



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter Juli 2014

Danke für das 1. Jahr KWM

Herzlichen Dank an Sie alle, die zum erfolgreichen Start der KWM beigetragen haben. Im heutigen Newsletter berichte ich Ihnen, was in den letzten 12 Monaten geschah, wo KWM heute steht und was in naher Zukunft zu erwarten ist.

Die Herausforderung:

Bei über 50.000 ausgebildeten Mediatoren ging ich mit dem Bewusstsein ans Werk, das keiner auf mich wartet! Stattdessen habe ich Wege gefunden, meine über 30 jährige internationale Bankerfahrung, meine soziale Kompetenz und die Instrumente der Mediation so miteinander zu verknüpfen, dass eine Zusammenarbeit mit der KWM für meine Mandanten von großem Nutzen wurde.

Der Weg:

Zwischen der Idee und dem wahren Bedarf des Marktes liegen oft große Täler. Sind diese erkannt, gilt es die nötigen Brücken zu bauen, um diese Täler so zu überwinden, dass sich alle Beteiligten nachhaltig wohl fühlen.

Daher bedanke ich mich bei Ihnen für Ihre zahlreichen wertvollen Rückmeldungen. Nur so konnte ich die nötigen Schritte einleiten, um das KWM Konzept weiter zu professionalisieren. Die Erlangung von „Win-Win“ Situationen für alle Beteiligten stand dabei stets im Fokus.

Die Partner:

Gerade im Bereich der KreditMediation ist der Kontakt zu meinen Bankpartnern von besonderer Bedeutung. Neben bestehenden Kontakten sind heute bereits zahlreiche Geschäftsbeziehungen zu neuen und ebenfalls kompetenten Bankern aufgebaut worden, mit denen der Gedankenaustausch und die gemeinsame Arbeit zu Gunsten der Mandanten und der Bank viel Freude und Nutzen bringt. Künftig spreche ich von der „**BankenMediation**“, da sich in der Vergangenheit herausstellte, dass nicht nur das Thema Kredit von Mandanten- und Bankseite von großem Interesse ist, sondern auch zahlreiche andere Bankthemen von Bedeutung sind.

Das Thema Kredit- und „BankenMediation“ stellt mittlerweile ebenfalls einen wichtigen Block in der Ausbildung zum zertifizierten Wirtschaftsmediator (IHK) dar. Mit großer Freude kann ich Ihnen heute berichten, dass ich bei der Industrie- und Handelskammer zu Köln als Fachreferent für den Ausbildungsjahrgang 2013/2014 gearbeitet habe und bereits für den Lehrgang 2014/2015 erneut beauftragt worden bin.



Neben einer soliden Arbeit, die zu Weiterempfehlungen führt, ist es sehr bedeutsam, in Fachartikeln präsent zu sein.

Ich bedanke mich bei all denen, die mir die Plattform für Veröffentlichungen gegeben haben und künftig geben werden - der nächste Bericht ist in konzeptioneller Arbeit.

Über Vortragsveranstaltungen war es möglich, die KWM Idee sowie das Leistungsportfolio direkt bei Entscheidern vorzustellen und somit wertvolle Kontakte für künftige Kooperationen zu knüpfen.

Ganz besonders erwähnen möchte ich die konstruktive Zusammenarbeit mit Steuerberatern und Anwälten, die die Mehrwertgewinnung durch Einschaltung eines externen Wirtschaftsmediators erkannt und genutzt haben. Gemeinsam konnten wir großen Nutzen für Mandanten generieren.

Stand heute:

Es hat sich herausgestellt, dass neben der klassischen Wirtschaftsmediation die Kredit- und „**BankenMediation**“ in Kombination mit der Konfliktprävention und -beratung als die am häufigsten

Fazit

KWM hatte einen guten Start und konnte das Geschäftsmodell den Bedürfnissen der Mandanten schnell anpassen. Dieser Erfolg spornt mich an, für Sie noch besser zu werden.

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

Der nächste Newsletter erscheint im September 2014.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Wirtschaftsmediator (IHK)
Mediator (BM)

nachgefragte Dienstleistung der KWM darstellt.

Von der Befriedung gestörter Bank-Kundenverhältnisse, bis hin zur Unterstützung von Existenzgründern konnte KWM überall in enger Zusammenarbeit mit Steuerberatern und Anwälten faktische Mehrwerte schaffen.

Zukunft:

Durch gezielte Fortbildung, regen Dialog mit Partnern und fachbezogenen Supervisionen werden die KWM Kompetenzen weiter ausgebaut und verfeinert. Das Netzwerk von Anwälten, Steuerberatern und Banken wird gepflegt und ausgebaut, ohne dabei den Fokus für das Wesentliche zu verlieren.

Der Dialog mit einer großen Rechtsschutzversicherung wird vertieft.

Der Newsletter wird Sie weiterhin über aktuelle Fälle aus der KWM Praxis informieren. Zur Zeit wird eruiert, Geschäftspartnern die Möglichkeit zu Gastbeiträgen in diesem Newsletter anzubieten.