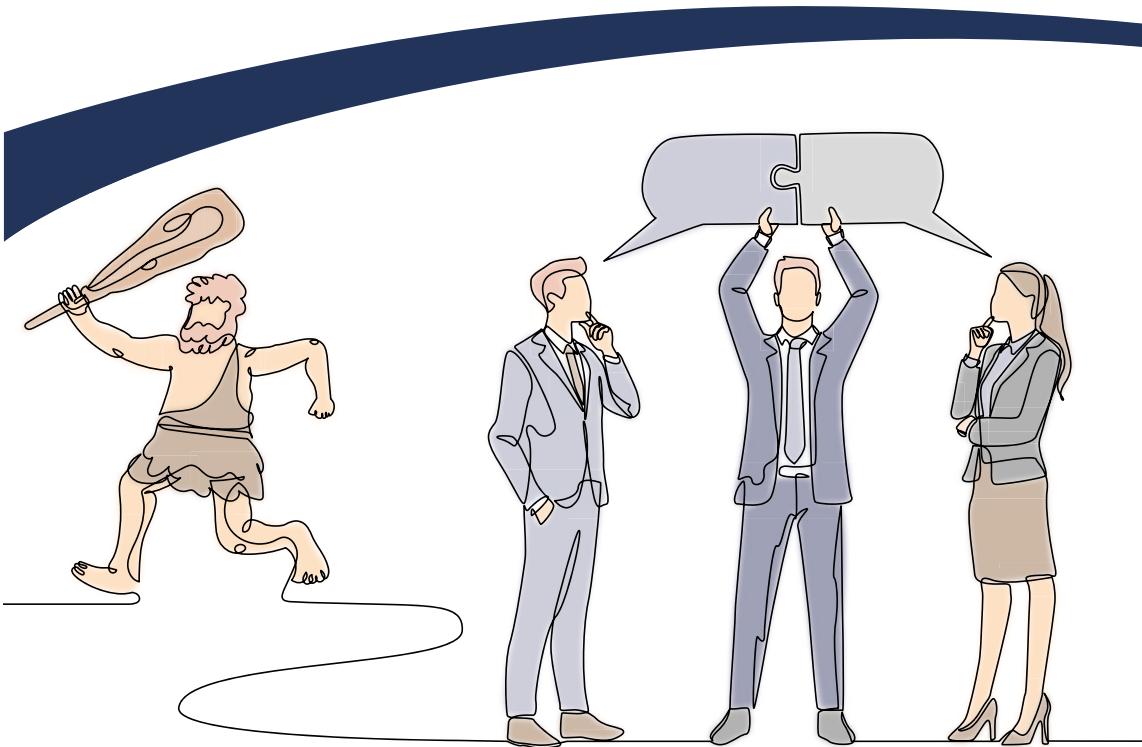


Die Steinzeit ist vorbei!

Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell,
effizient & kostengünstig Konflikte lösen!

Ein praxisorientiertes Handbuch

Reiner Ponschab und Adrian Schweizer



Schriftenreihe des Fachmagazins
Die Mediation | Band 7

Herausgegeben von Gernot Barth

Die **MEDIATION**
Fachmagazin für Konfliktlösung – Entscheidungsfindung – Kommunikation

Reiner Ponschab, Adrian Schweizer

Die Steinzeit ist vorbei!



Steinbeis-Edition

Dr. Reiner Ponschab verbrachte seine Kindheit in China und begann nach Jurastudium und Promotion seine Karriere als Rechtsanwalt auf dem Gebiet Gesellschafts- und Steuerrecht. Daneben studierte er Psychologie und vertiefte seine Kenntnisse in Verhandlungsführung und Mediation an der Harvard University bei den Professoren Roger Fisher und Frank Sander. Er absolvierte Ausbildungen in Transaktionsanalyse, NLP, systemischer Beratung und als Business Coach. Nach 30 Jahren beendete er seine anwaltliche Tätigkeit und konzentriert sich seither auf Mediation, Coaching, die Ausbildung von Wirtschaftsmediatoren und die praktische Philosophie. Daneben leitet er Seminare zu Konfliktmanagement und Verhandlungsführung und unterrichtet an zahlreichen Hochschulen weltweit. Reiner Ponschab wurde für herausragende Leistungen auf dem Gebiet des Konfliktmanagements mit dem Sokrates-Preis und vom Handelsblatt mehrfach als einer der besten Mediatoren Deutschlands ausgezeichnet. Neben vier Büchern mit Adrian Schweizer hat er mehr als 70 wissenschaftliche Beiträge zum Thema Konfliktmanagement veröffentlicht. 2015 gründete er die Partnerschaft Ponschab + Partner Mediatoren, der inzwischen fast 100 Mitarbeitende angehören.



Adrian Schweizer studierte Recht, Journalismus, Psychologie, Kommunikations- und Militärwissenschaften in Bern, Santa Cruz (Kalifornien) und der Harvard Law School. Nach mehreren Jahren juristischer Tätigkeit (Untersuchungsrichter, Rechtsanwalt) „erfand“ er mit anderen Pionieren die Tätigkeiten des Coaches, des Mediators und der prozessorientierten Organisationsentwicklung in Europa. Er lehrte an den Universitäten Passau, St. Gallen, Hagen sowie Karlsruhe und bildete bis heute circa 4.000 Mediatoren und 400 Executive Coaches aus. Er hat zehn Bücher in seinen Fachgebieten verfasst, unter anderem die Standardwerke *Kooperation statt Konfrontation*, *Neue Wege anwaltlichen Verhandelns* (mit Reiner Ponschab) und die drei Bände *Konfliktlösung ohne Gericht – Mediation, Coaching, Nachhaltigkeit*. Sein Fokus heute: Welche Methoden verändern wirklich, welche sind nur Schall und Rauch? Er lebt, wenn er nicht weltweit unterwegs ist, in der Altfrynen Republik Gersau am Vierwaldstättersee und kann erreicht werden über www.adrianschweizer.ch.



Die Steinzeit ist vorbei!

**Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell,
effizient & kostengünstig Konflikte lösen**

Ein praxisorientiertes Handbuch

Reiner Ponschab und Adrian Schweizer

**Schriftenreihe des Fachmagazins
Die Mediation | Band 7**

Herausgegeben von Gernot Barth

Die 
MEDIATION
Fachmagazin für Konfliktlösung – Entscheidungsfindung – Kommunikation

Nutzungsvorbehalt nach § 44b Satz 3 UrhG:

Die Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data-Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungslizenz wenden Sie sich bitte an die Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung.

Hinweis im Sinne des Gleichbehandlungsgesetzes:

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne des Gleichbehandlungsgesetzes für alle Geschlechter.

Hersteller im Sinne der Produktsicherheitsverordnung (GPSR):

Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung | Steinbeis-Edition,
Adornostraße 8, 70599 Stuttgart, DE | edition@steinbeis.de

Impressum

© 2026 Steinbeis-Edition

Alle Rechte der Verbreitung, auch durch Film, Funk und Fernsehen, fotomechanische Wiedergabe, Tonträger jeder Art, auszugsweisen Nachdruck oder Einspeicherung und Rückgewinnung in Datenverarbeitungsanlagen aller Art, sind vorbehalten.

Schriftenreihe des Fachmagazins Die Mediation | Band 7
Herausgegeben von Gernot Barth

Reiner Ponschab, Adrian Schweizer
Die Steinzeit ist vorbei!
Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell, effizient & kostengünstig Konflikte lösen

1. Auflage, 2026 | Steinbeis-Edition, Stuttgart
ISBN 978-3-95663-320-1

Satz: Steinbeis-Edition
Titelbild: Simple Line/shutterstock.com, Yossakorn/stock.adobe.com, bearbeitet von Steinbeis-Edition
Verlag: Steinbeis-Edition | Steinbeis-Stiftung, Adornostraße 8, 70599 Stuttgart
Druck: WIRmachenDRUCK GmbH, Illerstraße 15, 71522 Backnang

Steinbeis ist mit seiner Plattform ein verlässlicher Partner für Unternehmensgründungen und Projekte. Wir unterstützen Menschen und Organisationen aus dem akademischen und wirtschaftlichen Umfeld, die ihr Know-how durch konkrete Projekte in Forschung, Entwicklung, Beratung und Qualifizierung unternehmerisch und praxisnah zur Anwendung bringen wollen. Über unsere Plattform wurden bereits über 2.500 Unternehmen gegründet. Entstanden ist ein Verbund aus 4.500 Expertinnen und Experten in rund 1.000 Unternehmen, die jährlich mit mehr als 10.000 Kunden Projekte durchführen. So werden Unternehmen und Mitarbeitende professionell in der Kompetenzbildung und damit für den Erfolg im Wettbewerb unterstützt. Die Steinbeis-Edition verlegt ausgewählte Themen aus dem Steinbeis-Verbund.

Danksagung

Bücher haben oft lange Entstehungsgeschichten. *Die Streitzeit ist vorbei* erschien nach fünfjährigem Austausch zwischen den Autoren kurz nach der Jahrtausendwende. Die Wirtschaftsmediation stand damals noch an ihrem Anfang, und so war die erste Auflage rasch vergriffen. In der Zeit danach änderte der Verlag leider seinen Publikationsfokus und legte es kein zweites Mal auf. Viele Studenten und Praktiker fanden das schade. Um den immer wieder geäußerten Wünschen nach einer Neuauflage nachzukommen, entschieden wir uns, das Buch in überarbeiteter Fassung neu zu veröffentlichen. Nach mehreren Jahren der Arbeit daran, erschien es wie eine Fügung, als uns Prof. Dr. Gernot Barth anbot, das Buch in der Steinbeis-Edition zu veröffentlichen. Danken möchten wir hier vor allem jenen, die uns animiert haben, die „Streitzeit“, die wir nun „Steinzeit“ nennen, neu aufzulegen. Prof. Dr. Gernot Barth danken wir für sein Angebot, es in „seiner Reihe“ zu publizieren. Ihm und unserer Kollegin Cornelia Bölsterli danken wir für die bestärkenden Vorworte. In gleicher Weise gilt unser Dank auch Leonie Reiss, Pamela Geißler, Cornelia Heinrich und Eva Gast für die Wahrnehmung der verlegerischen Aufgaben, sodass das Buch nun endlich wieder in den Buchhandlungen erhältlich ist. Viel Spaß bei der Lektüre!

Reiner Ponschab und Adrian Schweizer

Vorwort des Herausgebers

Mit Dr. Reiner Ponschab und Adrian Schweizer verbindet mich eine langjährige Freundschaft und auch eine lange Zeit der Zusammenarbeit. Das erleichtert nicht unbedingt die Einführung in ihr Werk. Wie kann ich also Verbundenheit und kritische Distanz zugleich wahren? Ich beginne zunächst mit einer *Würdigung der Form*. Das Besondere an ihrem Buch ist die Erzählung eines Mediationsverfahrens mittels **Storytellings**. Die Mediationsbotschaft verpacken die Autoren in eine durchaus spannende Geschichte. Die Komplexität des Verfahrens wird auf diese Weise verständlicher als es eine faktenbasierte wissenschaftsorientierte Darstellung, denn eine gute Story löst auch Emotionen beim Leser aus – wie etwa beim hier unter anderem dargestellten Wechsel von der juristischen Auseinandersetzung auf gerichtlichem Weg zur außergerichtlichen Vermittlung. In dieser Ausführlichkeit ist den Autoren auf dem Buchmarkt der Konfliktbearbeitung eine doch herausragende Erzählung gelungen. Die Lesenden können so auch die Gefühlslagen, Irrungen und Wirrungen der Streitenden bei ihrer Wandlung vom Mandanten zum Medianden gut nachvollziehen. Gut lesbaren praktisch orientierten Büchern gebe ich persönlich das Attribut: „Sie können den Text auch in der Straßenbahn lesen.“ Ein solcher ist der von Ponschab und Schweizer geschriebene. Und so freue ich mich, diesen Band in unserer Reihe *Schriften des Fachmagazins Die Mediation* herausgeben und einleiten zu dürfen.

Die erste Auflage der Schrift erfolgte vor über 20 Jahren. Seither hat sich das Verfahren der außergerichtlichen Konfliktlösung in vielerlei Hinsicht weiterentwickelt. Daher haben die Autoren den Text umfassend überarbeitet und an den aktuellen Stand der Mediation angepasst. Aus dem ursprünglichen Titel *Die Streitzeit ist vorbei* wurde *Die Steinzeit ist vorbei!* Um im Bild zu bleiben: Nach der Steinzeit kam die Bronzezeit. Statt aus Stein, Holz oder Knochen begann der Mensch nun, Gegenstände und Werkzeuge aus Kupfer und Zinn zu fertigen. In unserem Kontext könnte man auch sagen, dass die Bronzezeit für die Erfindung des Schwertes, also einer neuartigen Methode, Streit zu führen und zu entscheiden, steht. Wir dürfen uns diese innovative Zeit nach der Steinzeit aufregend vorstellen: neue technische Verfahren wie der Schmelzofen wurden entwickelt, neue Berufe wie der Schmied, neue, stadtähnliche Siedlungsformen und neue Kommunikationsmittel. Hieroglyphen und Keilschrift entstanden und traten allmählich neben die mündlichen Überlieferungen in schier endlosen Gesän-

gen, auch wenn es noch etliche Jahrhunderte dauerte, bis wir die Epen des Sängers Homer lesen konnten. Mediation kann dieses Schwertholz ersparen und auch ohne Schrift auskommen.

Mediation gab es schon immer, nicht erst seit der venezianische Gesandte Alvise Contarini an vorderster Verhandlungsfront 1648 nach Jahren mühsamer Reisen und Verhandlungen den Westfälischen Frieden auszuhandeln half. Der Frieden lag im Interesse der weltweiten Handelsmacht Venedig. Mediation in ihrer heutigen, durchaus vielfältigen Form ist wissenschaftlich erforscht, ihre interessengestützten Methoden sind vielfach praktisch erprobt, ihre Wirksamkeit und Effektivität erwiesen. Und doch genießt sie im Alltagsleben trotz ihrer unbestreitbaren Vorteile nicht die ihr – nach unserer Ansicht – gebührende Anerkennung und Verbreitung. Brauchen wir neue Werkzeuge wie nach der Steinzeit oder nur neuen Ansporn?

Das Anliegen von Reiner Ponschab und Adrian Schweizer, die nicht zu Unrecht schon als die Pioniere in Sachen Wirtschaftsmediation bezeichnet wurden, ist klar: der methodische Feinschliff des Mediatorenhandwerks, gesteigerte Sensibilität für die Bedürfnisse und Interessen der Beteiligten, das Schürfen nach dem noch nicht Gesagten und der Klarheit, aber selbstverständlich auch die Ermutigung, geduldig durch Klärung ein Einvernehmen herbeizuführen, das geeignet ist, Schwert und Richterspruch, also eine Entscheidung auf der Basis von Recht oder Macht zu vermeiden. Denn eine solche Entscheidung produziert nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer. Die Autoren versuchen – aus meiner Sicht sehr überzeugend – dieses vor allem im Rechtssystem vorherrschende Paradigma von Sieg und Niederlage aufzubrechen. An einem fiktiven, aber realistischen Fall einer *zwischenbetrieblichen* Mediation erzählen sie vom Scheitern des rechtlichen Herangehens. In unterhaltsamer Weise wird dieses Scheitern wie auch der Übergang in ein vermittelndes Verfahren dargestellt. Dem beim Lesen Lernenden sei gesagt, dass neben der Unterhaltsamkeit der Story ganz nebenbei das Verfahren, Methoden und Prinzipien der Mediation erfahrbar werden.

Eine eher grundsätzliche Kritik möchte ich an dieser Stelle aber anbringen. Die Autoren grenzen die zwischenbetriebliche Mediation von der innerbetrieblichen derart ab, als ginge es bei Letzterer „eher um Befindlichkeiten“. Es könnte sein, dass die professionelle Sicht aus der Anwaltstätigkeit den Blick auf Organisati-

ons- und Personalentwicklung wohl etwas verstellt: Wenn wir über Mediation reden, unterstellen wir grundsätzlich einen Verhandlungsmodus von Parteien in einem eskalierten Zustand – gegebenenfalls auch interessenbasiert. Das gängige Eskalationsmodell von Friedrich Glasl zugrunde gelegt, sprechen wir ab Stufe vier – hier setzen wohl die Mehrzahl der Mediationsverfahren an – von einem beziehungsorientierten kompetitiven Austragen von Konflikten. Das heißt, die Sachorientierung tritt hinter die Orientierung am Beziehungsstatus zurück – es dominiert die Abwertung des Gegenübers, der Gegner wird zum Feind, er soll sein Gesicht verlieren, es wird moralisiert, ideologisiert und in Gut und Böse eingeteilt. Die Verhandlungstheorie sagt, dass ab dieser Phase an den Beziehungen gearbeitet werden sollte (wenn es denn sachlich nicht vorangeht). Wenn man das Arbeiten an Beziehungen mit „Befindlichkeiten“ oder „Therapie“ verwechselt, scheint man meines Erachtens auf dem Holzweg. Die rechtliche Sicht trübt hier scheinbar die Perspektive. Und nicht zuletzt ist die vorliegende Story selbst auch ein Beleg gegen diese Einordnung.

Doch hier geht es nicht in erster Linie um die wissenschaftliche Bearbeitung des Mediationsverfahrens – dazu sind viele Bücher und Artikel bereits verfasst worden. Wissenschaft findet sich hier – von langjährig erfahrenen Mediatoren, Verhandlern und Dozenten – in eine praktische Form gebracht, die sowohl Einsteiger als auch Erprobte mit Gewinn lesen können. Insofern ist die Schrift ein durchaus neuartiger Baustein in der Wissensvermittlung, der den Weg in eine Epoche ebnen kann, in der Sieg und Niederlage nicht mehr die zentralen Kategorien gesellschaftlichen Zusammenlebens sind.

*Leipzig, 27. Juli 2025
Herausgeber Prof. Dr. habil. Gernot Barth
Konfliktmanagement und Mediation
IKOME / Steinbeis Mediation*

Vorwort

Nach 20 Jahren erscheint das Werk *Die Streitzeit ist vorbei* unter neuem Titel in überarbeiteter Neuauflage. Was einst als eher visionärer Einblick in die Wirtschaftsmediation begann, wird von den Autoren in der zweiten Auflage als eine heute international anerkannte Methode der alternativen Streitbeilegung zwischen Unternehmen fortgesetzt. Es handelt sich dabei nicht um eine klassische Fachbuchaktualisierung. Reiner Ponschab und Adrian Schweizer bleiben ihrer ursprünglichen Idee treu und präsentieren auch die zweite Auflage in Form eines Romans. Sie erweitern und bereichern das Werk mit ihren vielfältigen Erfahrungen und Erkenntnissen der letzten zwei Jahrzehnte.

Für mich als Mediatorin, Trainerin und Kursleiterin von Mediationsausbildungen machen der außergewöhnliche Schreibstil, der raffinierte Aufbau und die damit verbundene Art der Wissensvermittlung sowie die Praxisnähe das Werk einzigartig und besonders lesenswert. Es eignet sich sowohl für Mediatoren in Ausbildung als auch für erfahrene Mediatoren, für Parteien, die eine Mediation in Erwägung ziehen, wie auch für Parteianwälte in Mediationsverfahren und vermittelt einen realitätsnahen Einblick in die Mediation und ihre Herausforderungen.

Erneut haben die Autoren einen unterhaltsamen, romanhaften Infotainment-Stil gewählt, der das Werk leicht lesbar, aber nicht weniger tiefgründig macht. Anhand eines fiktiven B2B-Streitfalles zwischen mehreren Unternehmen erzählen sie mit Spannung, Witz und Humor, wie eine Wirtschaftsmediation abläuft und worin sie sich von einem Gerichtsverfahren unterscheidet. Die Geschichte ist einfach und zugänglich, was die Inhalte lebendig, greifbar und sehr praxisnah macht. Reiner Ponschab und Adrian Schweizer liefern Fachwissen und beleuchten Situationen, die in der Praxis gerichtlicher und außergerichtlicher Verfahren von größter Bedeutung sind und sich in dieser kompakten Form in keinem Fachbuch finden lassen. Die Autoren führen die Leserinnen und Leser durch die einzelnen Phasen der Mediation, vom ersten Treffen der Parteien bis zur gemeinsamen Lösungsfindung. Sie besprechen die Arbeit mit Anwälten in der Mediation, die oft schwierige Gewinnung der Gegenpartei für die Mediation, den Umgang mit verschiedenen psychologischen Barrieren und die Zusammenarbeit in der Co-Mediation. Die Autoren zeigen, wie wichtig der Beziehungsaufbau des Mediators zu den Parteien und ihren Vertretern ist und wie umfassend die Vorbereitung einer Mediation sein

kann. Sie stellen Fragetechniken vor, die geeignet sind, die Interessen und Motive der Parteien zu erörtern, und zeigen, wie man Wörter und Sätze gruppieren kann, um ein möglichst widerstandsfreies Gespräch zu ermöglichen. Die Besprechung dieser Elemente wird von Reiner Ponschab und Adrian Schweizer geschickt in die Handlung eingeflochten und macht das Werk zu einer inspirierenden Lektüre und einem Nachschlagewerk für Fachleute und Laien.

Das Werk besticht zudem durch seinen raffinierten Aufbau. Besonders hervorzuheben ist die Idee der Autoren, ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus der Sicht einer Konfliktpartei zu vermitteln und nicht, wie man vermuten könnte, aus der Sicht des Mediators. Sie zeigen die Steigerung von „wie es nicht geht“ über „wie es gehen könnte“ zu „wie es geht“ und damit den Weg von der traditionellen Konfliktlösung vor Gericht zur alternativen Streitbeilegung. So nutzen sie eine Hacienda in Ibiza als Empfehlung für die Wahl des Mediationsortes, der – wie eine Insel im Meer – an einem geschützten und neutralen Ort Raum für offene Gespräche bieten sollte. Raffiniert und wertvoll ist auch, wie die Autoren den theoretischen Hintergrund der Mediation und des Verfahrens in Frage-Antwort-Dialoge zwischen den Konfliktparteien und dem Co-Mediator einfließen lassen, ohne den Lesefluss zu unterbrechen. Diese Dialoge werden jeweils am Ende eines Mediationstages bei Sonnenuntergang an der Hotelbar der Hacienda geführt.

Abschließend möchte ich anfügen, dass Reiner Ponschab und Adrian Schweizer in ihrem Werk, ähnlich wie Paulo Coehlo in *Der Alchimist*, eine universelle Botschaft vermitteln, die für mich von großer Bedeutung für die Anerkennung alternativer Streitbeilegungsmethoden ist. Die Autoren zeigen, dass es auch für wirtschaftliche Konflikte einen außergerichtlichen Weg gibt und dass Konflikte eine Chance für Wachstum und Veränderung sein können. Coelho beschreibt in seinem Roman die Geschichte des andalusischen Schafhirten Santiago, der sich auf die Suche nach seinem persönlichen Lebensziel begibt. In Analogie dazu schicken Reiner Ponschab und Adrian Schweizer in ihrem Buch Wenzel Wenger auf die Suche nach der richtigen Konfliktlösungsmethode. Die tiefgründigen Lebensweisheiten aus *Der Alchimist* ersetzen die Autoren durch Erkenntnisse und Schlüsselerlebnisse, die Wenger über die unterschiedlichen Ziele und Herangehensweisen der Konfliktlösung vor Gericht und in der Mediation sammelt. Reiner Ponschab und Adrian Schweizer stellen mit ihrem Werk die herkömmlichen und traditionellen Konfliktlösungsmodelle – Konfliktlösung durch

Macht und Recht – infrage und regen zu einer konstruktiveren Streitkultur an.
Der Titel *Die Steinzeit ist vorbei!* bringt dies unmissverständlich zum Ausdruck.

Die Autoren zeigen, dass Mediation mehr ist als Technik – sie ist ein kreativer Prozess, in dem Humor, Leichtigkeit und das Verständnis für menschliche Bedürfnisse entscheidend sind. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Corina Böhlsterli

Attorney at Law (NY) / lic.jur., LL.M., MAS

Mitglied des Vorstandes der Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation

Member of the Advisory Council for Mediation of the Swiss Arbitration Centre

Inhaltsverzeichnis

Danksagung	5
Vorwort des Herausgebers	6
Vorwort.....	9
1 Gebrauchsanweisung für dieses Buch	14
2 Einleitung	20
3 Recht oder Interesse – zwei Wege zur Konfliktbehandlung	25
3.1 Witwe Link will nicht ausziehen!	25
3.2 Die Alternative	37
3.2.1 Mediation auf der Reichenau.....	37
3.2.2 Eröffnung.....	41
3.2.3 Sachverhalt	49
3.2.4 Interessen	56
3.2.5 Optionen	57
3.2.6 Risikoanalyse	59
3.2.7 Lösung und gemeinsame Vision	61
4 Als der Computer an Silvester verrücktspielte	64
5 Der Kampf um die Mediation.....	72
5.1 „Was ist eigentlich Ihr Ziel, Herr Wenger?“	72
5.2 Der Kampf beginnt	98
5.3 „Vergessen Sie diese Warmduscherei!“	105
5.4 „Einverstanden! Aber wer ist der Mediator?“.....	112
5.5 „Bereiten Sie sich bitte wie folgt vor ...“	115
6 Showdown auf der Hacienda	119
6.1 Eröffnung.....	119
6.1.1 Der Ort.....	119
6.1.2 Vorstellungsrunde	125
6.1.3 Erste Fragerunde	135
6.1.4 Spielregeln	153

6.2 Positionen	162
6.2.1 Plädoyer	162
6.2.2 Konfliktgegenstand.....	180
6.3 Risikoanalyse	187
6.4 Interessen	197
6.5 Zweite Fragerunde.....	206
6.6 Lösungsmöglichkeiten (Optionen)	216
6.7 Gemeinsame Mission.....	225
6.8 Lösungen	234
6.9 Abschluss.....	241
6.10 Dritte Fragerunde.....	247
Literaturverzeichnis	258
Anlage 1	262
Anlage 2	275
Anlage 3	280

1 Gebrauchsanweisung für dieses Buch

Achtung, dies ist ein Lernbuch!

Dieses Buch ist anders! Hier erfahren Sie nichts darüber, wie viele verschiedene und scheinbar nur schwer kompatible Formen von Wirtschaftsmediation existieren. Sie erfahren auch nichts über die Theorien attributioneller Verzerrung, über Formen der Mediation im Mittelalter, über die Theorie der Konfliktescalation, und es gibt auch nichts zu lesen über die Verwirklichung des Rechts als Qualität der Konfliktbehandlung – die Frage nach Gerechtigkeit streifen wir nur sehr kurz. Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie also nicht in der Lage sein, einen theoretischen Vortrag über Wirtschaftsmediation zu halten.

Stattdessen erfahren und lernen Sie die **Praxis der Wirtschaftsmediation** zwischen Unternehmen. Vor fast 30 Jahren haben wir beim Schreiben von Skripten für die Wirtschaftsmediationsausbildung der FernUniversität Hagen die Wirtschaftsmediation in zwei Bereiche eingeteilt: Die Mediation im Unternehmen, die *innerbetriebliche Mediation*, heute auch *rechtsferne* Mediation genannt, bei der es mehr um die Befindlichkeiten der Beteiligten geht, und die *zwischenbetriebliche Mediation*, heute auch *rechtsnahe* Mediation genannt, bei der in den meisten Fällen Sachthemen sowie juristische Ansprüche im Vordergrund stehen und meist auch Anwälte involviert sind. In diesem Buch beschreiben wir eine zwischenbetriebliche Mediation.¹ In dieser Art der Mediation spielt das Recht stets als BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) eine wichtige Rolle. Das Recht läuft in diesen Fällen meist als Vergleichsmaßstab im Hintergrund. (Was könnte ich in diesem Fall erreichen, wenn ich einen Prozess führe?). Daher wird diese Art von Mediation in den USA auch als Verfahren bezeichnet, das sich „*in the shadow of the law*“² abspielt.

Im Kern werden in beiden Verfahren überwiegend ähnliche Techniken angewendet, insbesondere der Aufbau von Vertrauen, die Bestimmung der Positionen, das Herausarbeiten der Interessen, die Suche nach den Optionen und das Finden der Lösung aus der Menge der gefundenen Optionen.

1 Wer sich auch für die innerbetriebliche Mediation interessiert, bei der Coaching sehr wichtig ist, empfehlen wir zur Lektüre: Schweizer/Hehn/Kracht/Maus (2019–2021).

2 Dieser Ausdruck entstammt dem Aufsatz von Mnookin/Kornhauser (1979).

Bücher über Mediation gibt es mittlerweile viele. Die meisten beschreiben, was der Mediator in der Mediation tun soll. Etwa „Vertrauen aufbauen“ oder „Interessen erfragen“. Bücher aber, die beschreiben, wie der Mediator Vertrauen aufbaut und welche Fragen er stellen kann, damit er tatsächlich zu den Interessen der Parteien vordringt, gibt es nur wenige. Vermutlich ist dieses Buch das einzige überhaupt, das dieses Wissen anhand eines Romans erzählt:

Der Lebensmittelgroßhändler Wenzel Wenger aus Konstanz scheitert in einem Fall, den er vor Gericht zu lösen versucht, kläglich. Bei einer Veranstaltung der örtlichen IHK lernt er das Verfahren der Mediation kennen. Hoffnungsvoll baut er nun darauf, seine Interessen in einem weiteren Fall, der seine gesamte wirtschaftliche Existenz bedroht, im Wege einer Mediation verfolgen zu können. Als Leser kann man nun Wenzel Wenger und dem von den Streitparteien gewählten Mediator Dr. Austin Cooper (bekannt aus dem Buch *Kooperation statt Konfrontation* der beiden Autoren) nach Ibiza folgen, wo Cooper den Konflikt „schnell, effizient und kostengünstig“ löst. Sein Assistent Dr. Harald Gutknecht erklärt dabei den Interessierten jeden Abend, wie Cooper tagsüber genau vorgegangen ist. Es gibt viel zu erfahren!

ISBN 978-3-95663-320-1



9 783956 633201

www.steinbeis-edition.de

 Steinbeis-Edition