

## Mediation + Bankgespräche

## Alternative Konfliktlösung - Mediation statt teurer Gerichtsverfahren

Manche Gerichtsprozesse ließen sich vermeiden, wenn die Parteien sich frühzeitig für eine Mediation entscheiden würden.

Im Unternehmen XYZ herrscht dicke Luft. Seit einigen Wochen häufen sich Unmut und Missverständnisse zwischen Produktion und Entwicklungsabteilung. Der Umgangston im Team wird zunehmend rauer und schließlich kommt es zu einem heftigen Streit. Die Motivation der ganzen Abteilung leidet darunter.

Die Abteilungsleitung hat einen Mitarbeiter als Quertreiber im Verdacht und überlegt schon die Kündigung. Doch was, wenn der Mitarbeiter klagt und sich die Parteien vor Gericht auseinandersetzen müssen? Egal wie das Verfahren ausginge, wird es teuer und kostet Zeit und Nerven. Aus diesem Grund wird eine Mediatorin\* beauftragt. Nach einem Vorgespräch einigen sich die Abteilungsleiterin und Mediatorin, an einem Tag eine Teammediation an einem neutralen Ort durchzuführen.

Die Mediation hilft dabei, zwischen Unternehmen, Arbeitgeber und Arbeitnehmer Konflikte dauerhaft zu lösen. Die Mediatorin ist dabei unparteiische Vermittlerin und unterstützt beide Konfliktpartner dabei, ihre Lösung selbst zu finden. Dies erhöht die Identifikation mit der Lösung und wird daher eher eingehalten.

Zurück zum Praxisbeispiel: Die Streitpunkte im interdisziplinären Team sind Missverständnisse, Unausgesprochenes und alte Verletzungen. Der verdächtige Mitarbeiter hat sich dabei zum Sprachrohr einiger Kritiker ernannt und geriet deshalb in den Fokus der Abteilungsleitung. Die Positionen und Anliegen konnten geklärt werden, weil jeder wertfrei seine Sichtweise schildern konnte. Mit Hilfe der Mediatorin wurden die Störfaktoren beseitigt und Vereinbarungen für die zukünftige Zusammenarbeit getroffen.

Ungeklärte Konflikte verursachen mangelnde Motivation, einen hohen Krankenstand und eine Haltung „Dienst nach Vorschrift“. Dies verursacht hohe Kosten im Unternehmen. Nutzen Sie also das kreative Potential der Mediation, denn es bringt klare betriebswirtschaftliche Vorteile.

Das Europäische Institut für Wirtschaftsmediation in Wien hat 2005 in einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit herausgefunden, dass Konflikte mit Hilfe von Wirtschaftsmediation in einer durchschnittlichen Dauer von 8 – 24 Stunden gelöst sind.

Einige Steuerberater sind aus diesem Grund „Fachberater für Mediation“, um ihre Mandanten bei aktuellen Konflikten zu unterstützen. Weitere Infos finden Sie beim Bundesverband Mediation e.V. [www.bmev.de](http://www.bmev.de) und beim Bundesverband Mediation in Wirtschaft und Arbeitswelt [www.bmwa.de](http://www.bmwa.de)

Inge Münzenloher

Dipl.Sozialpädagogin (FH)  
Master of Social Management  
Business Coach, Mediatorin coacht  
Unternehmen und Unternehmer  
[www.cocon-online.com](http://www.cocon-online.com)

\* Mediatorin steht in diesem Artikel aus Gründen der Lesbarkeit stellvertretend für die weibliche und männliche Form von Mediator/in. Bildquelle „Bildfabrik Tegernsee“



## Das Kreditgespräch – Horror oder Heimspiel?

In einer dreiteiligen Serie »lotsen« wir Sie durch die Untiefen des Bankgespräches!

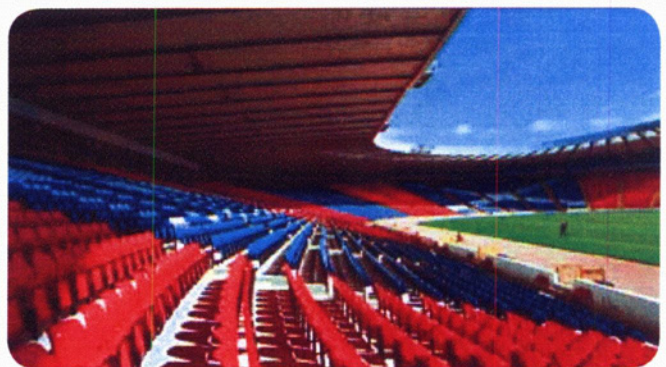
### Teil 2: Die sieben Bausteine der optimalen Zusammenarbeit

#### 1. Die Tagesordnung – Leitfaden für beide Seiten

Stimmen Sie vor dem Treffen eine Tagesordnung ab. Welche Themen wollen Sie in welcher Reihenfolge besprechen? Das hilft Ihnen auch, Ihre Unterlagen für das Gespräch zur Hand und Ihre Argumente „griffbereit“ zu haben.

#### 2. Offenheit siegt

Stärken Sie Ihre Glaubwürdigkeit und das Vertrauen der Bank in Sie durch Offenheit beim Informationsaustausch. Verheimlichen Sie gerade in Krisenzeiten kritische Positionen nicht. Frühzeitige Information stärkt das Vertrauen der Bank in Sie!



#### 3. Bieten Sie Lösungsansätze

Zeigen Sie Ihrer Bank, dass Sie sich – zusammen mit Ihrem Steuerberater – eigene Gedanken zur Lösung gemacht haben. Welche Maßnahmen haben Sie schon ergriffen, um z. B. die Kontoüberziehung zu vermeiden/ zu verringern?

#### 4. Keine Zusagen unter Zeitdruck

Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen – und tun Sie das auch nicht mit dem Bankberater. Sagen Sie immer nur das zu, was Sie auch unbedingt halten können. Ihre Zuverlässigkeit – besonders bei Terminen – ist oft entscheidend!