

Beratungsleistung Wirtschaftsmediation

Wirtschaftsmediation

“Zeitverschwendung ist die leichteste aller Verschwendungen” Henry Ford

Wir unterstützen eine schnelle Lösungsfindung!

Konflikte zwischen Unternehmen oder auch innerbetrieblich sind zeitaufwendig, kosten Geld und im Geschäftsleben unvermeidbar. Eine funktionierende Kommunikation, sowie konfliktfreie Geschäftsbeziehungen, sind von grundlegender Bedeutung für einen wirtschaftlich langfristigen Erfolg. Längst haben Führungskräfte erkannt, dass Wirtschaftsmediation eine wertvolle Möglichkeit der Konfliktbeilegung ist. Das Verfahren steht auf einer festen Basis.

Grundprinzipien

Selbstverantwortung: Die Medianten treffen ihre Entscheidungen unabhängig von Dritten in eigener Sache und selbstständig.

Freiwilligkeit: Nur die frei-willige Teilnahme an einer Mediation schafft die notwendigen Voraussetzungen für die Entwicklung einer konstruktiven Lösung. Alle Beteiligten haben jederzeit das Recht, die Mediation abzubrechen.

Vertraulichkeit: Das Mediationsverfahren ist absolut vertraulich, alle Teilnehmer verpflichten sich schriftlich, die Informationen und Themen vertraulich zu behandeln. Dies gilt auch über ein laufendes Mediationsverfahren hinaus für die Zukunft.

Allparteilichkeit: Der Mediator verhält sich neutral und allparteilich. Er ergreift keine Partei, sondern sorgt für ein faires Verfahren, indem er der Sichtweise und Interessen beider Parteien gleichermaßen verpflichtet ist und diese zwischen den Beteiligten vermittelt.

Offenheit und Information: Für eine eigenverantwortliche Lösung des Konflikts ist es notwendig, dass die

Parteien sich zu absoluter Offenheit verpflichten und alle wesentlichen Informationen wahrheitsgemäß und vollständig darlegen.

Ergebnisoffenheit: Das Mediationsverfahren orientiert sich nicht an vorgegebenen Lösungen, sondern steht vielmehr für offene, flexible, kreative und neue Lösungen.

Fünf Phasen einer typischen Mediation

- Zu Beginn wird eine offene und vertrauensfördernde Gesprächsatmosphäre geschaffen, indem die Prinzipien, Schritte und Ziele der Wirtschaftsmediation vom Mediator vermittelt werden.
- In der zweiten Phase stellen die Beteiligten ihre Sichtweise des Konflikts dar. Der Mediator unterstützt durch aktives Zuhören, Zusammenfassung und Formulierungshilfen das Erarbeiten aller Themen, für die die Parteien eine Lösung finden möchten.
- Anschließend werden in der dritten Phase die Interessen zu den einzelnen Themen geklärt. Der Mediator deckt die Hintergründe sowie verborgene Emotionen und Motive auf.
- Bei der Erarbeitung von Lösungsoptionen – der vierten Phase – sammeln und entwickeln die Beteiligten Lösungsvorschläge. Hierbei ist Kreativität und die Förderung der Ideenfindung wichtig. Die Vorschläge werden von den Parteien bewertet und sie einigen sich auf eine für alle Beteiligte interessengerechten und daher dauerhaft tragfähige Lösung.
- Die Mediation endet mit einer Abschlussvereinbarung, in der die Lösung schriftlich festgehalten wird.

Im Gegensatz zum Gerichtsverfahren erarbeiten die Parteien die Lösung selbst und streben eine für alle zufriedenstellende Konfliktbeilegung an. Dauer und Kosten sind dabei oftmals nur ein Bruchteil der alternativ anfallenden Gerichtskosten. Zudem ist Mediation zukunftsorientiert, damit die Parteien ggfs. auch weiterhin zusammenarbeiten können.

Als selbstbestimmte und schnelle Alternative zu Gerichts-, Schieds- und Schlichtungsverfahren sucht die Mediation den Konsens der beteiligten Parteien. Der Mediator unterstützt bei der Lösungsfindung. Die Konfliktparteien können sich auf das Verfahren verlassen, beide stehen hinter ihren eigenen Lösungen und schließen eine rechtsverbindliche Vereinbarung. Das gesamte Verfahren geschieht absolut vertraulich, die Öffentlichkeit ist ausgeschlossen.

Bei allen Angelegenheiten zur Konfliktbeilegung wollen wir, die Deutsche Wirtschaftsmediation, Sie unterstützen, schnell, vertraulich und kompetent eine Lösung mit Ihrem Konfliktpartner zu finden. Expertise in der Wirtschaftsmediation – die Kernkompetenz der DWM – finden Sie bei unseren regionalen Repräsentanten in ganz Deutschland. Sie decken spezialisierte Themenbereiche wie zum Beispiel Bauwesen, Unternehmensnachfolge, Zahlungsstreitigkeiten, innerbetriebliche Angelegenheiten, Vertragsangelegenheiten oder Umstrukturierungen an.

Wir beraten Unternehmen aller Größen und Branchen mit Schwerpunkt im Bereich mittelständischer Unternehmen. Unser Beratungsansatz geht von einer nachhaltigen und langfristigen Lösung aus. Beide Parteien sollen mit dem Ergebnis zufrieden sein und einer zukünftigen Zusammenarbeit positiv entgegenblicken.

Unsere Kooperationspartner und Mitarbeiter zeichnen sich nicht nur durch eine sehr gute Ausbildung und in der Praxis erworbener Kompetenz aus, sondern sind durch zahlreiche Veröffentlichungen und Vorträge, sowie Lehrtätigkeiten an Universitäten und Hochschulen auch wissenschaftlich in der Wirtschaftsmediation tätig.

Anwendungsgebiete

Zwischenbetrieblich

- Zahlungsstreitigkeiten
- Kunden und Lieferanten
- Wettbewerbsfragen
- Urheberrechtsfragen
- Vertragsangelegenheiten
- Kundenreklamationen
- Haftungs- und Gewährleistungsansprüche
- Konflikte mit Subunternehmern
- Im Franchising
- Konflikte bei Transaktionen, Kooperationen und Sanierungen

Innerbetrieblich

- Mobbingprobleme
- Change-Management-Prozesse
- Zwischen Teams und Führung
- Umstrukturierungen

Nachfolgeregelungen

- bei Betriebsübergaben
- bei Fusionen
- Auseinandersetzungen von Partnern und Gesellschaftern untereinander
- in Familienbetrieben
- in der Geschäftsleitung
- Arbeitnehmer / Arbeitgeber
- in Tarif- und Mitbestimmungsverhandlungen
- in Mitbestimmungs- und Tariffragen
- in Planungs- und Gestaltungsfragen

Arztpraxen

- Konflikte im Praxisteam
- Ärzte einer Kooperation
- Arzt und Patient

Bauwesen

- Vertragsanbahnung und -verhandlung
- Durchführung und Abschluss von Projekten

Familienmediation

- Unterhaltsforderungen
- Umgangs- und Sorgerecht
- Trennung, Scheidung
- Erbrecht
- Versicherungsrecht
- Kommunikation zwischen leiblichen und Adoptiv-/Pflegefamilien
- Verschiedene Generationen
- Ehen und Familien verschiedener Kulturen

Unternehmenssanierung

- Verteilungskonflikte
- Vertrauen zwischen Beteiligten
- Verhandlungsdilemma

Über den Autor:

Steffen Buck ist Wirtschaftsmediator und Prokurist der Deutschen Wirtschaftsmediation. Als Wirtschaftsingenieur stellt er eine Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Technik dar. Jeder Fachbereich spricht seine eigene „Sprache“ und will verstanden werden. Seine Aufgabe ist nun die Vermittlung und Übersetzung zwischen beiden Fachbereichen, um effizientes Arbeiten zu ermöglichen und Missverständnisse zu vermeiden. Das Interesse an zukunftsorientierten Lösungen für komplexe Problemstellungen sowie das Schaffen einer einheitlichen Verhandlungsbasis zwischen zwei unterschiedlichen Parteien, spiegelt sich auch in seiner Tätigkeit als Wirtschaftsmediator wider.