



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter Juli 2015

Danke für das 2. Jahr KWM

Herzlichen Dank an Sie alle, die zum Erfolg der KWM seit Gründung in 2013 beigetragen haben. Im heutigen Newsletter berichte ich Ihnen, wo Ihre KWM steht und was in naher Zukunft zu erwarten ist.

Qualität der Ausbildung hat sich bewährt:

Nach wie vor ist das Interesse an der Mediation sehr groß und es lassen sich viele Interessierte zu Mediatoren ausbilden. Bei dem sehr großen Angebot von Ausbildungsanbietern ist es für den künftigen Mediator nicht leicht, sich zu orientieren.

Ebenso ist es für den Medianden, der einen Mediator beauftragen möchte nicht leicht, den richtigen Mediator für sein Anliegen zu identifizieren.

Ich bin gut damit gefahren, bei der Ausbildung auf Qualität zu bauen. Die wesentlichen Bausteine:

- Ausbildung nach den Standards des Bundesverbandes für Mediation und nach den § 5 und § 6 des Mediationsgesetzes
- Bestätigung der Ausbildung durch das Zertifikat der IHK, in meinem Falle der IHK Köln
- Zur Verfügung-Stellung eines fundierten Berufshintergrundes mit Erfahrung.

Meine Empfehlung für den künftigen Mediator und den Medianden:

- Schauen Sie sich die Angebote genau an
- Achten Sie auf die Ausbildungsstandards
- Sprechen Sie mit den handelnden Personen

Wenn KWM Ihnen behilflich sein kann, freue ich mich über Ihren Anruf oder Kontaktaufnahme über E-Mail: Info@KWMmerklinger.de.

Die Partner:

Bei der Kredit/BankenMediation ist der Kontakt zu den KWM Bankpartnern von besonderer Bedeutung. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Mandanten der KWM ihre Ziele mit der Bank erreichen. KWM hilft Ihnen, mit den zu Ihnen passenden Banken auf Augenhöhe zu kommunizieren.

Die **Partnerschaft** zur **ETL** – Gruppe hat der KWM die Möglichkeit gegeben, national und weltweit wertvolle Kontakte zu knüpfen, die neben der bestehenden Beraterstruktur für die Mandanten der KWM Mehrwerte bieten.

Das KWM Ziel ist es, keine bestehenden Beraterstrukturen zu stören, sondern Spezialwissen zur Verfügung zu stellen, dass allen Beteiligten zur angestrebten „Win-Win“-Situation verhilft.

Die **Partnerschaft** zur **EUCON** in München wird durch die weiteren Entwicklungen bei der EUCON geprägt.

- Die neue Mediationsordnung der EUCON sorgt für noch mehr vertragliche Klarheit im Verhältnis zwischen Mediator und Medianden



- EUCON verfügt über einen Mediatorenpool, aus dem sich der Auftraggeber den zu ihm passenden Mediator auf höchstem Niveau aussuchen kann
- EUCON ist anerkannte Gütestelle nach § 794 Abs. 1 Nr. 1 ZPO und bietet damit neben der Mediation eine weitere, außergerichtliche Einigungsmöglichkeit.

Neben einer soliden Arbeit, die zu Weiterempfehlungen führt, ist es sehr bedeutsam, in Fachartikeln präsent zu sein. Ich bedanke mich bei all denen, die der KWM die Plattform für Veröffentlichungen gegeben haben und künftig geben werden. Über Vortragsveranstaltungen war es möglich, die KWM Idee sowie das Leistungsportfolio direkt bei Entscheidern vorzustellen und somit wertvolle Kontakte für künftige Kooperationen zu knüpfen.

Was wäre eine KWM ohne Kunden?

Einige Themen, bei denen wir unsere Mandanten begleitet haben: Existenzgründung, Betrachtung von Geschäftsmodellen und deren

Finanzierbarkeit, Nachfolgethemen, innerbetriebliche- sowie Konflikte zwischen Firmen, Sanierungsfinanzierung, Befriedung gestörter Kunden-Bankbeziehungen. Überall konnte KWM mit den Instrumenten der Mediation gemeinsam mit den Medianden passende Lösungen erarbeiten und Mehrwerte schaffen. KWM dankt für das entgegengebrachte Vertrauen.

Zukunft:

Durch gezielte Fortbildung, regen Dialog mit Partnern und fachbezogenen Supervisionen werden die KWM Kompetenzen weiterentwickelt und verfeinert. Die Partnerschaften zur ETL und EUCON, sowie das Netzwerk von Anwälten, Steuerberatern und Banken werden gepflegt und ausgebaut, ohne dabei den Fokus für das Wesentliche zu verlieren.

Der Newsletter wird Sie weiterhin über aktuelle Fälle aus der KWM Praxis informieren. Das Öffnen dieses Newsletters für Gastbeiträge hat sich bewährt und wird weiter Anwendung finden.

Fazit

KWM dankt Ihnen für Ihr Vertrauen, Sie zu unterstützen und für alle Beteiligten nachhaltige Mehrwerte zu schaffen. Der Erfolg spornt uns an, für Sie noch besser zu werden.

Der Weg zum Erfolg ist die Kommunikation; dafür steht Ihre KWM!

Der nächste Newsletter erscheint im September 2015.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Wirtschaftsmediator (IHK)
Lizenziert durch den BM
EUCON Business Mediator