



Geschäfts-Partnerschaften konstruktiv starten

„Kommunikation ist alles“

Der Vertriebsleiter eines Herstellers A ist verwundert: Sein „auserwählter“ Vertriebspartner B für Land C meldet sich seit längerem nicht mehr, obwohl er doch in diversen Gesprächen sein Interesse an einer Zusammenarbeit bekundet hat. A ist irritiert, enttäuscht und auch zunehmend verärgert. Er findet keine konkrete Erklärung für das für ihn unerklärliche Verhalten des potentiellen Vertriebspartners. A sieht das Projekt „Vertriebspartnersuche“ schon fast gescheitert.

Durch die Einbindung einer neutralen Dritten (als „Vermittlerin“) konnte das „Missverständnis“ in 2-3 Telefonaten mit den beiden Parteien aufgeklärt werden. B glaubte, dass A sein Interesse an der Zusammenarbeit verloren hat, da er bislang vergeblich auf einen Vertragsentwurf gewartet hat, was A so nicht bewusst war. Interne Gründe hatten die Bereitstellung eines Vertragsentwurfs verzögert (was aber nicht kommuniziert wurde).



Geschäfts-Partnerschaften: Konflikte angehen

Beispiel:

Das Unternehmen U sieht die Zusammenarbeit mit seinem Vertriebspartner V gestört. Es kommt bereits zu (sichtbaren) Beeinträchtigungen in der alltäglichen Zusammenarbeit.

U hat bereits einige Maßnahmen erfolglos ergriffen, sieht sich in einer Sackgasse.

Durch eine individuelle Konfliktberatung kann das Unternehmen möglicherweise die eigene Sichtweise erweitern (weg vom „Röhrenblick“), Impulse erhalten und für sich neue Lösungsansätze erkennen.

Eine **mediative Prozess-Begleitung** kann dabei unterstützen, die Parteien konstruktiv und nachhaltig wieder zusammen zu führen.