



Dr. Timothy Krüger M.A.

Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator

Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Mediation in der Unternehmensnachfolge

Interessen erkennen, ordnen und zusammenführen

- A. Einleitung
- B. Einordnung Mediation
- C. Praxisbeispiele
- D. Ablauf der Mediation
- E. Zusammenfassung der Vorteile der Mediation

Meditation

- Tiefes, sinnendes Nachdenken



Mediation

- Gemeinsame Erarbeitung von Lösungen im Gespräch



- Strukturiertes Verfahren \neq Verhandlung
- Neutraler Dritter \neq Verhandlung
- Ohne Entscheidungsgewalt \neq (Schieds)- Gerichtsverfahren
- Einvernehmliche und selbstbestimmte Lösung \neq (Schieds)- Gerichtsverfahren
- Gemeinsam mit den Konfliktparteien erarbeitet

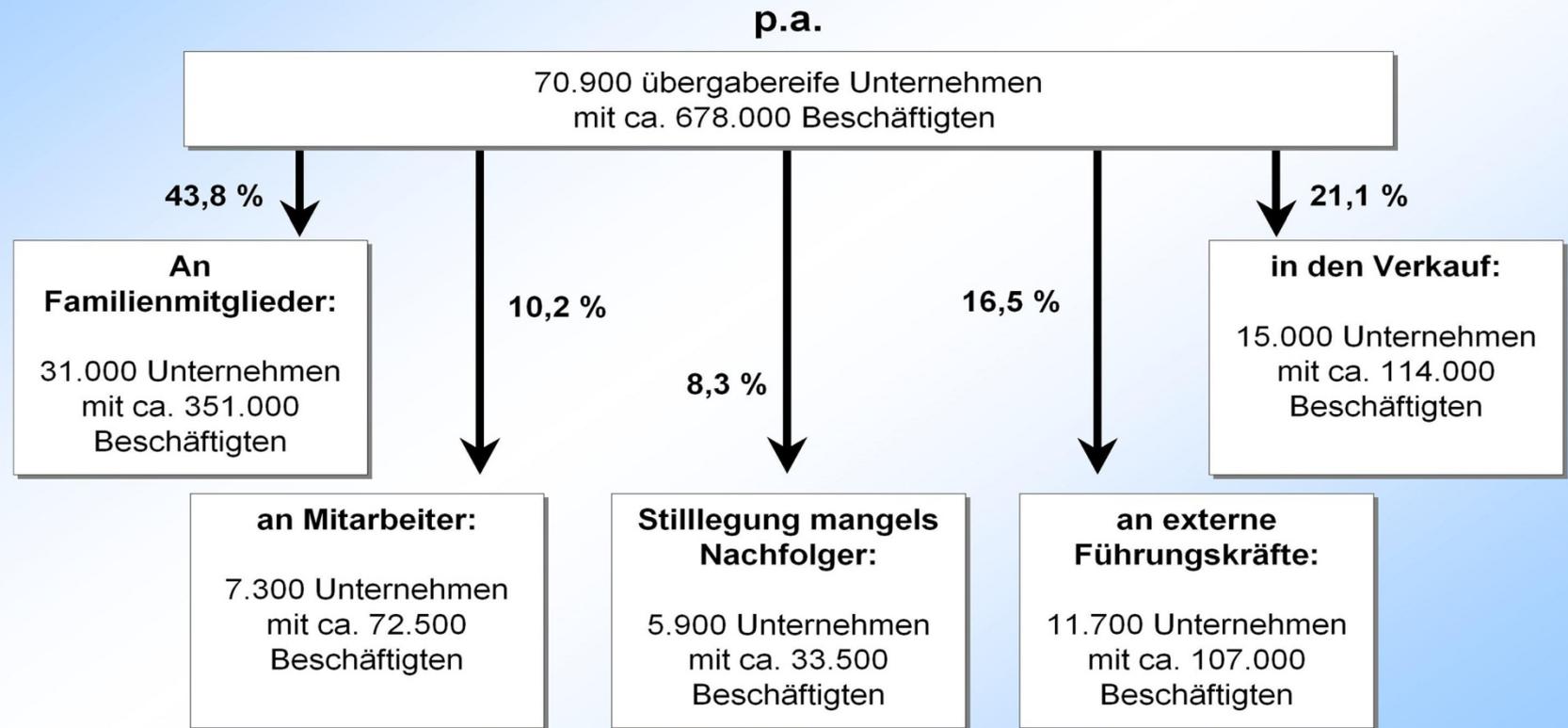
C. Praxisbeispiele

- I. Bedeutung Unternehmensnachfolge
- II. Unternehmensnachfolge extern (Verkauf)
- III. Unternehmensnachfolge intern

Jährliche Anzahl Unternehmensnachfolgen nach Bundesländern

Bundesländer	Zahl der Nachfolgen		%
Nordrhein-Westfalen	15.686		22,1
Bayern	12.591		17,8
Baden-Württemberg	10.130		14,3
Niedersachsen	6.267		8,8
Hessen	5.744		8,1
Rheinland-Pfalz	3.665		5,2
Sachsen	2.774		3,9
Berlin	2.545		3,6
Schleswig-Holstein	2.512		3,5
Hamburg	1.893		2,7
Brandenburg	1.632		2,3
Thüringen	1.533		2,2
Sachsen-Anhalt	1.401		2,0
Mecklenburg-Vorpommern	1.088		1,5
Saarland	827		1,2
Bremen	545		0,8
Insgesamt	70.835		100,0

Jährliche Nachfolgelösungen in deutschen Familienunternehmen und hiervon betroffene Arbeitsplätze im Zeitraum 2005-2009*



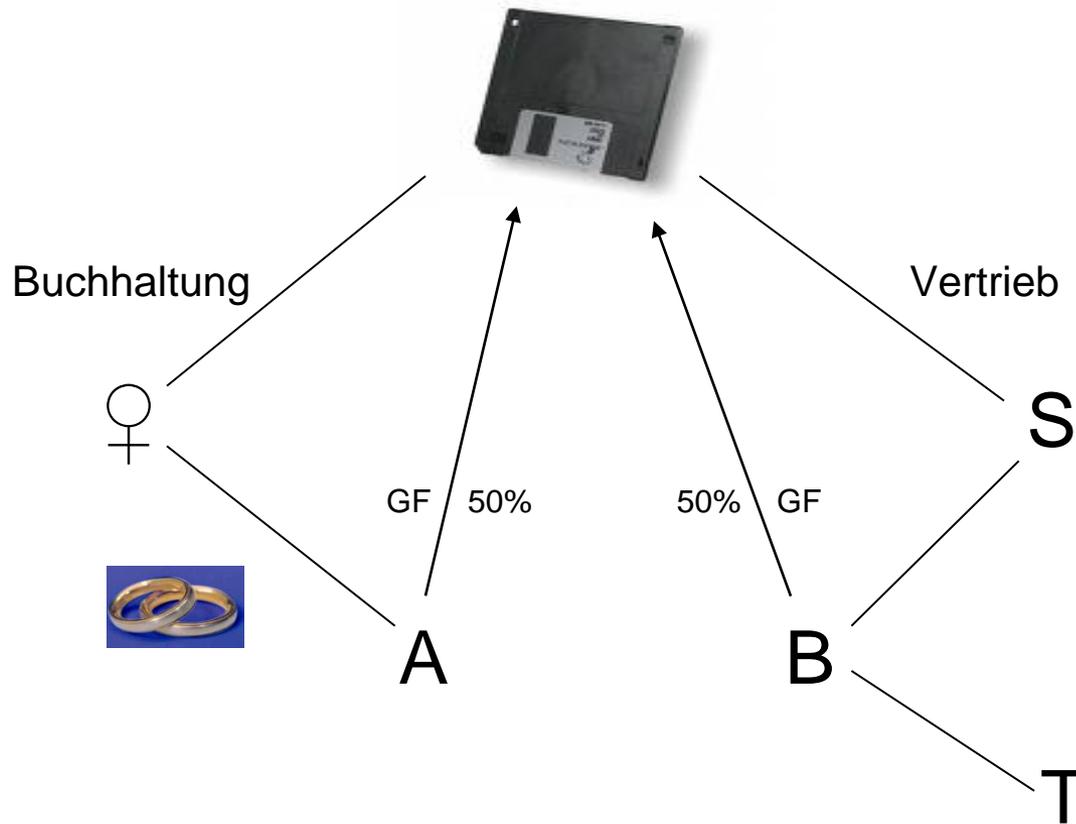
* Hochrechnung des IfM Bonn auf Basis der Umsatzsteuerstatistik 2002 sowie weiterer Datenquellen, nur Unternehmen mit einem Umsatz von über 50.000 €.

II. Unternehmensnachfolge extern (Verkauf)

1. Verhältnis Inhaber untereinander
2. Verhältnis Inhaber – Übernehmer
3. Verhältnis Mitarbeiter – Übernehmer

III. Unternehmensnachfolge intern

1. durch Mitarbeiter
2. durch Familienmitglied(er)



D. Ablauf der Mediation

I. Vorbereitung und Mediationsvertrag



Verfahrensregeln aushandeln

II. Informations- und Themensammlung



Streitpunkte herausarbeiten

III. Interessenklärung



Sich durch den Konflikt arbeiten

IV. Lösungsfindung



Optionen entwickeln und bewerten

V. Vereinbarung



Vereinbarung abschließen

I. Vorbereitung und Mediationsvertrag

1. Anbahnung
2. Mediationsvertrag
3. Gesprächsregeln

2. Mediationsvertrag

- Parteien, gegebenenfalls Berater
- Neutralitätsverpflichtung des Mediators
- Vertraulichkeitserklärung/Verwertungsverbot
- Freiwilligkeit
- Ruhen laufender Gerichtsverfahren mit Ausnahme von Eilverfahren
- Hemmung der Verjährung
- Kosten

3. Gesprächsregeln

- Zuhören
- Ausreden lassen
- Keine abfälligen Gesten
- Respektvoller Umgang
- Ich-Botschaft

II. Informations- und Themensammlung

Leitfragen

1. Was muss geschehen, bis eine Übergabe möglich ist?
2. Wie läuft die Übergabe ab?
3. Welcher Klärungsbedarf besteht noch für die Zeit nach der Übergabe?
4. Techniken:
 - Visualisierung
 - Umformulierung

III. Interessenklärung

Kürbis-Beispiel:

3 Parteien streiten um Kürbis



Macht-Lösung: einer bekommt den ganzen Kürbis

Kompromiss-Lösung: jeder 1/3

Interessen-Lösung:

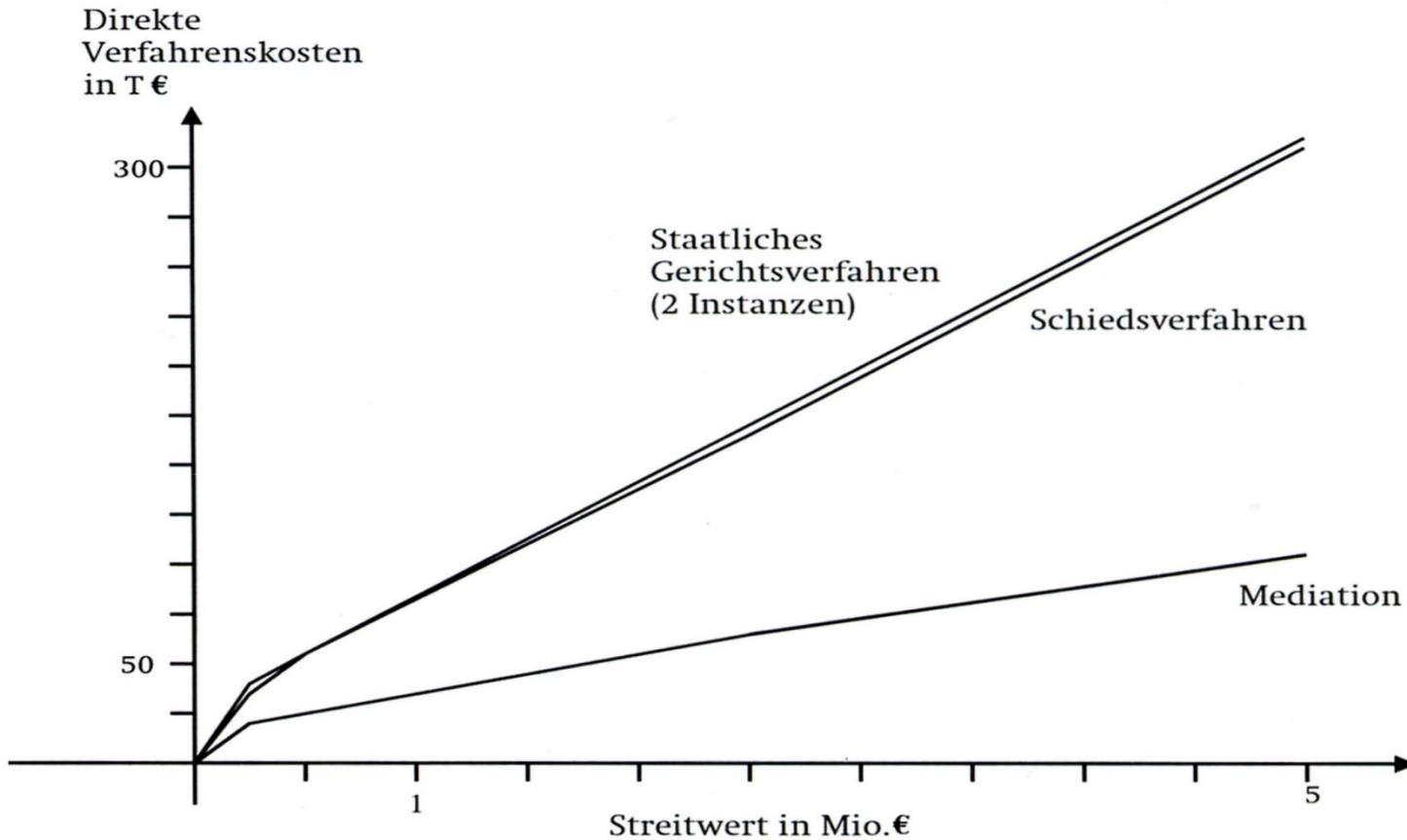
Es wird geklärt, warum die Parteien den Kürbis wollen. Es stellt sich heraus: A das Fruchtfleisch für die Suppe, B die Kerne als Vogelfutter, C die Hülle für eine Halloween-Maske



Vorteile der Mediation

- Gemeinsam tragfähige Basis für die Zukunft schaffen
- Vertraulichkeit
- Klärung nicht justitierbarer Aspekte
- Selbstbestimmte Lösung, Nutzung des Know-Hows der maßgeblichen Personen
- Kosten
- Zeit

Dr. Timothy Krüger M.A.: Mediation in der Unternehmensnachfolge



Vergleich von Verfahrenskosten



Dr. Timothy Krüger M.A.: Mediation in der Unternehmensnachfolge
Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator
Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und Ihr Interesse
!