

Geld verdienen mit der Mediation

Mediastion bietet mehr als gedacht

Autor: Arthur Trossen - Veröffentlicht 02.02.2025 22:45 - (22 Zugriffe)



Ein Artikel der Wiki to Yes Fachbeiträge

Die Frage nach den Verdienstmöglichkeiten eines Mediators fällt ebenfalls in die Artikelserie, die sich mit der Lage der Mediation auseinandersetzt. Um diese Lage korrekt einzuschätzen, hilft die Erkenntnis, ob und inwieweit sich mit der Mediation Geld verdienen lässt. Es ist zu vermuten, dass die Bemühungen zur Verbreitung der Mediation in einem direkten Zusammenhang mit den Verdienstmöglichkeiten steht.

Um die Frage nach den Verdienstmöglichkeiten mit der Mediation zu beantworten, müsste zunächst geklärt werden, was unter der Mediation überhaupt verstanden wird. Davon hängt ab, welche Kompetenz ihr zugeschrieben wird. Und davon wiederum hängt ab, welche Produkte daraus kreiert werden können.

Beispiel 16912 - Das aktive Zuhören wird als eine Kernkompetenz der Mediation angesehen. Was können Sie damit anfangen, was dem Kunden nützlich ist? Wie kann diese Fähigkeit die Leistung gegenüber anderen Dienstleistungen im Ergebnis verbessern?

Wenn sie den Bedarf des Kunden decken, sind die Chancen groß, damit Geld zu verdienen. Sie können auch fragen, welche Kompetenzen Sie erworben haben und welche Produkte daraus zu gestalten sind. Achten Sie darauf, welche dieser Kompetenzen in anderen Verfahren nicht zur Verfügung stehen. Ein aufschlussreicher Weg ist schließlich die Überlegung, was der Kunde braucht, wenn es um den Umgang mit Konflikten geht. Prüfen Sie welche Produkte den Bedarf vollständig decken. Die verbleibenden Lücken ergeben die Chance für ein lukratives Angebot. Was zurückbleibt ist ein großer Markt. Nach den Ausführungen über das Streitkontinuum gibt es kein Produkt, das alle Dimensionen des Streites abdecken kann. Nicht einmal die Mediation ist dazu von Haus aus befähigt. Es gibt aber durchaus Mediationskonzepte, die dazu in der Lage sind.

Wenn sich die Frage, was unter der Mediation verstanden wird, auf das Mediationsverfahren

beschränkt, ist die Einsatz- und Verdienstmöglichkeit entsprechend gering. Aktuelle Schätzungen lassen vermuten, dass es nicht genügend Fallnachfragen gibt, um alle Mediatoren zu ernähren. Die Frage nach den Verdienstmöglichkeiten ist damit aber noch nicht beantwortet. Die Mediation kann nämlich noch mehr. Wie wäre es, wenn die Mediation als grundlegende Fähigkeit betrachtet wird, ähnlich wie Rechnen. Dann bietet sie ganz viele Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Dann ist die Mediation nicht nur ein Werkzeug zur Konfliktlösung, sondern eine Querschnittskompetenz, die in fast allen Lebens- und Arbeitsbereichen gefragt ist. Hier sind konkrete Wege, wie damit ein Einkommen generiert werden kann.

## 1. Klassische Mediationspraxis

### a) Selbstständige/r Mediator/in

- Zielgruppe: Privatpersonen (Familien-, Erbkonflikte), Unternehmen (Teamkonflikte, Führungskräfte), öffentliche Institutionen (Schulen, Kommunen).
- Verdienstmöglichkeit: Stunden- oder Pauschalhonorare (zwischen 80-250 €/Stunde, je nach Erfahrung und Spezialisierung).
- Beispiel: Eine Familienmediation mit 5 Sitzungen à 2 Stunden könnte 1.500-2.500 € einbringen.

### b) Festanstellung in Organisationen

- Arbeitgeber: Unternehmen (HR-Abteilung), Kanzleien, NGOs, Schulen.
- Verdienst: Angestellte Mediatoren verdienen je nach Branche 45.000-70.000 € brutto/Jahr.

### c) Gerichtsnahe Mediation

- Kooperationen: Mit Gerichten oder Anwaltskammern als zertifizierte/r Mediator/in.
- Vorteil: Hohe Nachfrage bei Scheidungen, Nachbarschaftsstreits oder Erbaueinandersetzungen.

## 2. Erweiterte Anwendungsfelder

### a) Business-Mediation & Organisationsentwicklung

- Fokus: Konflikte in Teams, Change-Prozesse, Mobbing-Prävention.
- Verdienst: Workshops (1.500-5.000 €/Tag), langfristige Begleitung von Unternehmen.
- Beispiel: Ein Mediator entwickelt ein Konfliktmanagement-System für ein mittelständisches Unternehmen (Honorar: 10.000-20.000 €).

### b) Coaching & Beratung

- Nische: Mediative Techniken im Einzelcoaching (z. B. Führungskräfte, die Konfliktkompetenz benötigen).
- Verdienst: 120-300 €/Stunde.

### c) Bildung & Training

- Angebot: Seminare zu Kommunikation, Deeskalation oder Verhandlungsführung.
- Zielgruppen: Schulen, Hochschulen, Pflegeeinrichtungen, Sicherheitskräfte.
- Beispiel: Ein Wochenend-Workshop für Lehrer:innen zum Thema „Konflikte im Klassenzimmer“ (2.000 € + Spesen).

## d) Online-Mediation & Digitale Tools

- Plattformen: Virtuelle Mediation via Zoom, spezialisierte Apps (z. B. für internationale Konflikte).
- Skalierung: Entwicklung von Online-Kursen oder KI-gestützten Mediations-Tools (passives Einkommen).

## 3. Kreative Geschäftsmodelle

### a) Hybridangebote

- Kombination: Mediation mit anderen Dienstleistungen (z. B. rechtlicher Beratung, Psychologie, Feng Shui).
- Beispiel: Eine „Workplace-Harmony“-Beratung, die Mediation und Raumgestaltung verbindet.

### b) Content-Erstellung

- Blogs/Podcasts: Monetarisierung über Werbung, Affiliate-Marketing oder Mitgliedschaften.
- Buchveröffentlichung: Ratgeber zu Mediationsthemen (z. B. „Konflikte lösen ohne Verlierer“).

### c) Franchise oder Netzwerke

- Kooperation: Mitglied in Mediationsverbänden (z. B. BMWA, DACHverband) oder Aufbau einer eigenen Marke mit Lizenznehmern.

## 4. Voraussetzungen & Erfolgsstrategien

### a) Qualifikationen

- Zertifizierung: In vielen Ländern erforderlich (z. B. in Deutschland gemäß Mediationsgesetz).
- Spezialisierung: Nischen wie interkulturelle Mediation, Umweltmediation oder politische Vermittlung erhöhen dein Profil.

### b) Marketing

- Netzwerken: Vorträge bei Kammern, Anwaltsvereinigungen oder auf Messen.
- Online-Präsenz: SEO-optimierte Website, LinkedIn-Profil, Case Studies.
- Testimonials: Erfolgsgeschichten von Klienten („Vorher/Nachher“-Berichte).

### c) Preismodelle

- Sozial gestaffelt: Flexible Honorare für Privatpersonen, Premium-Preise für Unternehmen.
- Abo-Modelle: Monatliche Beratungspakete für Firmen.

## Fazit

Mediation ist wie Rechnen: Eine universelle Fähigkeit, die du in unzähligen Kontexten anwenden und monetarisieren kannst. Der Schlüssel liegt darin, deine Stärken zu bündeln (z. B. interkulturelle Expertise, digitale Tools), Nischen zu besetzen und hybride Modelle zu entwickeln. Mit der richtigen Strategie kannst du nicht nur Geld verdienen, sondern gesellschaftlich relevante Veränderungen anstoßen - vom friedlichen Klassenzimmer bis zur konfliktfreien Unternehmenskultur.

Verbundener Inhalt:

- Mediation kann nicht detonieren
- Mediation in totalitären Staaten