

Ausgleichen wie Meisterdiplomate Contarini

Kreditmediatoren helfen Mittelständlern, wenn die Verhandlungen mit der Hausbank festgefahren sind.

Rainer Langen
Kronberg

Nach über fünf Jahren und mehr als 800 multilateralen Verhandlungen hatte der venezianische Meisterdiplomate Alvise Contarini am 24. Oktober 1648 das geschafft, was keiner mehr für möglich gehalten hatte: den Friedensschluss zu Münster („Westfälischer Friede“) und damit das Ende des dreißigjährigen Kriegs. Damit einhergehend fand erstmals der Begriff der Mediation und des Mediators („Vermittlers“) Eingang in den deutschen Sprachgebrauch.

Fast genau 360 Jahre später wurde im Zuge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise die Funktion des Kreditmediators geschaffen, um in schwierigen wirtschaftlichen Situationen Brücken des Verstehens zwischen Unternehmen und Bankern zu bauen und zukunftsorientierte Konfliktlösungen zu erarbeiten.

Banken sind risikobewusster geworden und haben in der Folge ihre Kreditvergabestandards massiv verschärft: Sie verlangen von Unternehmen mehr Sicherheiten, höhere Zinsen und immer neue Informationen über Produkte, geplante Projekte oder konkrete Aussagen zum Geschäftsmodell. Unternehmenskunden, die dies nicht liefern können, laufen Gefahr, am Ende der Kreditverhandlungen mit leeren Händen dazustehen.

Das Honorar für den Kreditvermittler ist eine Investition

Besonders betroffen sind kleine und mittlere Firmen mit eingeschränkter Bonität sowie Existenzgründer. Um frisches Geld für weiteres Wachstum zu besorgen und die Zukunft ihres Unternehmens zu sichern, setzen immer mehr von ihnen auf die Unterstützung eines auf Kreditverhandlungen spezialisierten Kreditmediators. Dabei sind sie bereit, für dessen Kompetenz und Erfahrung bei Problemen im Kreditvergabeprozess und der Kommunikation mit Banken Tageshonorare von 1200 Euro und mehr zu akzeptieren - Geld, das zur Vermeidung von Entlassungen, Betriebsschließungen oder sogar Insolvenzen gut angelegt ist.

Was aber zeichnet einen erfolgreichen Kreditmediator aus? Zunächst Neutralität. Der Vermittler muss

über eine auch bei den involvierten Parteien anerkannte hohe persönliche Integrität verfügen. Denn nur durch die Einschaltung einer allseits hochgeschätzten und angesehenen Persönlichkeit kann gewährleistet werden, dass der Mediator von allen als überparteilich akzeptiert wird.

Gute Vermittler besitzen zudem die Fähigkeit, sich in die Denkwelt und Gefühle anderer hineinversetzen zu können. Nur so können sie ihre Rolle als professioneller Dialogpartner erfolgreich wahrnehmen.

Treffen Menschen aus unterschiedlichen Kulturkreisen oder Fachgebieten aufeinander, kann Kommunikation zum Problem werden. Darum muss ein Kreditmediator die Fähigkeit besitzen, sowohl die Sprache der Banken zu sprechen als auch die Denkwelt von Unternehmen zu verstehen.

Dazu muss er über Verhandlungserfahrung verfügen, um allzu starre und festgefahrene Positionen und Fronten aufzuweichen oder gar Eskalationen zu verhindern.

Mediatoren dürfen, ja müssen schließlich auch impulsiv werden, wenn es die Situation erfordert. Gerade langwierige Verhandlungen können oftmals nur zu einem erfolgreichen Ende gebracht werden, wenn auch der Mittler im entscheidenden Moment seinen Emotionen freien Raum gibt. Dies gilt vor allem dann, wenn völlig inakzeptable Vorschläge abzulehnen sind.

Kreditmediation zwischen Unternehmen und Banken kann am Ende schließlich nur dann funktionieren, wenn es gelingt, für beide Parteien Verhandlungsalternativen zu finden, die keinen als Verlierer erscheinen lassen - ohne dass die Lösung immer in der Mitte liegen muss.

Rainer Langen ist Leiter des Deutschen Instituts für Kreditmediation.