. Dette tyder på, at der fortsat kan være gevinster at hente ved ganske enkelt at informere om mediation og dens fordele i højere grad.

Undersøgelsen viser dog også, at der fortsat eksisterer en række negative fordomme om mediation, særligt blandt de af undersøgelsens respondenter, der ikke selv har erfaring med mediation. Således er det bemærkelsesværdigt, at blandt de 30% af undersøgelsens respondenter, der selv har direkte erfaring med mediation, har mere end 60% haft positive erfaringer med forløbet, mens kun 8% har haft negative erfaringer med mediationen.

Ifølge den danske mediationseksperter, Vibeke Vindeløv er det derfor også nødvendigt at få flere af branchens parter i gang med at afprøve mediation i praksis for derigennem at aflive de mest sejlivede myter og forestillinger, og oparbejde en kritisk masse af positive erfaringer, som kan sprede sig i branchen.

66

*I sidste ende skal forandringen komme fra branchen selv. De advokater og virksomheder, der har gode erfaringer, bliver nødt til at overbevise deres egne om det. Der ligger lidt en forpligtelse i det. Hvorfor ikke dele erfaringer?”*

- Mediationseksperter og professor emeritus Vibeke Vindeløv

## Juridiske og økonomiske strukturer kan hjælpe på vej

Hvis den danske byggebranche skal hjælpe mediationen på vej peger undersøgelsen på, at der med fordel kan sættes ind på at skabe nogle fordelagtige juridiske og økonomiske strukturer, der kan hjælpe parterne med at bryde vanetænkningen

68% af branchens repræsentanter vurderer således, at manglende kontraktbestemmelser om mediation i dag udgør en væsentlig strukturel barriere, mens manglende økonomiske incitamenter såsom nedsættelse af retsafgiften eller bedre forsikringsmæssige forhold også fremhæves som væsentligt af lidt over halvdelen af respondenterne.

Benjamin Lundström, Partner, Sirius Advokat, uddyber behovet for en hånd i ryggen for at hjælpe byggeriets parter og deres advokater ud af deres komfort zone:

66

*Branchen har brug for en hånd i ryggen for at gøre noget, der for de fleste*

*ikke er naturligt. Vi bliver nødt til at have mediation ind som første skridt i konflikthåndteringen. På samme vis bør folk have nogle incitamenter for at gå den her vej. Automatrefleksen er ikke at snakke sammen, og det bliver man nødt til at hjælpe parterne på vej med. Når først de er ved bordet, skal de nok indse værdien.”*

- Benjamin Lundström

## De fire fordomme

- Mediation er risikofyldt (62%)
- Mediation medfører skjulte agendaer (51%)
- Mediation koster tid og penge (48%)
- Mediation anses som et svaghedstegn (31%)



## Behov for en målrettet indsats på alle niveauer

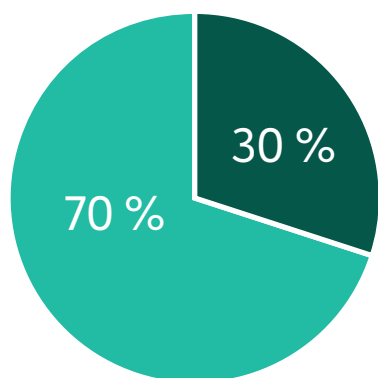
Undersøgelsen tyder i det hele taget på, at en fremtidig indsats for at styrke mediationen og dens anvendelse i den danske byggebranche vil kræve en indsats på flere niveauer.

Det er således ikke tilstrækkeligt udelukkende at arbejde på de strukturelle barrierer såsom mediationsklausuler eller økonomiske incitamenter, ej heller er det tilstrækkeligt udelukkende at kommunikere om mediationens fordele til branchens repræsentanter.

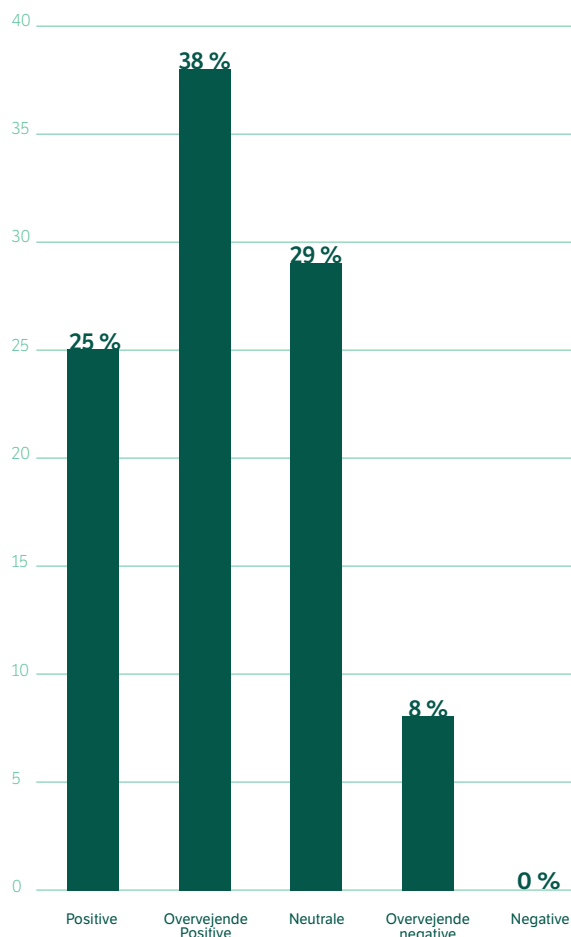
I det næste og sidste nyhedsbrev vil Mediationsinstituttet derfor se nærmere på, hvad der skal til for at realisere milliardpotentialet i den danske byggebranche og pege på en række konkrete indsatsområder som inspiration til branchen selv.

Har du eller din virksomhed erfaring med at deltage i og/eller facilitere en mediation?

■ NEJ ■ JA



Hvordan vil du karakterisere dine erfaringer med mediation til dato?



## Undersøgelse af barrierer for mediation: Sådan gjorde vi

For bedre at forstå, hvad branchen anser som de største barrierer ved brug af mediation, udsendte Mediationsinstituttet i august 2017 den tredje og sidste spørgeskemaundersøgelse som led i projektet Nye veje for byggeriets konflikter ([Tryk for mere information](#)). Undersøgelsen blev sendt ud til et bredt udsnit af repræsentanter fra byggebranchen, herunder entreprenører, advokater, rådgivere og bygherre, og inkluderer svar fra 46 respondenter.

Selve spørgeskemaet bestod af en række prædefinerede udsagn om barrierer med afsæt i udlandets erfaringer samt ekspertudsagn fra en række danske mediatorer, som respondenterne blev bedt om at evaluere relevansen af. Resultaterne af spørgeundersøgelsen kan findes som baggrundsnotat i sin fulde længde på Mediationsinstituttets hjemmeside.

