



PASS OPP: — Rettsaker er rett og slett for kostbare, de er enormt ressurskrevende og de skader viktige relasjoner, advarer Trond Lexau. (Foto: Knut Strand, Bergens Tidende)

Vinneren taper alt

— Av og til er det verste som kan skje at man vinner en rettsak, sier advokat Trond Lexau. Han svegger til andre måter å løse konflikter på.

Av Ragnhild Vikør Lunde
rvl@finansavisen.no

Advokat Trond Lexau i Bergen er spesialist på bygge- og entrepriserett. Han er ikke i tvil:

— Jeg synes ikke de vanlige juridiske metodene som rettsak og voldgift fungerer, verken økonomisk, tidsmessig, ressursmessig for partene eller relasjonsmessig. De er rett og slett for kostbare, de er enormt ressurskrevende og de skader viktige relasjoner.

Etter hans syn er det siste kanskje mest foruroligende: — I byggesaker er det parter som møter hverandre igjen hele livet. De lever av relasjonene.

Lexau er svært opptatt av å løse konflikter i byggebransjen, og en av få nordmenn som har tatt en mastergrad i meglings- og konflikthåndtering ved Københavns Universitet. Studiet er det første i sitt slag i Norden.

Dyr baksmell

— Av og til er det verste som kan skje at man vinner en

rettsak, sier Lexau.

Han viser til en sak han selv har hatt befåtning med:

— Ja, det verste som kunne skje var at en rørlegger vant en sak mot en stor entreprenør. For da ville han miste det gode forholdet til entreprenøren som hadde gitt han arbeid i årevis. I dette tilfellet hadde de kjent hverandre i 20 år, og entreprenøren hadde gitt rørleggeren mye arbeid. Rørleggers krav var på 100.000 kroner.

— For mange er relasjonene ekstremt viktig, sier Lexau.

Han frykter at en rettsak kan skape sår som aldri gror.

— I en rettsak er advokaten innstilt på å få maksimalt

ut av saken i «sin» favør.

Må drilles

Lexau er opptatt av å få konflikten på bordet. De skal ikke gjemmes vekk. Men meglings kan være svært krevende:

— Ja, å være megler er en krevende rolle. Den skal være gjennomtenkt, ellers kan man raskt trå feil. Kursene som Advokatforeningen arrangerer gir en grei smakebit og nok til at man kan gjøre en god jobb som advokat for en av partene. Men det er ikke nok til å være megler. Det er en ny og ikke helt enkel verden, sier Lexau. Han mener at et par års opplæring må til.

— Man skal igjennom en prosess der man tenker og prø-

ver ut, sier han.

En vanlig feil er at meglere legger press på partene for å finne en løsning.

— Press er uakseptabel praksis, sier Lexau.

— Er det situasjoner der man ikke bør bruke meglings?

— Ja. I prinsipielle saker og der staten er motpart, for eksempel i skattesaker. Det kan også være at personligheten til partene forhindrer dem i å bruke meglings. Hvis de ikke evner å se den andres perspektiv, eller ikke ønsker fred. Kanskje har de et hevnmotiv?

— Et av problemene med voldgift er at de samme dommerne går igjen hele tiden, og at de dermed kan bli «inhabi-

le». Kan ikke det samme gjelder meglere?

— Det er en vesensforskjell. Megleren er en utenforstående tredjepart som henter «løsningen» ut av partene. Det er ikke meglere som bestemmer løsningen. Dermed utgjør det ikke noe rettsikkerhetsproblem.

— Hva koster det å få meglet saken sin?

— Ved meglings pleier partene å dele på utgiftene. Selv tar jeg 1.500 kroner pluss moms pr. time. Men tidsbruken blir vesentlig mindre enn ved rettsak. Dessuten har rettsgebyrene økt enormt. Det er veldig kostbart med en rettsak, sier han.

Megling

• Megling ved hjelp av advokat har blitt et alternativ til rettsak (og rettsmegling).

Noen av fordelene som trekkes frem er:

- Partene har herredømme over prosessen og resultatet
- Partene kan selv bringe inn andre forhold og gi tilbud på en måte som ikke er mulig ved domstolsbehandling.
- Løsningen man kommer frem til er partenes egen, og det gjør det lettere for partene å fungere sammen i fremtiden.
- Selve meglingsmøtet varer i de aller fleste saker høyst en dag. Ofte deler partene kostnadene til megler seg imellom.

Sagt om meglings:

— Erfaring viser at de fleste typer forretningskonflikter - også de helt store - kan løses godt ved meglings.

(...) Partene kan spare betydelig både med tid og penger.

Professor Knut Kaasen, Det juridiske fakultet, Oslo

— Prosessen blir langt enklere og rimeligere (enn ved behandling i domstolene), og man kan velge megler med god innsikt på det fagområdet saken gjelder.

Leder av Advokatforeningens meglingsutvalg, Anne-Blanca Dahl

— Megling er på vei inn i det norske samfunnet som en anerkjent og positiv metode for løsning av konflikter. Leder Anders Ryssdal, Advokatforeningen

Kilde: Advokatforeningen

Vil ha mer meglings

Advokat Trond Lexau er ikke alene om å foretrekke et forhandlingsbord, en megler og en låst dør.

Det gjør også Henning Grøstad i YIT Building Systems AS, som løste en større entrepris-sak.

— For det første har man herredømme over resultatet. Man kan si ja eller nei til meglingsløsningen og avbryte når som helst, sa Grøstad til Finansavisen.

— En annen fordel er at man kan være trygg på at meglingsmannen har kunnskap. Det kan dreie seg om kompliserte kontrakter og

faktum der en vanlig dommer er sjanseløs. Men to parter og en megler i et lukket rom kan bli dyrt. Tvisten må med andre ord være av en viss størrelse. For vårt vedkommende ikke under 500.000 kroner.

Ola Mestad ved Juridisk fakultet i Oslo og partner i BAHR er også tilhenger av meglings:

— Litt fleipete kan man si at det at en sak ender i retten er et nederlag. Mens det at den ender i Høyesterett er det ytterste nederlag. For det tar utrolig med tid og oppmerksomhet, blant annet for ledelsen, sa han til Finansavisen.