

Gruppe 16

Mediation in B2B-Konflikten

In dieser Arbeitsgruppe sollten Ideen entwickelt werden, wie Mediation in Konflikten zwischen Wirtschaftsunternehmen mehr Raum verschafft werden kann.

Abbau von Vorbehalten

Untersucht wurde, warum Mediation gerade in Wirtschaftskreisen noch immer auf verbreitete Vorbehalte stößt. Hierfür wurden u.a. ausgemacht:

- Unsicherheit, was die Beteiligten in diesem Verfahren erwartet
- Die Befürchtung, durch das Anbieten von Mediation Schwäche zu zeigen
- Die Hemmung, eigene Verhandlungskompetenz abzugeben

Vorschläge zur Förderung der Akzeptanz

- Mehr Information über den Ablauf und die Vorzüge von Mediationsverfahren
- Wirtschaftliche Notwendigkeit rascher Lösung aufzeigen (z.B. bei Insolvenzgefahr)
- Möglichkeit kreativer Lösungen aufzeigen (nicht nur „hopp oder top“)
- Vorteil des Erhalts von Geschäftsbeziehungen betonen
- Klare Verfahrensregeln vereinbaren und durch strikte Verfahrensleitung umsetzen

Weitere Diskussionspunkte

- Bedeutung von Referenzen (und Umgang mit Vertraulichkeit)
- Andere Benennung als „Mediation“
- Eignung (ehemaliger) Berufsrichter als Wirtschaftsmediatoren
- Freiwillige Selbstverpflichtung zu Mediationsteilnahme

Quintessenz

Im Wirtschaftsverkehr ist es für die Akzeptanz von Mediation besonders wichtig, durch Information über das Verfahren und seine Vorzüge Vorbehalte abzubauen.

Moderatorin: Rechtsanwältin Melanie Sandhöfer