

Mediativ begleitete Verhandlungen für einen Joint Venture-Vertrag

Zwei renommierte Unternehmen verhandelten intensiv über ein Joint Venture für die Entwicklung und Vermarktung einer bahnbrechenden Technologie im Bereich erneuerbarer Energien. Beide Parteien stellten Ressourcen und Fachwissen zur Verfügung, um das Projekt erfolgreich umzusetzen. Doch ihre Verhandlungen kamen nicht vom Fleck.

Die Vertragsverhandlungen zwischen den potenziellen Partnern stockten, da beide Parteien unterschiedliche Vorstellungen von der Aufteilung des Gewinns, der technologischen Entwicklung und der internationalen Vermarktungsstrategie hatten. Die Verhandlungen drohten sich in Details zu verlieren, ohne die Kerninteressen beider Unternehmen zu berücksichtigen. Die Atmosphäre wurde zunehmend angespannt, da die Parteien in ihren jeweiligen Positionen verharren.

Eine Wirtschaftsmediation sollte es richten

Die Geschäftsleitungen beider Unternehmen erkannten die Notwendigkeit, einen neutralen Vermittler hinzuzuziehen, um die Verhandlungen wieder auf Kurs zu bringen. Sie beauftragten einen erfahrenen Wirtschaftsmediator mit Expertise im Technologie- und Wirtschaftsbereich.

Die Vorteile mediativer Unterstützung während den Verhandlungen lagen auf der Hand

Identifizieren und Ausformulieren der Interessen

Der Mediator ermöglichte es beiden Seiten, ihre zugrunde liegenden Interessen zu klären. Während das eine Unternehmen vor allem den technologischen Input und die Forschung steuern wollte, war es dem anderen Unternehmen wichtig, den Schwerpunkt auf die weltweite Vermarktung zu legen.

Verbesserung in der Kommunikation

Der Mediator förderte eine offene und klare Kommunikation zwischen den Verhandlungsparteien. Er half dabei, Missverständnisse zu klären und Konflikte aufgrund unterschiedlicher Interpretationen zu reduzieren.

Win-Win für beide Unternehmen dank kreativer Lösungen

Durch die sehr strukturierte Arbeitsweise des Mediators erkannten beide Parteien rasch, wie es möglich war, ihre jeweiligen Stärken zu kombinieren, anstatt sie gegeneinander auszuspielen. Sie fanden für beide Seiten passende Lösungen, bei denen das eine Unternehmen die Verantwortung für Forschung übernahm und im Gegenzug die globale Vermarktung und der Vertrieb in die Hände der anderen Firma gelegt wurden.

Effizienzsteigerung

Mit der Unterstützung des Mediators konzentrierten sich die Verhandlungen auf die Kernaspekte des Joint Ventures. Unwichtige Details wurden vermieden, was zu einer Beschleunigung des Verhandlungsprozesses führte.

Diese Fallstudie verdeutlicht, wie die Einbindung einer Mediation bei Vertragsverhandlungen dazu beitragen kann, eine effiziente, faire und vorteilhafte Lösung für alle beteiligten Parteien zu finden.

Durch die Wirtschaftsmediation gelang es, einen ausgewogenen Vertrag zu entwickeln, der die Interessen beider Parteien berücksichtigt. Das Joint Venture zwischen den beiden Unternehmen wurde erfolgreich gestartet. Die neue Technologie wurde zu einem internationalen Erfolg, was beiden Unternehmen einen bedeutenden finanziellen und imagemässigen Gewinn einbrachte.