

Karin Frei und Iwan Raschle im Gespräch mit Monika Isabel Janku, Valentina Philadelphy-Steiner und Franziska Müller Tiberini

Überblick: Wie kalkulieren Mediatorinnen und Mediatoren ihre Honorare? In einem Rundtischgespräch teilen die Präsidentinnen dreier Mediationsverbände – der Bundes-Arbeitsgemeinschaft für Familien-Mediation (Deutschland), des Österreichischen Bundesverbands für Mediation (Österreich) und der FSM Federation Suisse Mediation (Schweiz) – ihre Erfahrungen und Meinungen. Sie diskutieren die Herausforderung, den Wert der eigenen Mediationsarbeit zu erkennen und angemessene Honorare zu kommunizieren, und sie sprechen über ihre Bestrebungen, den Beruf der Mediatorin, des Mediators zu professionalisieren.

Keywords: Honorargestaltung, Mediationshonorare, Professionalisierung, Mediation und Geld, Verbandspolitik, Selbstständigkeit, Unternehmerisches Denken, Mediation im Wettbewerb, Qualitätsstandards, Mediation als Beruf.



<https://doi.org/10.33196/pm202502014901>

„Am Ende verkaufen wir Frieden“ Was ist Mediation wert – Ein Rundtischgespräch

Karin Frei: Reden über Geld gilt als schwierig. Wie schwer fällt es Ihnen, über Geld zu sprechen?

Valentina Philadelphy-Steiner: Mir fällt es überhaupt nicht mehr schwer, über Geld zu sprechen. Ich habe verstanden, dass gute Leistung eine Berechtigung hat, bezahlt zu werden. Und eine gute Leistung wird auch gerne bezahlt. Geld ist eine Form der Wertschätzung und gleichzeitig ein Ausgleich. Gerade bei Mediatorinnen und Mediatoren besteht oft eine gewisse Zurückhaltung, Geld einzufordern. Wir bemühen uns, diese Kolleginnen und Kollegen zu unterstützen.

Franziska Müller Tiberini: Grundsätzlich fällt es mir auch nicht schwer, über Geld zu sprechen. Als Inhaberin einer kleinen Firma ist es für mich bisweilen schwierig, meinen Dienstleistungen das richtige Preisschild umzuhängen. Ich habe sehr unterschiedliche Kundinnen und Kunden. Manche von ihnen sind alles andere als auf Rosen gebettet. Daneben arbeite ich auch für größere Familienunternehmen. Dort fällt es mir leichter, höhere, marktgerechte Ansätze zu fordern. Insgesamt gelingt es mir heute, mich richtig einzuschätzen und ein angemessenes Honorar für meine Leistungen zu offerieren. Offerten zu stellen, gehört gleichwohl nicht zu meinen Lieblingsbeschäftigungen.

Monika Isabel Janku: Meine Lieblingsbeschäftigung ist das bestimmt auch nicht. Honorare zu verhandeln, fällt mir als erfahrene Mediatorin aber nicht mehr so schwer. Ich habe inzwischen viele Fälle bearbeitet und von Fall zu Fall gelernt, die Dinge einzuschätzen und zu erkennen, in welcher Höhe ein Honorar angemessen ist. Für mich ist es wichtig, einen Mindestbetrag festzulegen. Wenn ich in der Familienmediation mit einer Familie arbeite, von der ich weiß, dass es ihr finanziell nicht so gut geht, stehe ich unter Umständen aber vor einem Dilemma: Ich möchte der Familie ja auch helfen.

Iwan Raschle: Wie verhandeln Sie in einem solchen Fall? Halten Sie am Mindesthonorar fest?

Monika Isabel Janku: Ja, ich unterschreite das Mindesthonorar nicht. Es ist ja mein Mindesthonorar. Ich spreche mit den Familien. Ich erkläre ihnen, dass sie mit einer Mediation eine Investition tätigen – eine Investition in die Familie und dass Mediation eine Dienstleistung ist, die bezahlt werden muss.

Karin Frei: Wie handeln Sie in einer solchen Situation, Franziska Müller Tiberini und Valentina Philadelphy-Steiner?

Valentina Philadelphy-Steiner: Ich habe einen Mindestansatz, den ich nicht unterschreite. Wenn es vorkommt, dass mir eine Familie glaubhaft versichert, das Honorar nicht bezahlen zu können, und ich die Mediation aber durchführen will, entscheide ich mich bewusst dafür, es „pro bono“ zu machen. Ich betrachte meine Arbeit dann als ehrenamtliche Tätigkeit. Das sind aber Ausnahmefälle, die sehr selten sind. In diesen Fällen geht es um Schicksalsschläge, die eine Familie zu bewältigen hat, und darum, dass sie über keine Möglichkeiten verfügt, finanziell unterstützt zu werden oder sich von Freunden helfen zu lassen. Ansonsten habe ich die Erfahrung gemacht, dass Mediation etwas kosten muss, auch wenn es für manche Mediantinnen und Medianten schwierig ist. Denn die Bezahlung der Dienstleistung verändert etwas an der Haltung dieser Menschen; spürbar daran, was sie einbringen und welchen Output sie haben wollen. Eine kostenlose Dienstleistung ist manchmal „gefühlter“ weniger wert, und die Personen bringen sich nicht so sehr ein. Besonders zeigt sich dies, wenn eine Partei die Kosten übernimmt und die andere nicht. Das kann zu einem erheblichen Ungleichgewicht führen. Ich erkläre den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in derartigen Kostendiskussionen – natürlich sehr behutsam – dass wir alle viel Geld für Unnötiges ausgeben und dass die Kosten einer Mediation eine nachhaltige Investition in die Familie darstellen. Das kommt an.

Iwan Raschle: Vorhin fiel zweimal das Wort Verhandeln. Heißt verhandeln für Sie primär erklären?

Valentina Philadelphy-Steiner: Ja, die Kostenverhandlung in der Mediation ist meist ein Erklären.

Franziska Müller Tiberini: Ja. Und ich handle manchmal genauso, wie es Tina beschrieben hat. Ich sage dann ganz bewusst: „Ich führe mit Ihnen zwei Gespräche, und ich verlange nichts, ich mache das „non-profit“ als Unterstützung für kleinere und mittlere Betriebe. Oder ich sage: „Ich denke, es braucht zwei Sitzungen und ich verrechne eine Pauschale, zum Beispiel 500 Franken.“ Oft ist das Zweite die bessere Lösung, selbst wenn es nur einen kleinen Teil der Kosten abdeckt. Ich glaube, dass Menschen sich wohler fühlen, wenn sie finanziell etwas beitragen können. Es gibt ihnen das Gefühl, eine Gegenleistung erbracht zu haben. Allerdings geht es in solchen Fällen nicht nur um eine Erklärung – es ist auch eine Art Verhandlung. Ich nenne einen Betrag und frage: „Wäre es Ihnen möglich, diesen zu übernehmen?“

Karin Frei: Wir sind ja jetzt mitten in diesem Dilemma, und das spiegelt sich auch in einer Umfrage, die wir

durchgeführt haben und deren Resultate in dieser Ausgabe der „perspektive mediation“ beschrieben werden (Seite 139). Die Bandbreite der Stundensätze von Mediatorinnen und Mediatoren reicht von unter 100 Euro bis über 500 Euro pro Stunde. Wenn wir sagen, eine Mediation müsse etwas kosten – weil bekanntlich nichts wert ist, was nichts kostet –, stellt sich die Frage: Was ist eine Mediation wert? Wie hoch ist der richtige Verrechnungssatz?

Franziska Müller Tiberini: Das ist davon abhängig, in welchem Umfeld oder Mediationsbereich wir uns bewegen, also zum Beispiel im Bereich Familienmediation, in der Baumediation oder im Bereich kleinerer und mittlerer Unternehmen. Sprechen wir über eine Mediation im ländlichen Raum, also vor allem im landwirtschaftlichen Umfeld, sehen die Voraussetzungen nochmals ganz anders aus. Mit Blick auf solche besonderen Rahmenbedingungen könnten wir eine Klientin, einen Klienten im Gespräch über die Kosten zum Beispiel fragen: „Wieviel bezahlen Sie denn für einen Buchhalter?“ Das böte uns möglicherweise einen Orientierungspunkt, um das Honorar für die Mediation in diesem Umfeld festzulegen. Natürlich können wir uns auch an den Honorarunterschieden orientieren, die wir in anderen Berufsfeldern erkennen.

Karin Frei: Wie sieht es in Österreich und in Deutschland aus?

Monika Isabel Janku: Als Verband machen wir keine Vorgaben und geben auch keine Empfehlungen ab. Wir beraten Mediatorinnen und Mediatoren, wenn sie neu in dieses Berufsfeld einsteigen. Ansonsten vertreten wir die Auffassung, Mediatorinnen und Mediatoren sollten ihr Honorar selbst festlegen. Das gehört zur beruflichen Freiheit. Natürlich bestehen große regionale Unterschiede – Unterschiede zwischen den verschiedenen Fachgebieten der Mediation und sogar innerhalb der Fachgebiete. Im Bereich der Familienmediation beispielsweise sehen wir Differenzen zwischen Honoraren für Mediationen in Familienunternehmen, wo es sowohl um familiäre als auch um wirtschaftliche, unternehmerische Aspekte geht, und jenen für Familienmediationen im engeren Sinn. Bei Letzteren sind die Honorare in Deutschland generell niedriger. Eine Besonderheit stellen vielleicht die Trennungs- und Scheidungsmediationen dar. Dort gelten bisweilen höhere Tarife.

Franziska Müller Tiberini: Über welche Beträge sprechen wir denn konkret?

Monika Isabel Janku: Das ist individuell verschieden, aber sicherlich von einem Mindestbetrag von 120 Euro pro Stunde. Über 300 Euro werden eher selten verlangt in der Familienmediation, in der reinen Familienmediation. Es gibt hier aber sehr große regionale Unterschiede.

Mit reiner Familienmediation meine ich Mediationsfälle, in denen nicht wie in der Erbmediation oder Scheidungsmediation rechtliche Aspekte und entsprechende Haftungsrisiken eine Rolle spielen.

Valentina Philadelphy-Steiner: Wir haben als Verband auch keine Empfehlung abgegeben für eine bestimmte Bandbreite, denn das müssen am Ende die Mediatorinnen und Mediatoren selbst entscheiden. Es gibt auch in Österreich tatsächlich regionale Unterschiede. In manchen Bundesländern sind 110 Euro pro Stunde kaum durchsetzbar, während in der Bundeshauptstadt in Wien 350 Euro pro Stunde für eine Mediation in manchen Bereichen kein Problem darstellen. Also besteht tatsächlich eine sehr große Bandbreite. Ich bin mit der Aussage, dass das nach Bereichen unterschieden wird, sehr vorsichtig, weil ich das eigentlich in vielen Fällen überhaupt nicht so beobachte. Wir haben aktuell viele Familienmediationen in sehr komplexen Fällen. Da gilt es derart hohe Vermögen aufzuteilen, dass sich die Parteien bewusst für eine Mediation entscheiden, weil der Streitwert für das Gericht zu hoch wäre. Wenn wir nun in einem Fall um mehrere Millionen verhandeln und damit auch gewisse Haftungen verbunden sind, dann können wir nicht argumentieren, in einer Familienmediation seien die Honorare generell niedriger, und deshalb einen geringeren Ansatz verrechnen. Eine Orientierung an anderen beratenden oder unterstützenden Berufen ist zwar immer gut, aber offenbar bewegen wir uns laut der Umfrage auch hier bei einer Bandbreite zwischen 100 und 500 Euro.

Iwan Raschle: Monika Isabel Janku, Sie haben erwähnt, Ihr Verband unterstütze neu einsteigende Berufsleute, also Mediatorinnen und Mediatoren. Wie sieht diese Unterstützung aus?

Monika Isabel Janku: Das ist ein Mitgliedercoaching für Anfängerinnen und Anfänger. Wir helfen ihnen beispielsweise bei Fragen, wie sie ihre Zielgruppen ansprechen sollten oder ihre Website aufbauen könnten. Und wir unterstützen sie auch dabei, das persönliche Honorar zu definieren. Aber wir machen ihnen keine Vorgaben.

Iwan Raschle: Sie helfen ihnen dabei, ihr Honorar zu kalkulieren und dabei zum Beispiel Zeit und

Kosten für Supervision und Weiterbildung zu berücksichtigen?

Monika Isabel Janku: Ja, wir zeigen auf, wie sich ein Stundensatz zusammensetzt und dass sich die Frage stellt, ob ich besondere Fähigkeiten bei der Honorargestaltung berücksichtigen möchte.

Iwan Raschle: Wird dieses Angebot in Anspruch genommen?

Monika Isabel Janku: Oh ja, sehr gern sogar. Wir begleiten die jungen Mediatorinnen dann auch in einem Mentoring-Prozess.

Karin Frei: Haben die anderen Verbände ein ähnliches Angebot?

Franziska Müller Tiberini: Nein, das machen wir nicht. Ich weiß nicht – wir sind ja ein Dachverband – ob einzelne Mitgliederorganisationen so etwas anbieten, aber persönlich ist mir nichts bekannt.

Valentina Philadelphy-Steiner: Wir haben kein offizielles Angebot in dieser Art, aber wir haben eine Hotline und erhalten sehr viele Anrufe und Fragen, wir stehen unseren Mitgliedern also immer zur Verfügung. Wir kontaktieren auch neu eingetragene, frisch ausgebildete Mitglieder und beantworten ihnen Fragen zu berufsrechtlichen Themen, beispielsweise zur Eintragung oder ob sie einen Gewerbeschein benötigen. Da bieten wir also durchaus Unterstützung an.

Karin Frei: Wir haben in der Umfrage die Frage gestellt, ob Honorarempfehlungen seitens der Verbände als hilfreich betrachtet würden. 63 Prozent der Befragten haben das bejaht. Wäre es möglich, Honorarempfehlungen abzugeben?

Iwan Raschle: Oder wäre eine andere Unterstützung möglich? Der Berufsverband Swiss Graphic Designers zum Beispiel bietet seinen Mitgliedern ein Honorarsystem an. Dieses hilft ihnen bei Berechnung ihrer Stundensätze aufgrund des Jahresaufwands und der möglichen oder beabsichtigten Jahresarbeitszeit. Und sie helfen den neuen Berufsleuten, die Kosten für Kundinnen und Kunden transparent und verständlich zu gliedern.

Franziska Müller Tiberini: Das klingt für mich gut. Aber ich glaube, dass jemand, der sich selbstständig macht

und eine Praxis aufbauen möchte, eine Kleinstunternehmerin ist, ein Kleinstunternehmer. Wenn man nicht beseelt ist von diesem Geist, dass man seine Dienstleistungen wirklich auch unternehmerisch und mit allen Konsequenzen anbieten und im Markt existieren möchte, dann sollte man sich an ein Startzentrum wenden. Es gibt heute so viele Möglichkeiten, sich beraten zu lassen auf dem Weg zur Selbstständigkeit. Nach meiner Beobachtung denken sehr viele Personen, die einen Beruf haben und daneben eine Mediationsausbildung absolvieren, sie könnten sich danach relativ einfach selbstständig machen. Sie haben aber keine Vorstellung davon, was Selbstständigkeit wirklich bedeutet. Das finde ich bedauerlich.

Karin Frei: Als Kleinstunternehmerin, wie Sie sagen, begeben Sie sich automatisch in eine kompetitive Welt. Kann es sein, dass es Mediatorinnen und Mediatoren aufgrund ihrer mediativen Haltung schwerfällt, im Wettbewerb zu stehen, einen Preis festzusetzen und zu sagen: Soviel ist meine Arbeit – und letztlich bin ich – wert?

Valentina Philadelphia-Steiner: Ich habe manchmal den Eindruck, die Mediation, also das „Produkt“, das wir verkaufen, werde vollkommen unterschätzt. Und dass daher viele Kolleginnen und Kollegen glauben, sie dürften für ihre Arbeit nicht zu viel verrechnen. Aber am Ende verkaufen wir Frieden. Wir verkaufen eine Unterstützung für die Beilegung von Konflikten und damit Erzielung von Frieden. Das ist extrem viel wert! Im Ansatz verstehe ich die Hypothese, die mediative Haltung behindere uns am kompetitiven Markt, vor allem wenn ich einen Vergleich ziehe zu meinem Quellberuf als Rechtsanwältin. Aber ich glaube, dass wir alle selbst lernen müssen, als Unternehmerinnen und Unternehmer am Markt aufzutreten. Ich sehe da eigentlich bei den Mediatorinnen und Mediatoren keinen Unterschied zu irgendeinem anderen Beruf. Auch als Rechtsanwältin habe ich in meinem Studium nicht gelernt, wie viel ich verrechnen darf und wie ich Honorare verrechnen soll. Jeder lächelt im Gedanken an die eigene Erfahrung, was ein Honorarausfall bedeutet. Und dass eine Akontozahlung hilfreich gewesen wäre. Das sind einfach unternehmerische Erfahrungen. Viele Mediatorinnen und Mediatoren haben den Fokus womöglich auf die Lösung eines Konflikts gerichtet und nicht so sehr auf das Unternehmerrische. Und sie orientieren sich eher daran, Gutes zu tun, als Gewinn zu erwirtschaften.

Karin Frei: Was denken Sie, Franziska Müller Tiberini und Monika Isabel Janku: Liegt es am Selbstverständnis der Mediatorinnen und Mediatoren?

Monika Isabel Janku: Das muss man entwickeln. Ich glaube, das wächst über die Zeit. Man muss sich ja seine eigene Mediatorinnen-Identität sozusagen erschaffen. Was macht mich aus in meiner Arbeit? Nicht alle Mediatorinnen und Mediatoren sind gleich. Und wenn ich mich zum Beispiel in einem kompetitiven Umfeld bewege wie in der Familienmediation, wo das durchaus der Fall ist, dann ist der unternehmerische Aspekt wichtig. Dann ist es wichtig, dass ich mir einen Namen mache.

Franziska Müller Tiberini: Meine Beobachtung ist: Es liegt daran, dass die Welt der Selbstständigkeit unterschätzt wird. Es wird oft nicht wirklich verstanden, was es bedeutet, sich ein Alleinstellungsmerkmal – eine Unique Selling Proposition (USP) – zu erarbeiten. Dafür braucht es eine klare Positionierung, vielleicht auch Spezialisierung, und eine erkennbare Präsenz am Markt. Das könnte bedeuten, man hat eine professionelle Website und die Bereitschaft, sich aktiv am Markt zu präsentieren und sein Netzwerk auszubauen. Ich muss mich, meine Dienstleistungen verkaufen können.

Das gilt für Mediatorinnen und Mediatoren genauso wie für Architekten, für Ärztinnen oder Coaches – alle Selbstständigen müssen sich im Wettbewerb behaupten. Wer nach einer Mediationsausbildung aus einer Feststellung heraus den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, ohne sich bewusst zu sein, was das bedeutet, wird schnell auf Herausforderungen und rauen Wind stoßen. Es gibt keine Garantie, dass man nach der Ausbildung sofort erfolgreich ist, gut verdient oder im Markt sichtbar wird. Dennoch begegnet man in der Mediationsszene immer wieder Kolleginnen und Kollegen mit recht eigenwilligen Vorstellungen darüber, wie der Einstieg in die Selbstständigkeit funktionieren sollte.

Karin Frei: Was meinen Sie damit konkret?

Franziska Müller Tiberini: Zum Beispiel die Meinung, der Verband oder die Mitgliedsorganisation sei verantwortlich dafür, dass ich als zertifizierte Mediatorin oder zertifizierter Mediator Geld verdiene. Ohne dass man selbst etwas dazu beigetragen hat. Das ist ein Trugschluss.

Iwan Raschle: Ich verstehe Ihre Haltung. Ich habe mir das Rüstzeug für die Selbstständigkeit vor 30 Jahren

auch selbst erarbeitet. Aber vielleicht gibt es einen Weg dazwischen? Manche Weiterbildungsstätten in anderen Berufsfeldern bieten im Rahmen ihrer Bildungsgänge eine Art Crashkurs für die Selbstständigkeit an. Natürlich lässt sich die Blauäugigkeit neu einsteigender Mediatorinnen und Mediatoren kritisieren. Aber vielleicht könnten die Verbände gleichwohl etwas Unterstützung bieten?

Franziska Müller Tiberini: Ich glaube nicht, dass dies Aufgabe der Verbände ist. Die Verbände könnten vielleicht auf solche Angebote hinweisen. Aber im Grunde genommen sind die Ausbildungsinstitute für die Bildungsangebote zuständig, dafür werden sie ja bezahlt. Meines Erachtens sollten die erwähnten Kompetenzen im Rahmen der bestehenden Ausbildungen gestärkt werden. Die Ausbildungsstätten sollten vielleicht vermehrt auf Beratungsangebote wie beispielsweise Startup-Zentren hinweisen. Der Verband kann nicht alles leisten.

Karin Frei: Könnten die Verbände dazu beitragen, dass es einfacher wird zu sagen: „Wir sind Mediatorinnen und Mediatoren, unsere Leistungen kosten etwas“? Zum Beispiel indem sie dafür sorgen, dass der Titel geschützt wird, dass sich also nicht mehr Jede und Jeder Mediatorin oder Mediator nennen darf?

Monika Isabel Janku: Daran arbeiten die Verbände ja ganz stark. Jedenfalls in Deutschland. Ich weiß gar nicht, wie es in der Schweiz oder Österreich ist, aber ich gehe davon aus, dass es sich ähnlich verhält. Mediatorin oder Mediator ist kein Beruf, sondern eine Fortbildung. Wir tun alles, um das Berufsbild der Mediatorin, des Mediators weiterzuentwickeln, den Beruf dereinst auch zu etablieren und die Qualität und Wirksamkeit der Mediation darzulegen.

Valentina Philadelphy-Steiner: Das ist eine schwierige Aufgabe. Die Weiterbildung zur Mediatorin, zum Mediator, und die Eigenständigkeit des Berufs werden aber noch zu wenig wahrgenommen. Ich sehe auch die Ausbildungsinstitute in der Pflicht. Wir verfügen zwar über die Weiterbildungsangebote, und im Rahmen dieser Lehrgänge werden beispielsweise auch rechtliche Themen behandelt. Da könnten wir natürlich unternehmerische Kompetenzen hinzunehmen. Andererseits müssen wir sehen, dass auch in einem Studium nicht vermittelt wird, wie man sich als Unternehmerin verhalten muss.

Franziska Müller Tiberini: Es gibt sehr viele Ausbildungen, in denen nicht vermittelt wird, was es heisst, selbstständig zu sein. Aber wir arbeiten, wie Monika gesagt hat, auch in der Schweiz sehr stark am Berufsbild der Mediatorin, des Mediators. Und ich glaube, das müssen wir schaffen: Dass wir als Vertreterinnen und Vertreter einer eigenständigen Berufsgattung Mediatorin/Mediator angesehen werden – ungeachtet unserer Grundausbildung.

Karin Frei: Können Sie ganz knapp und konkret sagen, was Ihr Verband unternimmt, um die Professionalisierung voranzutreiben?

Valentina Philadelphy-Steiner: Wir arbeiten mit dem Bundesministerium für Justiz zusammen. Wir prüfen und sichern für das Bundesministerium die Qualität der Fortbildungen. Zudem stimmen wir uns laufend mit anderen Mediationsverbänden und Berufsgruppen ab und wirken in verschiedenen Beiräten und Gremien mit, die sich mit Fragen aus dem Bereich der Mediation beschäftigen. Schließlich sind wir in Arbeitsgruppen auch bei Gesetzesvorhaben mit an Bord und bemühen uns, dass die Mediation auch weiterhin in den Gesetzen verankert wird.

Monika Isabel Janku: Das tun wir auch, und wir setzen uns zum Beispiel massiv für die Einführung einer Mediationskostenhilfe ein, um das Berufsbild der Mediatorin, des Mediators wirklich zu einem Standard zu machen in bestimmten Bereichen. Es ist ja nicht einzusehen, dass Paare, die sich in einer Scheidung traditionell durch einen Anwalt vertreten lassen wollen, finanzielle Unterstützung vom Staat erhalten, während Paare, die sich über eine Mediation trennen, nichts erhalten. Das ist ein Riesenthema bei uns. Weiter haben wir in Kooperation mit anderen Mediationsverbänden (BAFM, BMWA, DFfM und DGM) den verbandsübergreifenden QVM-Standard eingerichtet (QVM steht für QualitätsVerbund Mediation, Anm. d. Red.). Wir bieten Mediatorinnen und Mediatoren an, eine wirklich neutrale Zertifizierung zu durchlaufen und sich darüber hinaus auch zur QVM-Mediatorin, zum QVM-Mediator zu qualifizieren. Das entspricht dann einem hohen Standard von über 200 Stunden Ausbildung. Das ist, glauben wir, ein wichtiger Aspekt, damit der Qualifizierungsgedanke weggetragen wird von den einzelnen Verbänden hin zu einer Regelung, die für alle gelten kann.

Karin Frei: Was unternehmen Sie in der Schweiz, um die Professionalisierung der Mediation zu fördern?

Franziska Müller Tiberini: Dafür stehen wir natürlich auch ein, soweit wir das können. Die Zertifizierung des Titels Mediatorin FSM muss auch bei uns in der Schweiz alle drei Jahre erneuert werden, und wir verfügen über denselben hohen Ausbildungsstandard von 200 Stunden. Es gibt aber immer noch Ausbildungen mit weniger Stunden, deren Anbieter sich nicht dem Dachverband anschließen wollen. Wir überlegen uns aktuell, ob wir einen eidgenössischen Titel einführen sollten. In der Schweiz stehen wir aber vor der Schwierigkeit, dass sehr vieles von den Kantonen bestimmt wird und es daher von Kanton zu Kanton unterschiedliche Regelungen geben kann, auch juristisch. Öffentlichkeitsarbeit ist für den Dachverband ein Schwerpunkt. Im Rahmen verschiedener Projekte – zum Beispiel mit dem jährlichen Schweizerischen Mediationspreis für Unternehmen und Institutionen – leisten wir wichtige Öffentlichkeitsarbeit für das Thema Mediation und sorgen so für mehr Sichtbarkeit in der ganzen Schweiz. Das ist sehr wichtig, um den Beruf und das Thema Mediation bekannter zu machen – bei den Gerichten, in den Schulen und natürlich auch in den Unternehmen. Die Selbstverständlichkeit sollte sein: Habe ich Schmerzen, gehe ich zum Arzt! Habe ich einen Konflikt, gehe ich zur Mediatorin, zum Mediator.



Kontakt

Franziska Müller Tiberini, Präsidentin FSM und Mediatorin.
mueller@familienunternehmen.ch
www.familienunternehmen.ch



Kontakt

Valentina Philadelphia-Steiner ist Präsidentin des Österreichischen Bundesverbandes für Mediation (ÖBM).
valentina.philadelphia-steiner@oebm.at
www.oebm.at/ueber-uns/team/



Kontakt

Karin Frei, Studium der Europäischen Ethnologie, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte sowie Völkerrecht. Certified Global Negotiator der Universität St.Gallen, Mediatorin SDM-FSM an der Universität Fribourg. Langjährig tätig als Journalistin und Moderatorin für Schweizer Radio und Fernsehen SRF. Besitzerin der „CommonGround Communications“ GmbH für Moderationen und Medientrainings sowie als Mediatorin und Beraterin bei komet-beratung.
frei@komet-beratung.ch

Journal: Alle bisherigen Ausgaben und Einzelartikel der pm finden Sie online unter <https://biblioscout.net/journal/pm>



Kontakt

Iwan Raschle hat Anfang 2025 die Weiterbildungen in Mediation an der Universität Freiburg und in Klärungshilfe bei Susanne Mouret und Adrian Kunzmann in Winterthur abgeschlossen. Er ist seit 1999 Inhaber eines Büros für Kommunikationsberatung und Kommunikationsdesign und seit 2024 als Mediator und Klärungshelfer tätig.
iwanraschle.ch, mail@iwanraschle.ch



Kontakt

Monika Isabel Janku ist Sprecherin der Bundesarbeitsgemeinschaft für Familienmediation (BAFM) und Mitglied des Vorstands der Regionalgruppe Frankfurt/Main der BAFM.
post@gestalt-counseling.de
www.gestalt-counseling.de