

Die Vorteile für Unternehmen liegen auf der Hand: Mediation – die einvernehmliche Lösung von Konflikten mithilfe eines neutralen Dritten – spart Zeit und Geld, der Konflikt wird umfassend und nachhaltig gelöst.

Anfangs war es Sympathie. „Wir haben uns persönlich gut verstanden“, sagt Robert Walters, Gründer und Geschäftsführer der Münchner Bildagentur und Fotocommunity PantherMedia GmbH, über seinen früheren Mitgesellschafter Peter Pietsch, Inhaber der Münchner Werbeagentur Strukturplan. Als sich beide vor drei Jahren kennen lernten, waren sie sich schnell einig: Eine geschäftliche Zusammenarbeit könnte für beide nützlich sein. Ende 2005 stieg Peter Pietsch als Gesellschafter bei PantherMedia ein. Das junge, stark expandierende Unternehmen sollte von seinem Know-how im Bereich Public Relation und Marketing profitieren, im Gegenzug sollte er dafür nach und nach mehr Geschäftsanteile erhalten. Doch nach einigen Monaten gibt es Differenzen. „Es gab unterschiedliche Auffassungen über die Unternehmensstrategie“, sagt Peter Pietsch. Nach vielen Gesprächen und Abmahnungen steht nach einem Jahr fest: Eine weitere Zusammenarbeit ist nicht mehr möglich. Beide Parteien befragen ihre Anwälte, die sich in ihrem Urteil einig sind: Die Verträge sind hoch kompliziert. Ein Rechtsstreit kann daher recht langwierig sein, der Ausgang völlig offen.

Die Kontrahenten entscheiden sich für eine Alternative: Sie wollen es mit einer Mediation versuchen. Walters wendet sich deshalb an das MediationsZentrum der IHK. Gesucht wird ein neutraler Dritter, ein Mediator, der sowohl auf Gesellschafts-, Medien- und Arbeitsrecht spezialisiert ist als auch die Branche kennt. Die IHK empfiehlt Prof. Dr. Mathias Schwarz, einen im Bereich Medien und Internet erfahrenen Anwalt und Mediator, der auch als Wirtschaftsprüfer tätig ist.

„Prof. Dr. Schwarz hat alle unsere Vorstellungen erfüllt“, sagt Walters.

Äußerst kurzfristig, schon nach zwei Tagen, findet das erste Mediationsgespräch statt. In entspannter Atmosphäre treffen sich die Kontrahenten in der Kanzlei auf neutralem Boden zu einem langen, intensiven Gespräch. Beide Parteien wissen die Neutralität und den Sachverstand des Mediators sehr zu schätzen. „Im Gespräch haben sich die verhärteten Positionen aufgelockert“, sagt Peter Pietsch. „Jeder hat seine Situation reflektiert und versucht, auch die Sichtweise des anderen zu verstehen.“

Es gilt, eine sinnvolle gesellschaftsrechtliche und steuerliche Lösung zu finden. Während anfangs die Lösungsvorschläge noch weit auseinandergehen, zeigen beide Seiten auch sehr deutlich, dass sie nach einer Einigung suchen, meint Mediator Schwarz. Am Ende eines anstrengenden, aber produktiven Tages gelingt dann auch die Annäherung: Zusammen finden die drei eine gemeinsame Lösung. Die zweite Sitzung dauert deshalb nur kurz – innerhalb von zwei Stunden sind die Eckpunkte der Einigung gemeinsam zu Papier gebracht. Nach einer Woche ist die Mediation abgeschlossen, der Konflikt ist einvernehmlich gelöst. Auch ein Jahr später sind die beiden Parteien mit ihrer Einigung noch sehr zufrieden. Im Vergleich zu einer Auseinandersetzung vor Gericht zählen beide vor allem die Schnelligkeit und die geringen Kosten zu den wichtigsten Argumenten für eine Mediation. Und mit Blick auf die Zukunft sagt Pietsch: „Wir können uns wieder in die Augen schauen, sogar eine Zusammenarbeit wäre für mich auf anderer Ebene wieder möglich.“

Quelle: Wirtschaft 12/2008