



**Konsens**

Verein zur Förderung der Mediation  
in Niedersachsen

## Ergebnisthesen für die Foren des Nds. Mediationstages 2005

### FORUM 1: Trotz Streit - Wir wollen weiter Geschäfte miteinander machen: Wirtschaftsmediation!

Moderation: Silke Riedel, Mediatorin, imug Beratungsgesellschaft Hannover  
Impuls: Christian Graf, Leiter Geschäftsbereich Recht & Fairplay, Handelskammer  
Hamburg

1. Marketing für Wirtschaftsmediation muss, um KMU's zu erreichen, konkret auf die speziellen Vorteile dieses Verfahrens eingehen und sie aktiv kommunizieren: Zeitersparnis, geringere Kosten als bei Gerichtsverfahren und die Möglichkeit, maßgeschneiderte Problemlösungen zu erarbeiten.
2. Geeignete Mediatoren im Bereich der Wirtschaftsmediation können sowohl juristisch ausgebildete oder Personen mit einem sozial-psychologischen Hintergrund sein. Juristische Kenntnisse sind kein Muss, da zumeist Anwälte der Streitparteien ohnehin aktiv beteiligt oder im Hintergrund involviert sind.
3. Im Vergleich zum Gerichtsverfahren ist Wirtschaftsmediation besonders dann attraktiv, wenn der Streitwert hoch ist (> 10.000 EUR) und die zusätzlichen Chancen (bzgl. Tempo des Verfahrens, Kreativität, Diskretion, emotionaler Ausgleich, Erhalt von Geschäftsbeziehungen) gegenüber dem Risiko des Scheiterns hoch sind.
4. Mediation in Unternehmen wird dann schwierig, wenn der Konflikt bereits zu weit eskaliert ist oder die Geschäftspartner keinerlei Interesse mehr an einer Fortführung der Geschäftsbeziehung haben.
5. Neutrale Promotoren, wie Handelskammern, Gerichte, Steuerberater, Ministerien können den geeigneten Rahmen schaffen, um mehr Unternehmen von der Vorteilen der Wirtschaftsmediation zu überzeugen.
6. In neue Verträge sollte bereits von Beginn an eine Mediationsklausel mitaufgenommen werden, um im Falle von Schwierigkeiten und Konflikten sofort auf eine alternative Lösung der Konfliktbeilegung im Sinne aller Beteiligten zurückgreifen zu können.