

---

## Deal Mediation

Neues Instrument und Tätigkeitsfeld für  
Wirtschaftsmediator:innen in der Schweiz?

---

**Adrian Kägi**

MLaw, LL.M., Mediator SDM/SKWM

**Dr. Jörg Schneider-Brodthmann**

RA, LL.M., Wirtschaftsmediator

## Deal Mediation als neues Konzept



**Hager/Pritchard (1999)**

Peppet (2003/2004)

Stearns Johnsen (2008/2011)

...



Haberstock/Pels/Lohrer (2015)

Berkel (2015/2018)

Janoska (2017)

Schneider-Brodtmann (2019/2021/2022)

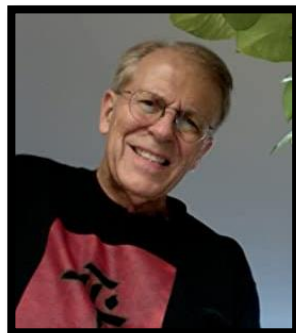
...



Rauber/Togni (2020)

Kägi/Bär/Jehli (2021)

...



---

## Was ist Deal Mediation?

### Vertragsmediation («Mediation ohne Konflikt»)

Vertragsverhandlungen, in denen eine neutrale und unabhängige Drittperson (Deal Mediator:in) zu einem möglichst frühen bzw. konfliktfreien Zeitpunkt zur Prozess- und Verhandlungsunterstützung eingesetzt wird.

### Deal Mediator/in:

- insbes. erfahrene Wirtschaftsanwäl:innen und Verhandlungsexpert:innen
- Strukturierung des Prozesses und Moderation der Verhandlungen
- Schaffung und Erhalt einer kooperativen Verhandlungsatmosphäre
- Unterstützung der Kommunikation und Verständnissicherung
- Herausarbeiten dealbezogener Interessen
- Evaluative Nebenfunktion («Reality Check»)

---

## Anwendungsfelder und -kriterien

- Transaktionen und Projekte zwischen Unternehmen (z.B. M&A-Deals, Bau- und IT-Projekte, Unternehmensnachfolgen und -sanierungen, ...)
- Große Komplexität (Zusammenspiel technischer, kaufmännischer und rechtlicher Komponenten) und hohe Volumina
- Mehrere Parteien (z.B. Einbezug verschiedener Abteilungen auf beiden Unternehmensseiten, unterschiedliche Stakeholder)
- Internationaler bzw. interkultureller Kontext
- Informationsasymmetrien und ungleich verteilte Verhandlungsmacht
- Lange Projekt- oder Umsetzungsphase

---

## Unterschied zur klassischen Wirtschaftsmediation?

### Klassische Wirtschaftsmediation

- setzt einen Konflikt voraus → Vergangenheitsbewältigung (kurativer Ansatz)
- z.B. Verletzung oder Kündigung bestehender Verträge
- häufig Ende einer Geschäftsbeziehung (negative Atmosphäre)
- Sach- und Beziehungsthemen sind verwoben
- Konfliktpartner nicht auswechselbar

### Deal Mediation

- setzt keinen Konflikt voraus → Zukunftsgestaltung (präventiver Ansatz)
- Beginn einer Geschäftsbeziehung (positive Atmosphäre)
- Verhandlung und Ausarbeitung neuer Verträge
- Sachthemen stehen im Vordergrund (Feldkompetenz)
- Ausweichen auf andere Marktteilnehmer möglich

---

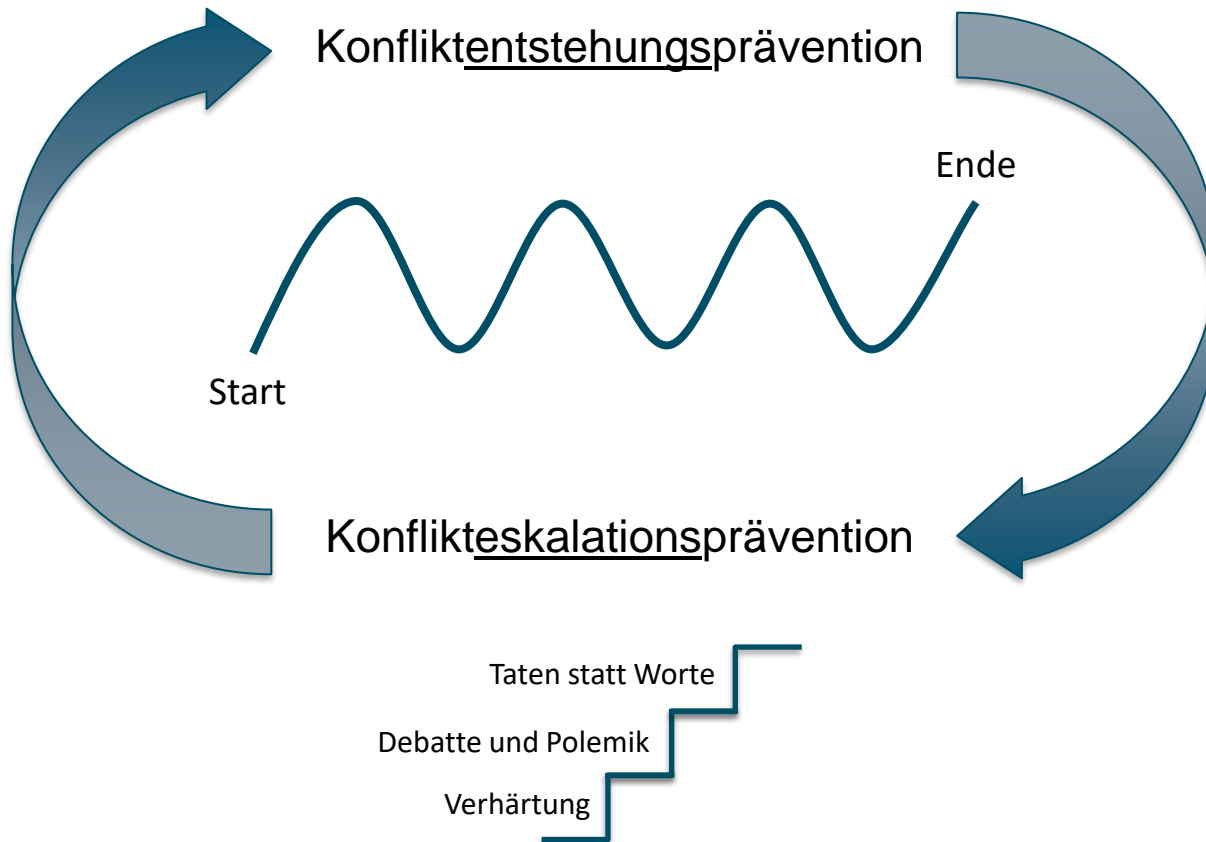
## Umfrage

Halten Sie die Deal Mediation für eine «klassische Mediation» oder für eine «blosse Moderation»?

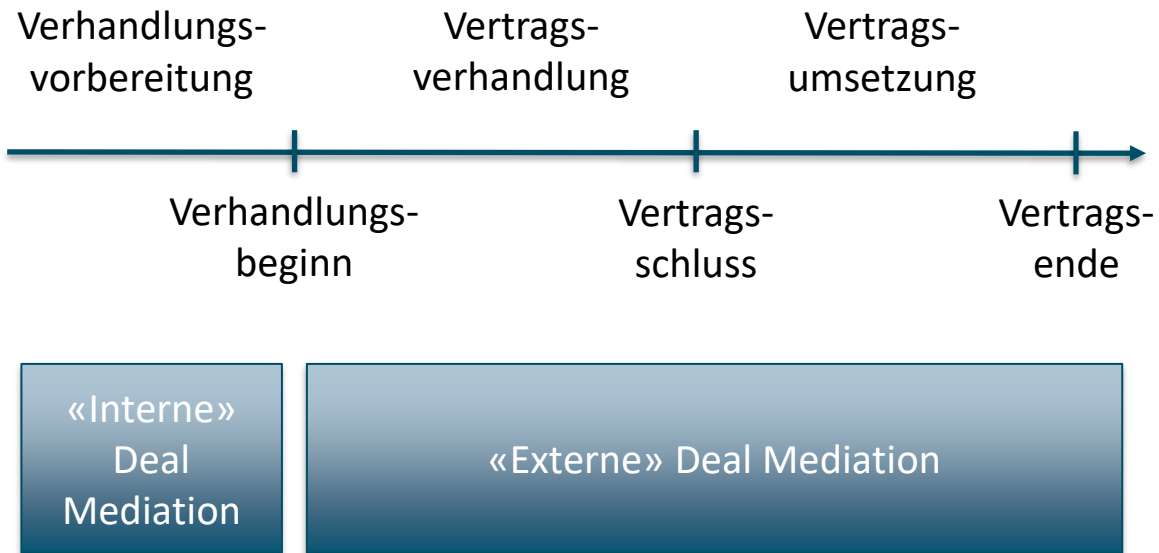


Alternative:  
slido.com  
# 892666

# Verfahren zur Konfliktprävention?



# Ansatzpunkte der Deal Mediation





---

## Ablauf der Deal Mediation

1. Auftragsklärung und Festlegung der «Spielregeln»
2. Verhandlungsvorbereitung / Strukturierung des Verhandlungsprozesses in Abstimmung mit den Parteien und ihren Berater:innen (Agenda Setting)
3. Leitung und Moderation der Verhandlungen
4. Bei Spannungen / (drohenden) Konflikten / Verhandlungsblockaden: Einsatz der Methoden der Mediation, insbes. zur ggs. Verständnissicherung und Klärung/Beseitigung kognitiver Barrieren
5. Unterstützung der Parteien bei der Dokumentation des Verhandlungsverlaufs und/oder der Verhandlungsergebnisse, z.B. in Gestalt eines Protokolls. Nur ausnahmsweise auch Übernahme der Vertragsredaktion (One-Text Procedure).

---

## Argumente für Deal Mediation

- Abgabe der Verantwortung für die Verfahrensgestaltung und Gesprächsmoderation
- Konzentration der Parteien auf Verhandlungsinhalte und Beziehungsaufbau
- Stärkere Fokussierung auf Interessen statt (rechtlich begründeter) Positionen
- Förderung der Kommunikation und Verständnissicherung durch Einsatz mediativer Kommunikationstechniken
- Überwindung sprachlicher, kultureller und kognitiver Barrieren
- Vermeidung / Überwindung des Verhandlungsdilemmas
- Fortlaufendes Vertrags-, Projekt- und Konfliktmanagement bis zur Vertragsbeendigung («Counsel to the Deal»)

---

## Mögliche Vorbehalte und Bedenken

- Widerstand gegen Neues und Unbekanntes
- Parteien und ihre Berater verfügen (vermeintlich) über genügend eigene Verhandlungserfahrung
- Kognitive Barrieren (Überoptimismus hinsichtlich der eigenen Verhandlungsposition / Sorge Schwäche zu zeigen)
- (Deal-)Mediation als schutz-/rechtsfreier Raum
- Mögliche Erhöhung der Transaktionskosten

---

## (Deal) Mediation als schutz-/rechtsfreier Raum?

### **Vor der Deal Mediation:**

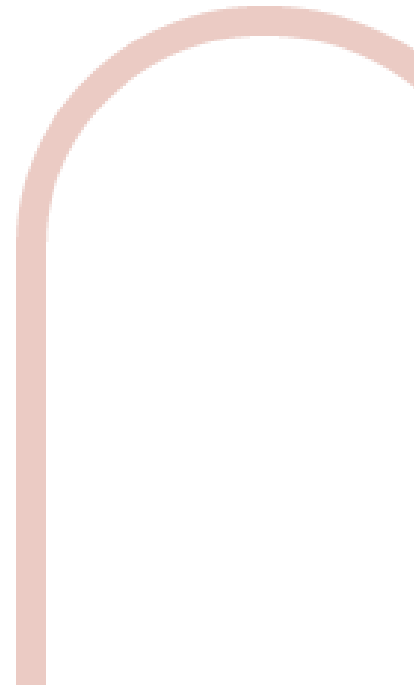
- «Fitting the Forum to the Fuss»
- Auswahl der Deal Mediator:innen
- Informationsaufbereitung (inkl. Risikoeinschätzung)

### **Während der Deal Mediation:**

- Mandantenschutz und Machtausgleich
- Aufbringen und Klärung rechtlicher Fragestellungen
- Entwicklung von Lösungsoptionen
- Abklärung rechtlicher Umsetzbarkeit und Gestaltungsspielräume
- Überprüfung des Vertragsentwurfs
- Ausformulierung des Vertrags und Einbettung in rechtlich haltbare Form
- Einleitung notwendiger Schritte zur Umsetzbarkeit

---

## Anwendungsfall: Deal Mediation in M&A Transaktionen



---

## Konfliktmediation bei M&A Deals

### Konflikte vor dem Signing:

z.B. über Kaufpreisberechnung, Berücksichtigung der Erkenntnisse aus der Due Diligence, Ausgestaltung der Garantien

→ Ziel: Deal abschließen

### Konflikte zwischen Signing und Closing

z.B. bezüglich des Eintritts der Vollzugsbedingungen oder unvorhergesehener Umstände (MAC)

→ Ziel: Deal sichern

### Konflikte nach dem Closing

z.B. bezüglich der Kaufpreisanpassung (Earn-out Klauseln) oder der Erbringung von Transitional Services

→ Ziel: Deal retten

---

## Deal Mediation bei M&A Deals

### **Verbindendes Element in allen Phasen: Verhandlungen**

Vor Signing: initiale Vertragsverhandlungen

Nach Signing und/oder Closing: Nachverhandlungen und Post Merger Integration

### **Zentrales Interesse der Parteien:**

#### **Deal zustande bringen und dauerhaft sichern**

Ungeklärte (Sach-, Wert-, Grundsatz-)Konflikte gefährden in allen Phasen dieses Ziel

### **Einsatz eines neutralen Dritten als «Deal Mediator/in»**

Erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass der Deal trotz auftretender Spannungen oder Konflikte während der Verhandlungen zustande kommt und dauerhaft hält

---

## Anwendungskriterien für die Deal Mediation bei M&A Deals

- Große Komplexität (Zusammenspiel technischer, kaufmännischer und rechtlicher Komponenten) und hohe Volumina ✓
- Mehrere Parteien (z.B. Einbezug verschiedener Abteilungen auf beiden Unternehmensseiten, unterschiedliche Stakeholder) ✓
- Internationaler bzw. interkultureller Kontext ✓
- Informationsasymmetrien und ungleich verteilte Verhandlungsmacht ✓
- Lange Projekt- oder Umsetzungsphase ✓



---

## Umfrage

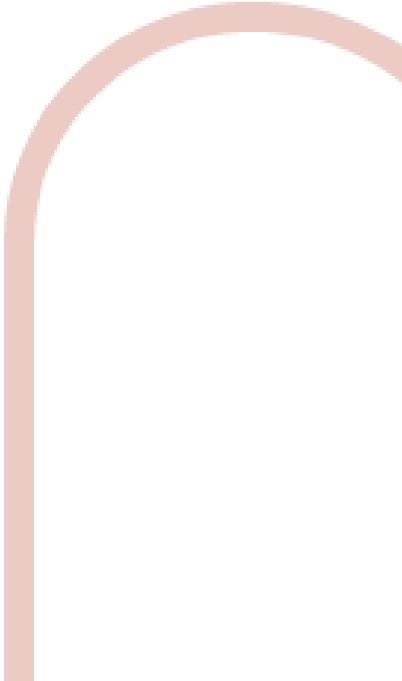
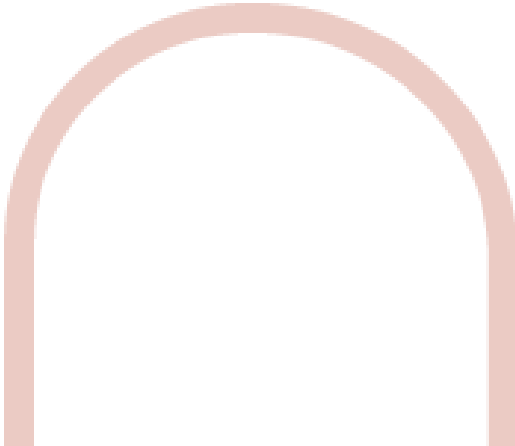
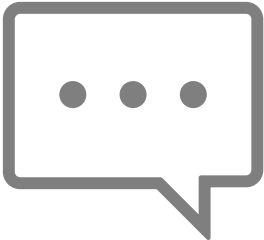
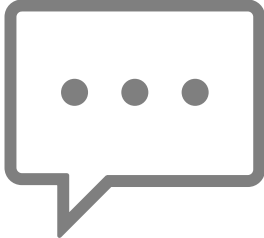
Wie zuversichtlich sind Sie, dass die Deal Mediation ein neues Instrument bzw. ein neues Tätigkeitsfeld für Wirtschaftsmediator:innen in der Schweiz wird?



Alternative:  
slido.com  
# 892666

---

# Fragen und Austausch



---

## Veranstaltungshinweis



Eine Zusammenarbeit von  
intakt-team, SKWM und Weblaw:

### **Webinar**

Freitag, 18. November 2022  
ganztags

### **Recht in der Mediation**

Ein Balanceakt zwischen zwei Welten

### **Anmeldungen**

[www.weblaw.ch/mediation](http://www.weblaw.ch/mediation)



---

## Ausgewählte Literatur

- SCHNEIDER-BRODTMANN JÖRG, Deal Mediation, Drittunterstützte Verhandlung und Umsetzung komplexer Verträge zwischen Unternehmen, Die Mediation, Heft I, 2022, S. 44. ff.
- DERSELBE, Deal Mediation oder die Vertragsmediation ohne Konflikt, INKOVEMA-Podcast, # 47, Juni 2021 ([Link](#)).
- DERSELBE, Deal Mediation, Mediation als Verfahren zur Verhandlungs- und Projektbegleitung sowie als Mittel zur Konfliktprävention in der Wirtschaft, Viadrina Schriftenreihe zu Mediation und Konfliktmanagement, Band 25, Frankfurt a.M. 2021 ([Link](#)).
- KÄGI ADRIAN/BÄR PETER/JEHLI DORIS, Deal Mediation – Ein Zwischenhalt, in: perspektive mediation 02/2021, S. 126 ff.
- RAUBER SARAH J.K. / TOGNI NICOLA E., Deal Mediation, Einführung in das Verfahren drittunterstützter Vertragsverhandlungen, in: Zeitschrift für Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht 2/2020, S. 282 ff.

## Kontakt



### **Adrian Kägi**

076 493 24 26

[kaegi@intakt-team.ch](mailto:kaegi@intakt-team.ch)

[www.intakt-team.ch](http://www.intakt-team.ch)



### **Dr. Jörg Schneider-Brodtmann**

+49 711 86040 350

[joerg.schneider-brodtmann@menoldbezler.de](mailto:joerg.schneider-brodtmann@menoldbezler.de)

[www.menoldbezler.de](http://www.menoldbezler.de)

# Kurzporträt **intakt**



**Adrian Kägi**  
kaegi@intakt-team.ch  
076 493 24 26



**Doris Jehli**  
jehli@intakt-team.ch  
079 847 27 97



**Peter Bär**  
baer@intakt-team.ch  
076 244 31 91

- Gegründet August 2021
- Interdisziplinäres Team
- Fokus: Wirtschaft und Arbeitswelt
- Mediation, Verhandlungsunterstützung, Coaching und Beratung

[www.intakt-team.ch](http://www.intakt-team.ch)