

- **Ergebnisqualität**
Ein interessengerechtes Ergebnis kann überwiegend nicht durch Subsumtion des Sachverhaltes unter rechtliche Anspruchsgrundlagen erreicht werden. Anzustreben sind daher zukunftsgerichtete Lösungen, bei denen durch Bündelung gemeinsamer oder Ausnutzung unterschiedlicher Interessen eine Wertschöpfung erreicht werden kann (sog. Kuchenvergrößerung). Über den eigentlichen Streitgegenstand hinausgehende Streitpunkte sollten möglichst vollständig in das Verhandlungsergebnis einbezogen werden. Die im Rahmen eines systematischen Konfliktmanagements erzielbaren Ergebnisse werden vor dem Hintergrund des Rechts, nicht aber in dessen reiner Anwendung ermöglicht. Die Ergebnisse des hier beschriebenen Lösungsansatzes können nicht durch ein auf die Vergangenheit abstellendes und diese rechtlich beurteilendes Gerichtsverfahren erreicht werden.
- **Bewahrung der Verfahrens- und Ergebnisautonomie**
Statt einer Delegation der Entscheidung an einen Richter bzw. Schiedsrichter ist für viele Mandanten wichtig, das Ergebnis der Konfliktlösung und dessen Zustandekommen beeinflussen und unter Berücksichtigung ihrer jeweiligen Situation autonom gestalten zu können.
- **Begrenzung von Unsicherheiten**
Die meisten Mandanten sind risikoavers. Dies gilt sowohl für das Prozessrisiko als auch z.B. in Bezug auf das Risiko eines Ausfalls der (titulierten) Forderung wegen fehlender Bonität bzw. Bonitätsverschlechterung des Schuldners im Laufe eines Prozesses.
- **Liquiditätsanforderungen**
Liquidität ist im Wirtschafts- wie im Privatleben von entscheidender Bedeutung. Sie kann jedoch nicht mit den Mitteln des Rechts, sondern nur im Verhandlungswege und damit im Konsens mit der Gegenseite sichergestellt werden.
- **Zeitfaktor**
Dieser Faktor ist aus sich heraus verständlich, gilt doch im Wirtschaftsleben der Grundsatz: Time is money. Das auszuwählende Konfliktlösungsverfahren hat diesen Faktor adäquat zu berücksichtigen.
- **Bilanzauswirkungen**
Die Auswirkungen eines Konfliktlösungsverfahrens auf die Bilanz eines Unternehmens wird z.B. bei einem vor der Fusion stehenden Unternehmen deutlich, dessen Bewertung u.a. von der Höhe der Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten aus einer bestrittenen Forderung abhängt. Im Rahmen alternativer Konfliktlösungsverfahren können Einigungen innerhalb von wenigen Wochen erreicht, andernfalls zu bildende Rückstellungen vermieden und damit Unsicherheiten für das Unternehmen beseitigt werden.
- **Nachhaltigkeit der Streitbeilegung und Erhalt bzw. Wiederherstellung der Geschäftsbeziehung**
Oftmals stellt sich ein erfolgreicher Prozess im Nachhinein als Pyrrhus-Sieg heraus, da Folgeprozesse zwischen den Parteien ausgelöst werden, falls der der konkrete Konflikt nur die Spitze des Eisbergs darstellt. Nur eine umfassende Konfliktlösung kann die Konfliktspirale durchbrechen und damit nachhaltig Streit zwischen den Parteien vermeiden und eine konstruktive Geschäftsbeziehung erhalten bzw. wieder herstellen.
- **Vermeiden öffentlicher Auseinandersetzungen**
Die öffentliche Austragung des Konfliktes in einem Gerichtssaal liegt meist nicht im Interesse des Mandanten. Dies ist oftmals sogar das gemeinsame Interesse der Konfliktparteien, auf dem eine Konfliktlösung aufgebaut werden kann.

- **Schonung der eigenen Ressourcen (Sog. Transaktionskosten)**
Bei Gerichts- und Schiedsgerichtsverfahren handelt es sich in der Regel um sehr zeit- und kostenintensive Konfliktlösungsverfahren. Können schon die (Schieds-)Gerichts-, Anwalts- und Sachverständigenkosten beträchtlich sein, stellen die mit einer (schieds-)gerichtlichen Auseinandersetzung einhergehenden Kosten des Mandanten wie z.B. Einsatz von Zeit und Energie des Mandanten bzw. des Managements für die Unterstützung des Anwalts bei der Prozessvorbereitung und -durchführung, die Wahrnehmung von Terminen und die Störungen betrieblicher Abläufe (sog. Transaktionskosten im engeren Sinne) meist einen gravierenderen Kostenfaktor dar. Hinzukommen sog. Transaktionskosten im weiteren Sinne wie beispielsweise die Belastung von Geschäftsbeziehungen, Image-schädigungen durch einen öffentlichen Prozess und der Verlust künftiger Geschäftsabschlüsse (sog. lost opportunities). Transaktionskosten werden in Deutschland bisher noch zu wenig thematisiert und daher auch nicht als Auswahlkriterium für Konfliktlösungsverfahren einbezogen.
- **Verbindliche Klärung von Rechtsfragen**
In bestimmten Fällen kommt es dem Mandanten auf eine verbindliche Klärung einer Rechtsfrage durch eine rechtskräftige Entscheidung an.