

Die Einsatzfelder von Schönenberger Mediation

1. Unternehmensnachfolge

Eine Unternehmensnachfolge ist ein komplexer Prozess. Dieser Prozess wirft nicht nur steuer-, gesellschafts- oder arbeitsrechtliche Fragen auf, denn hinzu kommen familiäre, erbrechtliche und psychologische Herausforderungen, welche einen intensiven Kommunikationsprozess erforderlich machen – auch über vordergründig vermeidlich gesellschaftliche und familiäre Tabus.

Ein besonderes Augenmerk im Klärungsprozess verdienen dabei die Hoffnungen und Befürchtungen sowie generelle Erwartungen der Beteiligten. Diese Erwartungen bestimmen den Verlauf der Mediation.

Familienunternehmen sind hinsichtlich der Themen, Problemlösungsstrategien und Herausforderungen eng mit familiären Themen verbunden. Dabei agieren und argumentieren die Beteiligten stets in mehreren – teilweise widersprüchlichen – Rollen.

Anwendungsbereiche (nicht abschliessend):

- Konflikte zwischen Patron und Nachfolger
- Konflikte zwischen Patron und Geschäftsleitung und/oder Mitarbeitenden
- Konflikte zwischen den Nachfolgern
- u.v.m.

Gründe für das Mediationsverfahren:

- Es soll eine positive zukunftsfähige Geschäftsnachfolge gefunden werden
- Es sollen unterschiedliche Perspektiven und Erwartungen (Hoffnungen und Befürchtungen) gebündelt werden und im Kommunikationsprozess gehalten werden
- Es soll eine einvernehmliche und verbindliche Entscheidung herbeigeführt werden - u.v.m.

2. Wirtschaft und Arbeitswelt

An Orten, an welchen Personen miteinander agieren und die Wirklichkeit unterschiedlich wahrnehmen, wo unterschiedliche Interessen aufeinandertreffen, da entstehen unweigerlich Konflikte.

Konflikte sind etwas Normales. Sie lassen sich nicht vermeiden. Es besteht also nicht der Anspruch, Konflikten aus dem Weg zu gehen, sondern die zwangsläufig entstehenden Konflikte aufzudecken und sodann einvernehmlich, dauerhaft und für alle Beteiligten zufriedenstellend zu lösen.

Hinsichtlich Konflikte in Unternehmen lassen sich insbesondere drei Arten unterscheiden:

- Konflikte des Unternehmens mit anderen Unternehmen (b2b)
- Konflikte des Unternehmens mit nicht-gewerblichen (privaten) Verbrauchern (b2c)
- Konflikte im Unternehmen selbst

Ursachen für Konflikte zwischen Unternehmen (b2b) sind neben emotionalen Gründen meistens Sachkonflikte. Dabei spielen die persönlichen Beziehungen zu Beginn des Konflikts meistens eine untergeordnete Rolle; je länger die Auseinandersetzung dauert, gewinnen sie jedoch zunehmend an Bedeutung.

Konflikte zwischen Unternehmen und nicht-gewerblichen Kunden (b2c) werden auch als Verbraucherkonflikte bezeichnet. Dabei geht es meistens um vertragliche Verpflichtungen zwischen Verbraucher und Unternehmen aus online als auch offline geschlossenen Kauf-, Dienstleistungs- oder Werkverträgen und dies namentlich aus allen Wirtschaftssektoren.

Konflikte im Unternehmen selbst werden auch als innerbetriebliche Konflikte benannt. Entsprechende Konflikte beruhen oft auf Beziehungsstörungen, welche hinter der Auseinandersetzung um ein Sachproblem verborgen werden. Sachprobleme im innerbetrieblichen Kontext werden häufig von persönlichen Emotionen begleitet. Auch wenn die Kommunikation zwischen den Parteien erschwert ist und ein Konflikt schon lange schwelt, sind die Parteien auf eine Kooperation angewiesen, denn sie müssen weiter zusammenarbeiten. Innerbetriebliche Konflikte können innerhalb bestimmter Organisationseinheiten (z.B. innerhalb einer Abteilung) auf mikrosozialer Ebene, aber auch zwischen Organisationseinheiten (z.B. zwischen zwei Abteilungen) oder über Mittelspersonen auf der mesosozialen Ebene ausgetragen werden.

Anwendungsbereiche (nicht abschliessend):

- Konflikte zwischen zwei Unternehmen (b2b)
- Konflikte zwischen einer Unternehmung und Endkunden (b2c)
- Konflikte innerhalb einer Organisationseinheit/Abteilung
- Konflikte zwischen zwei Organisationseinheiten/Abteilungen
- Konflikte zwischen zwei Mitarbeitenden und einem Vorgesetzten
- Konflikte zwischen den Unternehmensgesellschaftern
- Konflikte während oder nach einer Fusion von Unternehmen/Organisationseinheiten
- u.v.m.

Gründe für das Mediationsverfahren:

- Es soll die geschäftliche Beziehung weitergeführt werden
- Es soll gemeinsam eine Zukunft geplant angegangen werden

- Es soll Kundenzufriedenheit erreicht werden
- Es sollen Beziehungen zu Kunden/key accounts bestehen bleiben
- Es soll das positive Image der Unternehmen aufrecht erhalten bleiben
- Es soll das umfassende Know How in der Unternehmung/im Team bewahrt werden und bleiben
- Es soll der Kopf und Bauch wieder frei werden für Aufgaben. Kapazitäten werden frei
- Es soll sich das Arbeitsklima weiter positiv entwickeln
- u.v.m.

3. Privater Bereich und Gesellschaft

Anwendungsbereiche (nicht abschliessend):

- Familie / Kinder / Beziehung / Partnerschaft
- Trennung / Scheidung
- Wohnen / Nachbarschaft
- Stockwerkeigentum / Miete
- Ausbildung / Schule
- Sport / Verein / Freizeit
- Generationen / Alter / Gesundheit
- Erbschaft
- Interkulturelles Zusammenleben