

# Stegskopf

Auf dem Weg zur Mediation

**WIN** ✓ *Management*

# Klarstellung

Worum geht es heute?

Wer sich auf eine Mediation einlassen will, muss wissen, was er/sie zu erwarten hat. Deshalb geht es heute darum, die Mediation und ihre Möglichkeiten im Zusammenhang mit Groß-, Umwelt- und Raumplanungsverfahren vorzustellen und das Mediatorenteam einzuführen, das sich um die Durchführung bewirbt.

**Wir möchten hervorheben, dass es sich bei dieser Informationsveranstaltung über Mediation NICHT um eine (oder noch nicht um die) Mediation handelt!**

Die Zusammensetzung der Gruppe, die Inhalte und die konkrete Vorgehensweise werden erst in der Mediation auf konsensualer Basis gemeinsam erarbeitet und vereinbart.

# Wer wir sind?

Garanten für eine bedarfsgerechte Unterstützung

## Verantwortlich

- Win-Management GmbH (evtl. Auftragnehmerin)
- Verein integrierte Mediation (evtl. Begleitprojekt)

## Das Team

- Arthur Trossen (ehem. Richter, Berufsmediator)
- Dr. Thomas Donhauser (ehem. Bürgermeister, Berufsmediator)
- Prof. Dr. Andrea Versteyl (GF „Erfahrung Nutzen“ GmbH, Umwelt- und Planungsrecht sowie Öffentlichkeitsbeteiligung, Mediatorin)

# Gesprächsbedarf

Wer redet wie miteinander?

Das muss Ihnen nicht passieren.

→  
Aber: Sie reden ja schon miteinander. Auch so, dass sich jeder in den Gesprächen wiederfindet? Ohne Drohungen und so, dass Sie das Gefühl haben, dass die Entscheider (wer das auch immer ist) alle relevanten Aspekte im Blick haben werden? So, dass Sie den maximalen Nutzen für Alle herbeiführen wollen? Geht das überhaupt?

## Tesla-Anhörung: „Ungeheurer Redebedarf“ torpediert den Zeitplan

Die Anhörung zur Tesla-Fabrik in Grünheide gestaltet sich schwierig. Umweltschützer sprechen von „ungeheurem Redebedarf“ und warnen vor einem „bösen Erwachen“ vor Gericht.

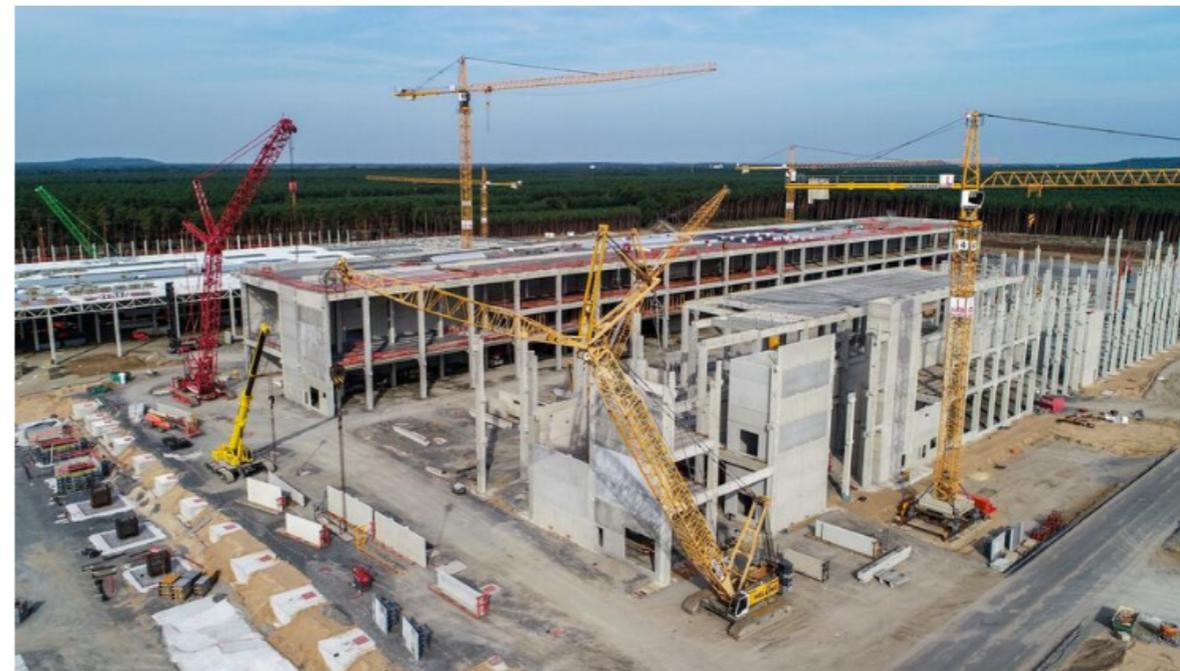


Silke Kersting



Dietmar Neuerer

01.10.2020 - 09:19 Uhr • 3 x geteilt



# Mediation

## Definition und Verständnis

Laut Gesetz:

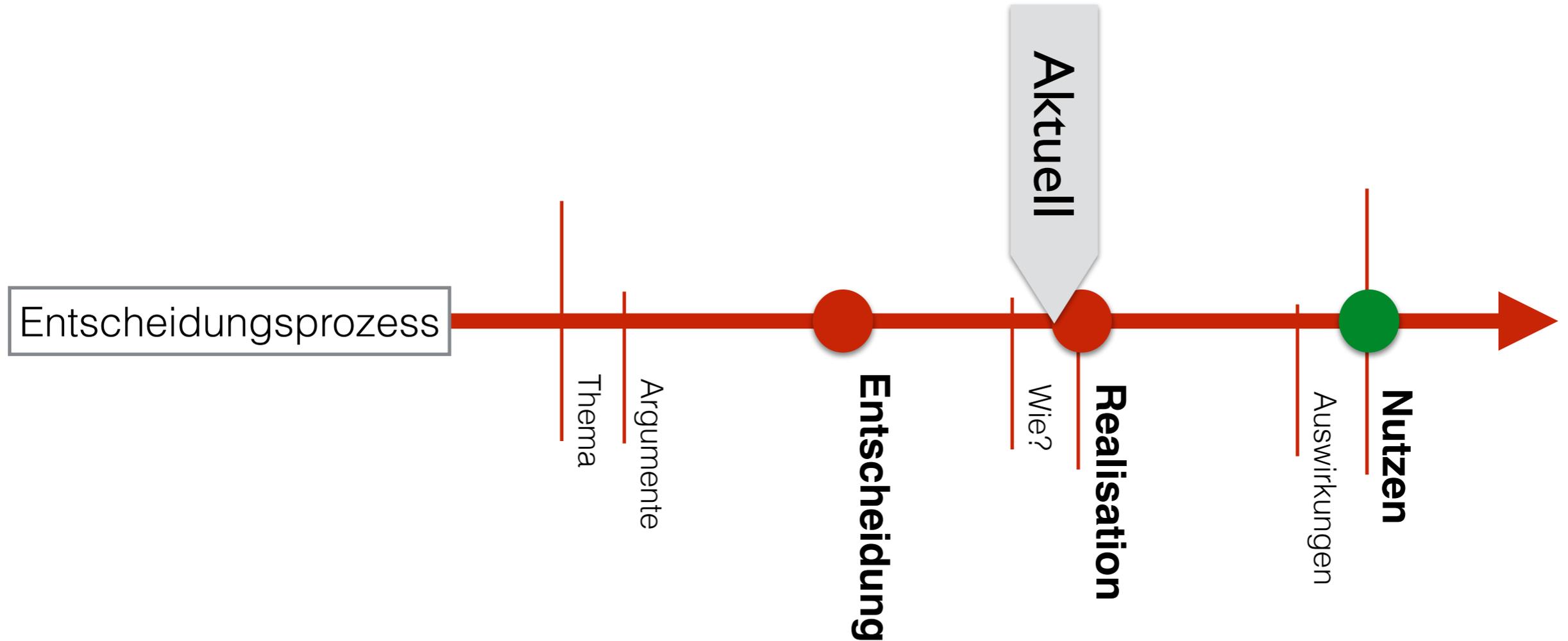
Ein strukturiertes, vertrauliches und freiwilliges Verfahren bei dem die Parteien eine einvernehmliche Konfliktbeilegung mit Hilfe eines Mediators anstreben. Basiert auf dem Harvard-Konzept.

Integrierte Mediation:

Der Verstehensprozess steht im Vordergrund. Die Gedanken werden in eine Auseinandersetzung und nicht in den Streit geführt. Der allseitige und individuelle Nutzen aller steht im Vordergrund. Alle Aspekte der Komplexität werden erfasst. Alle Kommunikations- und Entscheidungsebenen werden eingebunden. Jeder kommt zu Wort und kann seine Interessen so einbringen, dass sie gehört und reflektiert werden. Alles geschieht im Konsens. Basiert auf der kognitiven Mediationstheorie.

# Verhandlungen

Beispiel BREXIT: Wer hat was davon?



# Verhandlungen

Beispiel Mediation: Die Zukunft planen!



# Vorgehen

Die Schritte werden abgestimmt

## 1. Schritt: Auftragserteilung

Festlegung der Rahmenbedingungen, der Auftraggeber und der gewünschten Unterstützungsleistungen (Mediationsvertrag)

## 2. Schritt: Vorbereitung (Phase I)

Vorgehensweise: Recherchen, Umfragen, Einzelgespräche

1. Bestandsaufnahme (worauf kann aufgesetzt werden?)
2. Evaluierung (wer ist betroffen und muss an den Tisch?)
3. Konfliktanalyse (was ist sein Anliegen, wo sind die Grenzen?)
4. Clearing (Verfahrensanalyse, Auslotung der Möglichkeiten)
5. Aufwandsermittlung (Erarbeitung eines konkreten Konzepts)
6. Konsensfähigkeit (Strukturierung der Gesprächsgruppen, Teams)
7. Absicherung (Vertraulichkeit, Schutz, Öffentlichkeit, Pressearbeit)
8. Rahmenbildung (Mediationsdurchführungsvereinbarung)

# Vorgehen

Die Schritte werden abgestimmt

## Durchführung (Phase 2 und 3)

1. Abstimmung über die Besonderheiten bei Großverfahren (Verfahrenslogistik, Politik, Öffentlichkeit)
2. Technische Unterstützung (Cloud, Online, Umfragen,
3. Herausarbeitung der Themen (jeder kommt zu Wort)
4. Ermittlung des Streitpotenzials (Wieviel Kooperation ist möglich?)
5. Gesprächsplanung  
Aufgabenverteilung (Arbeitskreise)  
Bildung von Gesprächsgruppen (Beteiligung)
6. Durchführung der Gespräche (Gegenüberstellung der Interessen)
7. Ergebnis: Das ideale Bild
8. Optionensuche (Umsetzung in die Realität)
9. Factfinding

### Lösungsvorschläge (Phase 4 und 5)

1. Optionen werden zusammengetragen und in einen machbaren Lösungskanal überführt.
2. Vorschläge werden bewertet und analysiert.
3. Gegebenenfalls Factfinding (Noch streitige Punkte werden aufgedeckt und gegebenenfalls evaluiert)
4. WATNA/BATNA (Alternativen werden erörtert)
5. Ergebnis: Entscheidung für einen Lösungsweg
6. Vorbereitung der Einigung (Detailarbeit, rechtliche Abstimmung)
7. Gegebenenfalls Formulierung von Anträgen
8. Rechtliche Prüfung (Verbindlichkeit)
9. Abschlussvereinbarung (Manifestation der Lösung, mit der alle zufrieden sind)

# Dienstleistung

## Was die Mediatoren konkret tun können

1. Alles geschieht im Konsens. Deshalb ist es ein Teil der Dienstleistung, den Weg in den Konsens zu weisen.
2. Beratung über das Verfahren, die Konfliktsituation und den optimalen Weg
3. Planung, Strukturierung und Organisation der Kommunikation
4. Bereitstellung von Technik und Equipment (Onlinetools, Tools zur Terminabstimmung, Visualisierung, Cloud, usw.)
5. Erfassung der Kontakte (nach DSGVO), Klärung der Verantwortlichkeit
6. Hilfe bei der Informationserfassung und -bearbeitung
7. Informationsverarbeitung nach dem Konzept integrierte Mediation
8. Gesprächsführung, Zusammenführung der Informationen
9. Neutrale Metaebene / Vermittlungsstelle
10. Permanente Ansprechpartner

# Vorteile

## Die Mediation erzeugt Win-Win-Ergebnisse

1. Die Lösung ist offen, sie kann also nicht beschrieben werden. Was beschrieben werden kann sind die Anforderungen an die Lösung. Die Mediation akzeptiert nur Lösungen, mit denen alle (Parteien) einverstanden sind und die ihre Zufriedenheit sicherstellt. Dieses Kriterium spielt bei anderen Verfahrensentscheidungen keine Rolle.
2. Der Einzelne partizipiert an dem durch die Lösung herbeigeführten Nutzen, weil alle Interessen in den Nutzen einfließen.
3. Die Verhandlungsparteien haben einen Reputationsgewinn. Sie beweisen, dass eine konstruktive Politik möglich ist und dass sich ihre Interessen ohne sinnlosen Streit verwirklichen lassen.
4. Das Vertrauen der Bevölkerung in die Politik wird gestärkt.
5. Ein auf Konsens beruhendes Ergebnis ist stets nachhaltiger als ein Ergebnis, das mehrheitlich oder gerichtlich durchgesetzt wird und ein Streitpotential zurücklässt.
6. Wir können zeigen, was möglich ist.

# Fragen?

Wir stehen gerne zur Verfügung, wenn Sie noch Fragen haben

Bitte wenden Sie sich an:

**Arthur Trossen**

**Im Mühlberg 39**

**57610 Altenkirchen**

**02681 986257**

**Arthur.Trossen@win-management.de**