



Masterlehrgang „Mediation und Konfliktregelung“

Abschluss April 2008

Relevanz mediativer Kompetenz in der Beratung bei Übergabeprozessen in Kleinunternehmen und kleinen Familienbetrieben

Werner F. Prey

w.prey@utanet.at

Zusammenfassung

Familienunternehmen verfügen über ein enormes Potential an Fähigkeiten aber auch an Konflikten, die besonders bei Veränderungen einer Betriebsübergabe zum Tragen kommen. In der vorliegenden Arbeit wird untersucht welchen Stellenwert die mediative Kompetenz der begleitenden Berater in diesen Veränderungsprozessen in der Praxis hat. Im Rahmender Arbeit wurden aus persönlichen Kenntnissen und Literaturrecherche im deutschsprachigen Raum Hypothesen gebildet und in einer empirischen Untersuchung anhand qualitativer Interviews überprüft. Die Daten wurden durch problemzentrierte Interviews mit Unternehmens- und Steuerberatern mit und ohne Mediationsausbildung erhoben. Mediative Kompetenz im Kontext mit Übergabeprozessen wird als Fähigkeit verstanden, den psychosozialen Aspekt des Beratungsthemas zu berücksichtigen. Es hat sich gezeigt, dass mediative Kompetenz in der Beratung als hilfreich erachtet wird. Ein Großteil der Betriebsübergaben wird auch ohne dieser Kompetenz zu Ende geführt. Bei rechtzeitiger Planung kann mediative Begleitung der Konfliktenstehung präventiv entgegenwirken. Zu den Erfolgsfaktoren der Beratung wurden Akzeptanz der Kunden, Empathie und Objektivität ermittelt. Als hilfreiches Wissen werden im wesentlichen Mediations Know-how, Fachwissen aber auch Lebenserfahrung genannt.

Abstract

Family businesses have an enormous potential of abilities and conflicts at their disposal, which particularly occur during a takeover. The following discourse examines which part the mediative competence of the accompanying counsellor plays during actual transition periods of the takeover. Regarding the discourse, hypothesis have been formed with information taken from personal experiences and subject literature. Interviews and empirical examinations have confirmed these studies. The data has been taken from interviews with company and tax advisors with and without mediation training. Mediative competence in context with takeovers is regarded as the ability to consider the psycho social aspect of the counselling subject. Experience has proved to be very helpful during counselling. A large number of takeovers also take place without the help of mediation. Given enough planning time mediative counselling can help prevent conflicts from developing. The acceptance of the customer, empathy and objectivity contribute largely to the success of the counselling. Knowledge of the subject and experience of life are mentioned as helpful in essential mediation know how.