



Kooperationspartner



**Bundesverband
Mediation
in Wirtschaft
und Arbeitswelt**

Interview mit Anita von Hertel, Vorstandssprecherin des BMWA

BMWA: Frau von Hertel, Sie wurden soeben zur weiteren Vorstandssprecherin des BMWA gewählt: Wie sehen Sie den Verband derzeit?

Anita von Hertel: Wir Wirtschaftsmediatoren arbeiten gern mit Metaphern: Ich sehe den BMWA 1999 als Schatztruhe: voller Potenzial – aber von den relevanten Kreisen noch weitgehend unentdeckt.

Der Verband vereint Kompetenzen aus den unterschiedlichsten Bereichen: Juristen, Betriebswirte, Psychologen, Naturwissenschaftler ... mit den verschiedensten wirtschaftsorientierten Spezialfeldern. Der interdisziplinäre Zusammenschluss schafft einen qualitativen Rahmen für ein gegenseitiges Synergie- und Förderungspotenzial.

BMWA: Wie werden Sie als neue Vorstandssprecherin mit dieser „Schatztruhe BMWA“ umgehen?

Anita von Hertel: Drei Dinge sind mir und meinen Vorstandskollegen, die sich seit der Gründung des Verbands intensiv für die Wirtschaftsmediation eingesetzt haben, besonders wichtig:

1. Die Schatzkiste wird mobil: „BMWA on tour“.
2. Der BMWA verteilt „Schatzkarten“ und lässt sich finden: BMWA in den Medien.
3. Der BMWA hilft, Diamanten zu schleifen, und gibt ihnen selbst Schliff: BMWA sichert Qualität.

Projekt Nr. 1: Projekt „BMWA on tour“: Dabei handelt es sich um Vortragsreisen der Verbandsmitglieder von München bis Mecklenburg. Ziel ist die weitere Verbreitung der erforderlichen Kenntnisse über Wirtschaftsmediation. Gäste sind Entscheidungsträger und Berater aus den Bereichen Recht, Wirtschaft und Steuern sowie Unternehmer, zukünftige Erblasser, potenzielle Konfliktparteien; also alle diejenigen, die Konflikte wirtschaftlich sinnvoll und effizient lösen wollen, sollen oder müssen.

Potenzielle Interessentenkreise für einen Mediationsvortragsabend schicken eine E-mail an info@bmwa.de oder rufen die Geschäftsstelle an – und „BMWA on tour“ informiert.

Projekt Nr. 2: Multiplikatoren erhalten Informationen. Der BMWA macht das Potenzial seiner Mitglieder publik.

Stichwort ist hier die Intensivierung der Medienarbeit, auch im Internet. Diese Informationen sind unter www.bmwa.de erhältlich – zum Ansehen, Ausdrucken, Verbreiten und Kommentieren. So können interessierte Personenkreise die im konkreten Fall passenden Wirtschaftsmediatoren/-mediatorinnen finden und wissen,

wann es sinnvoll ist, Wirtschaftsmediatoren/-mediatorinnen zu engagieren.

Projekt Nr. 3: Dieses Projekt dient der Qualitätssicherung, insbes. der weiteren Etablierung qualitativer Standards, der Weiterbildung durch Seminare, regelmäßige Übung auch und gerade komplexer und schwieriger Mediationssituationen in Workshops etc. sowie Supervision: Jeder Wirtschaftsmediator kann über die BMWA-Hotline info@bmwa.de und telefonisch (unter Tel. 01 77/5 36 79 11) die aktuellen Supervisoren-Nummern erfahren und Supervision in Anspruch nehmen. (Die erste halbe Stunde ist übrigens kostenlos.)

BMWA: Frau von Hertel, Sie persönlich sind nicht nur als Wirtschaftsmediatorin und Anwältin aktiv. Sie leiten auch eine Akademie für Recht, Wirtschaft und Steuern, halten Seminare in insgesamt fünf europäischen Sprachen und haben in den vergangenen fünfzehn Jahren viele Juristen und Wirtschaftsakademiker aus- und weitergebildet. Was halten Sie für die wichtigsten Faktoren einer guten Juristen- und Mediatoren-Ausbildung in Europa?

Anita von Hertel: Wenn wir von Ausbildung sprechen, ist natürlich grundsätzlich zwischen der Grundausbildung von Juristen, Psychologen etc. einerseits und der aufbauenden Mediationsausbildung andererseits zu unterscheiden. Besonders der praktischen Aus- und Weiterbildung von Mediatoren kommt ein hoher Stellenwert zu. Dass 200 Stunden Theorie und ein bisschen Praxis nicht ausreichen, um auf professionelle Mediationsarbeit umfassend vorbereitet zu sein, bedarf unter praktizierenden Mediatoren kaum noch der Erwähnung. Unser Einsatz für Qualitätssicherung in Europa steht in enger Zusammenarbeit mit den europäischen Kolleginnen und Kollegen.

Die sieben wichtigsten Faktoren hierfür sind:

1. gute Trainer;
2. klare Strukturen;
3. ausgereifte Methodik;
- 4.-6. Übung, Übung, Übung;
7. Supervision.

Die Fähigkeit, auch hochgradig zerstrittene Geschäftspartner zu einer Einigung zu führen, setzt – je nach Eskalationsstufe – unendlich viel mehr voraus als ein paar Wochenendseminare. Wenn Sie beispielsweise mit Konfliktpartnern arbeiten, für die gar die Schadensabsicht im Vordergrund steht (sogar ein Eigenschaden mit in Kauf genommen wird), haben Sie ohne Kenntnis der erforderli-

chen Interventionsmodule und ohne deren flexible und gewandte Beherrschung überhaupt keine Chance.

Dazu kommt die Fähigkeit, Inkongruenzen zu erkennen, zu verbalisieren und zu helfen, entsprechende Vertragsbedingungen festzulegen.

BMWA: Können Sie das praktisch erläutern?

Anita von Hertel: Sie kennen es aus Mediationen wie aus dem ganz normalen Leben: Jemand sagt „Ja“. Und während Sie dies hören, nehmen Sie zugleich ein unbewusstes Kopfschütteln und/oder andere Signale wahr, die Einwände zum Ausdruck bringen.

Sehr heikel wird es, wenn schlecht ausgebildete Mediatoren dies – auch in den häufig eher subtilen Ausprägungen – nicht erkennen. Was genau geschieht, wenn jemand nicht professionell genug ausgebildet ist, um sein Augenmerk auf essenzielle Feinheiten richten zu können? Einwände, die in der Lösung nicht berücksichtigt werden, haben bekanntermaßen die Eigenschaft, die vermeintliche Win-Win-Lösung nachträglich wieder zu Fall zu bringen. Eine erneute Eskalation des Konflikts ist die Folge. Solche Parteien sagen später verständlicherweise: Mediation? Nie wieder.

Denn natürlich ist der Nutzen der Mediation vor allem ihr tragfähiges Ergebnis. Nur Erfolgsfaktoren werden langfristig in Wirtschaft und Arbeitswelt für eine Durchsetzung der Mediation sorgen.

BMWA: Frau von Hertel, Sie haben immer wieder auf die Relevanz der Erfolgsfaktoren hingewiesen. In diesem Zusammenhang hat der von Ihnen auf dem Mediationskongress in Oldenburg eingebrachte Begriff vom „Weichling“ intensive Diskussionen ausgelöst: Ist Wirtschaftsmediation aus Ihrer Sicht denn nun eher etwas für „konfliktscheue Weichlinge“?

Anita von Hertel: Der Hintergrund ihrer wichtigen Frage „Wer nimmt Wirtschaftsmediation in Anspruch – und welches Image verbindet sich damit?“ wird eines der maßgeblichen Kriterien in der Zukunft der Mediation sein. Wie immer wieder zu Recht angeführt wird, besteht eine der wesentlichen Funktionen von Gerichtsverfahren darin, Schwache zu schützen. Daraus ergibt sich im Umkehrschluss: Wer Wirtschaftsmediation in Anspruch nimmt, ist stark genug, um seine Interessen selbst bestmöglich zu verteidigen – und möglichst zu einem Kooperationsgewinn zu führen. Die erfolgreichsten Verhandler sind hart in der Sache und weich zu den Menschen.

BMWA: Gibt es aus Ihrer Sicht mehr oder weniger geeignete Mediationsformen für unterschiedliche Konstellationen?

Anita von Hertel: Für viele Konstellationen genügt es, wenn die Parteien – gegebenenfalls unterstützt durch Berater mit Fachwissen, juristische und steuerliche Berater, die während des Verfahrens konsultiert werden, mit einem Mediator „im Dreieck“ arbeiten. Auch das erweiterte „Mediations-Dreieck“ mit anwesenden Rechtsanwälten ist in einigen Fallkonstellationen sehr sinnvoll.

Komplexe Konfigurationen lösen sich besonders gut im „Mediations-Karo“. Wir bitten die beiden Konfliktparteien einander gegenüber Platz zu nehmen: Die beiden Mediatoren (z. B. ein Mediator mit technisch-naturwissenschaftlicher Ausbildung und eine Mediatorin mit juristischer Ausbildung) sitzen einander ebenfalls gegenüber. Die vier bilden das „Mediations-Karo“. Der Vorteil besteht in einer systemischen und fachlichen Balance, die die Einigungsprozesse nach unserer Erfahrung deutlich fördert und eine besonders solide Basis für einen praktisch und juristisch durchdachten Vertragsabschluss schafft. In internationalen Pharma-Mediationen, Software-Mediationen, Baurechtsmediationen, Erbmediationen etc. wird neben einem Juristen ein Spezialist des betroffenen Fachgebiets eingesetzt. Das Verfahren ist zwar nicht billig, aber effizient. Und der Erfolg entscheidet.

BMWA: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Zukunft der Wirtschaftsmediation in den nächsten Jahren entwickeln?

Anita von Hertel: Zwei Aspekte sind nach meiner Auffassung für die Durchsetzung der Wirtschaftsmediation entscheidend: Zunächst müssen Wirtschaftsmediatoren in großem Umfang erfolgreiche Arbeit leisten. Zudem müssen Erfolgsstories, klare Fakten erfolgreicher Wirtschaftsmediationen Allgemeingut werden. Dann wird Wirtschaftsmediation als echte Alternative akzeptiert. Um dies zu erreichen, werden Information und Engagement der beteiligten Menschen besonders wichtig sein.

Die Zeit ist reif für professionelle Wirtschaftsmediation in großem Umfang. Und wer gute Ideen zur rechten Zeit vertritt, gewinnt nachhaltig Publizität, Zustimmung und die Herzen der Menschen.

BMWA: Frau von Hertel, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Kontaktadresse:
Anita von Hertel,
Rolfinckstraße 12 A,
22391 Hamburg,
Tel. 0 40/5 36 79 11 und 01 77/5 36 79 11,
hertel@bmwa.de

WeiterbildungsWorkshopWirtschaftsmediation des BMWA Februar 2000:

Thema: Systemische Mediation und Marketing
Referenten: Dr. Bishop, Dr. Risse, K.-H. Risto
Termin: 4. Februar 17.00–21.30 Uhr,
5. Februar 9.00–15.00 Uhr
anschließend BMWA-Arbeitsgruppen

Preis: 245,00 DM für Nichtmitglieder, 95,00 DM für Mitglieder
(Rabatt für Buchung bis 10. 1. 2000)
Veranstaltungsort: Kassel
Veranstalter: BMWA, c/o Rechtsanwältin Martina Wurl,
Am Kamp 5, 18209 Bad Doberan, Tel.: 03 82 03/91 23-0