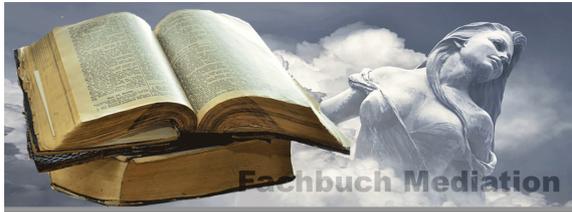


# B2B - Die zwischenbetriebliche Mediation

Wissensmanagement » Fachbuch → 3. Buchabschnitt Mediationen

Die zwischenbetriebliche Mediation fällt ebenfalls in den Anwendungsbereich der Wirtschaftsmediation. Es geht um Konflikte zwischen Unternehmen.



**Diese Seite gehört zum Fachbuch Mediation**

Abteilung: [Wissen](#) → Rubrik: [Fachbuch Mediation](#)

→ Buchabschnitt: [Mediationen](#) → Hauptkapitel:

[Anwendungsfelder](#)

→ Kapitel: [Wirtschaftsmediation](#) → Unterkapitel (entspricht dem Beitrag): **Verbrauchermediation**

[Buchinhalt](#) → Weiter: [Unternehmensmediation](#)

[Wirtschaftsmediation B2C B2B Intern Inhaber](#)

**Zum Thema** » *B2B* oder *B to B* ist die Abkürzung für Business to Business. Gemeint sind die Geschäftskontakte der Unternehmer untereinander. Bei Kaufleuten gelten mitunter andere Handelsregeln und Gepflogenheiten. Das macht sich auch in der Mediation bemerkbar. Gemeint sind aber auch Geschäftsbeziehungen, wie die Subunternehmenschaft, wo Unternehmen an Projekten zusammenarbeiten müssen. Auch dabei kann einiges schief gehen.

## Die Themen

- [Anwendungsbereich](#)
- [Vorteile](#)
- [Vorgehensweise](#)
- [Konfliktbewältigung](#)
- [Besonderheiten](#)

## Anwendungsbereich

[Inhalt](#)[Weiterlesen](#)

Der wichtigste Anwendungsbereich sind Streitigkeiten bei der Projekterstellung, der Projektabwicklung oder der Projektbeendigung, Streitigkeiten über die Auslegung oder die Verwirklichung von Geschäftsverträgen, die Um- oder Neugestaltung von Geschäftsbeziehungen sowie die Ausräumung von allen Hindernissen, die dem reibungslosen Ablauf von Geschäftsbeziehungen perpektivisch im Wege stehen.

## Vorteile

Der Vorteil der Mediation besteht darin, dass sie eine Auseinandersetzung über die streitigen Fragen ohne Streit ermöglicht. Die Mediation wirkt sich schonend auf das Streitverhalten und damit auch auf die Geschäftsbeziehung aus und kann auch Außenbeziehungen und Außendarstellungen des Unternehmens in Betracht ziehen. Sie ist hoch vertraulich und verhindert, dass sachfremde oder strategische Erwägungen die Auseinandersetzung in eine Eskalation treiben. Konkret bedeutet das, dass die Parteien ihren Vortrag nicht daran ausrichten müssen, ob sie das Risiko eingehen, ihre Position im konfrontativen Streit zu verschlechtern. Es macht auch keinen Sinn, die Vorträge darauf einzurichten, die Streitposition zu verbessern. Der Mediator wird darauf achten, dass die Mediation strategisch von der Konfrontation getrennt wird.<sup>1</sup> Damit stellt die Mediation ausschließlich Chancen zur Verfügung und stellt kein Risiko dar.

## Vorgehensweise

Inhaltlich lässt sich die Mediation auch in diesem Bereich auf die gesamte Komplexität der Fragestellung ein. Das heisst, dass sie sich nicht nur auf die rechtlich relevanten Fakten beschränkt. Wie üblich (und abhängig von dem zugrundeliegenden Mediationskonzept) erfolgt die Mediation im Bereich Wirtschaft, indem die Gedanken der Streitparteien nicht in das Problem oder den Streit um Positionen geführt werden, sondern in eine Auseinandersetzung, die sich am Nutzen orientiert. Ziel ist es, eine Lösung zu finden, mit der alle Parteien zufrieden sind (mit der sie umgehen können) und die den maximalen Nutzen produziert. Dabei kann die Faktenlage auch hier eine wichtige Rolle spielen. Ein (sinnloser) Streit über Fakten wird jedoch verhindert.<sup>2</sup> Der Mediator arbeitet mit den Parteien heraus, welche Fakten die gemeinsame Lösung tragen und welche ihr entgegenstehen. Wenn eine Faktenklärung erforderlich wird, stimmt er mit den Parteien ab, wie sie zu erfolgen hat.

Der Mediator tritt auch bei der Wirtschaftsmediation nicht als Entscheider oder Gutachter in Erscheinung. Er weiß die Mediation von der Schiedsgerichtsbarkeit oder der Schlichtung deutlich abzugrenzen. Seine Beratungsleistung

beschränkt sich auf die Wahl und die Vorgehensweise im Verfahren und das Finden des optimalen Weges in die Konfliktbeilegung. Seine Aufgabe besteht darin, Hindernisse auf dem Weg der Lösungsfindung aus dem Weg zu räumen.

Anwälte können (und sollten bei Bedarf) bei den Verhandlungen anwesend sein. Sie sind dann aber in der Rolle eines Beraters und nicht eines Vertreters gefragt.

## Konfliktbewältigung

Im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht auch hier der Konflikt. Abhängig von den [Konfliktdimensionen](#) stehen alle [Mediationsmodelle](#) und [-formate](#) zur Verfügung, die für die Konfliktbearbeitung angemessen und erforderlich sind. Je nach der gebotenen Bearbeitungstiefe (Konfliktanalyse) stimmt der Mediator mit den Parteien die Vorgehensweise ab.

## Besonderheiten

Folgende Besonderheiten sind zu beachten:

- Die Streitparteien müssen persönlich präsent sein
- Bei juristischen Personen ist auf die Verhandlungs- und Entscheidungsbefugnis (Bevollmächtigung) zu achten.
- Unterlagen können im Vorfeld eingeholt werden (z.B. bei komplizierten oder faktenlastigen Streitbeziehungen). Sinnvollerweise werden sie vom Mediator eingefordert und nicht im Vorfeld als Schriftsätze ausgetauscht.
- Gegebenenfalls können Vorgespräche als Einzelgespräche sinnvoll sein.
- Bei der Anwesenheit von Anwälten ist besonders darauf zu achten, dass sie in die Verschwiegenheitspflicht eingebunden werden und keine Fakten oder Aussagen, die in der Mediation eine Rolle spielen, etwa in einem nachfolgenden Gerichtsverfahren verwenden können.
- Je nach Anforderungen und Faktenlage kann es zu einem Wechsel des Mediationsmodells<sup>3</sup> oder gar des Verfahrens kommen, das der Mediator offenlegt und mit den Parteien abstimmt.

### [Unternehmensmediation](#) [Wirtschaftsmediation](#)

#### [Hinweise und Fußnoten](#)

---

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2025-08-25 19:44 / Version .

Siehe auch: [Wirtschaftsmediation](#), [sondierende Mediation](#), [Schlichtung](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

<sup>1</sup> Siehe [Strategie](#)

<sup>2</sup> Siehe [Fakten Meinungen Emotionen](#)

<sup>3</sup> Wechsel von transformativer zu facilitativer oder zu evaluativer Mediation oder umgekehrt, Wechsel von Mediation zur Schlichtung