



NADINE GRECK
WIRTSCHAFTSMEDIATION

München, 8. Januar 2021



Nadine Greck | Mediatorin für Wirtschaft & Familie | NG Mediation

[Nadine Greck](#) | Mediatorin für Wirtschaft & Familie | NG Mediation

Master of Mediation & zertifizierte Mediatorin | Lean Six Sigma Black Belt | Diplom-Kauffrau

Partnerin omegaconsulting | Leiterin Fachreferat Wirtschaft Deutsche Stiftung Mediation | Akkreditierte
Wirtschaftsmediatorin IHK München & Oberbayern

Konfliktlösung als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

Konflikte kosten. Geld. Zeit. Energie.

Dies gilt sowohl im Sinne von „New Work“ als auch im Sinne von „Classic Work“.

Gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen spielt eine gute (Arbeits-) Beziehung zwischen der Leitung und den Mitarbeitenden eine entscheidende Rolle. Selbstverständlich profitieren auch Konzerne von Mitarbeitenden, die gerne in ihrem Unternehmen arbeiten.

Nadine Greck – Ihre Mediatorin für Wirtschaft und Familie in München | www.ng-wirtschaftsmediation.de
kontakt@ng-mediation.de | Festnetz & Mobil: +49 (0)89 2441 67639 (auch WhatsApp)



NADINE GRECK WIRTSCHAFTSMEDIATION

Die Unternehmensberatung KPMG stellte in ihrer Konfliktkostenstudie¹ fest:

- Mitarbeiter beschäftigen sich 10-15 % ihrer Arbeitszeit mit Konflikten.
- Führungskräfte investieren sogar 30-50% ihrer Zeit in Konflikte und deren Folgen.
- Und somit belasten Konflikte 20% der Personalkosten eines Unternehmens.

Der AOK Fehlzeitenreport 2019² ergab, dass die Behandlungskosten und Ausfälle am Arbeitsplatz, die durch Konflikte verursacht werden, eine volkswirtschaftliche Belastung in Höhe von 40 Milliarden Euro pro Jahr zur Folge hat.

Diese Zahlen sind immens – und zwar sowohl wirtschaftlich als auch menschlich gesehen.

Für mich bedeutet das: eine Konfliktlösung kann ein wirtschaftlicher und menschlicher Erfolgsfaktor sein.

Meine Vision ist es, dass eine Wirtschaftsmediation genauso selbstverständlich in Anspruch genommen wird, wie ein Training oder Coaching.

Dies sind einige mögliche Anzeichen für (kalte und unterschwellige) Konflikte:

- Grüppchenbildung
- Schleppende Projektfortschritte
- Die Mitarbeitenden beschäftigen sich mehr mit sich selbst als mit ihrer eigentlichen Arbeitsaufgabe
- Erhöhte Krankmeldungen
- Fluktuation.

Was kann eine Wirtschaftsmediation nun für Sie tun? Ein Fallbeispiel.

Stellen Sie sich vor, Sie sind Eigentümer eines Unternehmens. Nun denken wir gemeinsam über verschiedene Varianten nach. Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen, möglicherweise im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Für die Nachfolge kommen vielleicht auch Familienmitglieder, Mitarbeitende, Investoren oder Geschäftspartner in Frage. Oder Sie suchen nach einer Kombination.

Wenn Sie das Unternehmen abgeben möchten, treffen mindestens zwei Perspektiven aufeinander. Sie übergeben ein Lebenswerk. Sie sehen den Wert Ihres Unternehmens anhand der Zahlen Ihrer Bilanz, aber auch mit Ihrem Herzen und mit Ihrer Erinnerung. Sie sehen die Zeit und die Kraft, die Sie persönlich in den

¹ Quelle: KPMG Konfliktkostenstudie: https://kpmg-law.de/content/uploads/2018/07/2009_Konfliktkosten_Reibungsverluste_in_Unternehmen.pdf

² Quelle: <https://www.wido.de/publikationen-produkte/buchreihen/fehlzeiten-report/>
Nadine Greck – Ihre Mediatorin für Wirtschaft und Familie in München | www.ng-wirtschaftsmediation.de
kontakt@ng-mediation.de | Festnetz & Mobil: +49 (0)89 2441 67639 (auch WhatsApp)



NADINE GRECK WIRTSCHAFTSMEDIATION

vergangenen Jahren in Ihr Unternehmen investiert haben. Sie sehen also einen bestimmten Wert Ihres Unternehmens – Wert im wahrsten Sinne des Wortes.

Ein interessierter Käufer sieht den möglichen Kauf Ihres Unternehmens als „Management Buy-In“. Er stellt sich die Frage, was dieses Unternehmen „wert ist“ und was er sich leisten kann und möchte.

Bereits an diesem Punkt kann es zu verschiedenen Wert-Vorstellungen kommen.

Menschen kaufen von Menschen. Treffen jedoch unterschiedliche Positionen, Bedürfnisse und Werte aufeinander, kann das zum Scheitern eines Geschäftsabschlusses führen.

Wenn Sie eine Nachfolge für Ihr Unternehmen suchen, spielen auch hier Ihre Wertvorstellungen und Ihre Erwartungen eine große Rolle. Wenn Sie sich wünschen, dass ein oder mehrere Familienmitglieder die Leitung Ihres Lebenswerkes übernehmen, entspricht dies möglicherweise nicht den Interessen der benannten Nachfolger – oder nicht in allen Teilen.



Unternehmensnachfolge mit einer Wirtschaftsmediation als Verhandlungsbegleitung

Denkbar ist vielleicht auch eine Aufteilung der Unternehmensleitung, etwa mit einem externen Prokuristen und einem Familienmitglied. Darüber hinaus gilt es zu entscheiden und zu verhandeln, ob und wie Sie den Übergang begleiten und gestalten möchten. Schrittweise oder von einem Tag auf den anderen? Und: Wie wünschen es sich Ihre Nachfolger beziehungsweise Interessenten?



NADINE GRECK WIRTSCHAFTSMEDIATION

Auch für einen Käufer sind das Themen, die es zu besprechen gilt. Insbesondere dann, wenn es möglicherweise gegenseitige versteckte Anforderungen, Werte, Erfahrungen und Erwartungen gibt.

Sie möchten als Verkäufer oder Erblasser zum Beispiel sicherstellen, dass Ihre Mitarbeitenden über 60 Jahre bis zum Eintritt in die Rente im Unternehmen verbleiben können. Weil Ihnen soziale Verantwortung wichtig ist.

Wann kann eine Wirtschaftsmediation stattfinden?

Eine Wirtschaftsmediation muss nicht erst dann in Anspruch genommen werden, wenn Konflikte eskaliert oder bereits unterschwellig vorhanden sind. Sie kann dann in Anspruch genommen werden, wenn es allen Beteiligten darum geht, neue nachhaltige Regelungen für die Zukunft im Dialog zu schaffen. Sehen Sie es als eine **Verhandlungsbegleitung**.

In Ihren Gesprächen festigen Sie Ihre vertrauensvolle (Geschäfts-) Beziehung durch individuelle Verhandlungen, die die Interessen und Möglichkeiten aller Beteiligten abdecken. Und das kostengünstig innerhalb kürzester Zeit.

Solche Verhandlungen im Rahmen einer Wirtschaftsmediation finden in vielen Bereichen Anwendung: bei Unternehmensnachfolgen und Unternehmenszusammenschlüssen, innerbetrieblich oder zwischen Geschäftspartnern. Oder auch bei einem Erbfall, und das bereits im Vorfeld, um seinen Nachlass im gegenseitigen Einvernehmen zu gestalten.

Wie verläuft eine Wirtschaftsmediation eigentlich?

Eine Mediation ist ein strukturiertes Gespräch. Ihr Mediator führt Sie durch dieses Gespräch und ist dabei gleichermaßen für alle Beteiligten da. Sie sprechen in einem vertraulichen Umfeld miteinander. Zunächst sammeln Sie die Themen, für die Sie gemeinsam neue Regelungen für die Zukunft erarbeiten möchten.

Anschließend tauschen Sie sich gegenseitig über Ihre jeweiligen Interessen aus. Danach sammeln Sie gemeinsam Lösungsoptionen, bewerten diese und verhandeln Ihre Lösung miteinander – selbstbestimmt und eigenverantwortlich. Planen Sie insgesamt etwa 10 Stunden für eine Mediation ein.

Was können Sie als UnternehmerIn, Führungskraft oder MitarbeiterIn tun, um erfolgreich angespannte Situationen zu lösen?

- Investieren Sie in sich und entwickeln Sie sich in den Bereichen Kommunikation und Konfliktlösung weiter.
- Beauftragen Sie eine Wirtschaftsmediation.
- Lassen Sie sich in Zeiten von unternehmerischen Veränderungen von Experten begleiten.



NADINE GRECK WIRTSCHAFTSMEDIATION

- Die ehrenamtlichen Mitarbeitenden der [Deutschen Stiftung Mediation](#) kommen gerne (virtuell) zu Ihnen, um Sie und Ihre Kolleg*innen unentgeltlich über das Thema zu informieren. Wie eine Wirtschaftsmediation aussehen kann, zeigt die Stiftung etwa in einer [fünfteiligen Serie zu „Mediation im Unternehmen“](#), die im YouTube-Kanal veröffentlicht wird.
- Und: auch die deutschen IHKs haben Mediationsstellen. Eines der größten ist das [IHK MediationsZentrum](#) in München mit einem eigenen Mediatorenpool, der [hier online](#) einsehbar ist. Ansprechpartnerin in der Geschäftsstelle ist Franziska Edlin Tel: 089-5116-1490.

Auch die omegaconsulting hat die Vorteile einer Wirtschaftsmediation erkannt und wendet sie nun selbst an. Dazu Frau und Herr Baumer, Geschäftsführer der omegaconsulting: „Seit über 20 Jahren sind wir auf Merger & Acquisitions im Mittelstand spezialisiert. Wir bringen zusammen, was zusammenpasst. Und dabei begleiten wir unsere Kunden nicht nur bis zum Notartermin, sondern auch darüber hinaus. Denn gerade bei einem Unternehmenszusammenschluss oder bei einer Unternehmensnachfolge sind Expertise und Diplomatie gefragt. Hier gibt es oft unterschiedliche Erwartungen und Interessen, die zu Konflikten und Uneinigkeiten führen können. Ein ausgeklügeltes Projektmanagement kombiniert mit mediativen Methoden erleichtern und unterstützen den Übergang für alle Beteiligten.“

Fazit: Durch das Erkennen, Bearbeiten und Lösen von Konflikten und angespannten Situationen erreichen wir:

- Zufriedene und motivierte Mitarbeitende und Führungskräfte.
- Eine nachhaltige Senkung von Konfliktkosten.
- Steigerung der Arbeitseffizienz.

Persönlich wünsche ich mir, dass Teams sinnhaft, motiviert und erfolgreich zusammenarbeiten, ohne dabei von kalten, unterschwelligem oder heißen Konflikten belastet zu werden.