



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter November 2014

WirtschaftsMediation im internationalen Kontext baut Brücken

Im Juli 2014 Newsletter hatte ich angekündigt, Ihnen im KWM-Newsletter Beiträge von Partnern vorzustellen. Ich freue mich Ihnen heute einen Beitrag zur Interkulturellen WirtschaftsMediation vorzustellen. An dieser Stelle danke ich Frau Rechtsanwältin und Mediatorin Olga Dimopoulou, dass sie den folgenden Fall aus Ihrer Tätigkeit in Athen anonymisiert zur Verfügung gestellt hat. Wie Sie Frau Dimopoulou erreichen und ihre Vita finden Sie auf den Seiten 4 und 5.

Der Fall:

In Athen beriet ich die ausländische Niederlassung eines großen deutschen Anlagenbauers. Es kam zum folgenden Fall, den die interkulturelle Mediation zum Erfolg verhalf.

Es drehte sich um den Kauf von Anlagen. Lieferant: „deutsches Unternehmen“, Kunde: börsennotiertes griechisches Unternehmen („griechischer Kunde“). Das deutsche Unternehmen schickte dem griechischen Kunden ein Angebot in Verbindung mit dem mehrseitigen Standardvertrag über den Kauf, Transport und den Aufbau der Anlagen. Nach einer ersten Korrespondenz über Änderungswünsche zum Vertrag sowie zum Preis der Anlagen über E-mail und Telefon, entschied man sich, wie es üblich ist, sich in einer größeren Gesprächsrunde beim griechischen Kunden zu treffen.

Das Treffen hatte einen schlechten Start. Der Geschäftsführer des griechischen Kunden empfand sein Ansehen von der

anderen Vertragspartei als nicht respektiert. Der Grund: das deutsche Unternehmen schickte einen sehr jungen, frisch aus der Universität kommenden Vertriebler zu den Verhandlungen. Begleitet wurde er von einem weiteren jungen Kollegen aus der Projektmanagementabteilung, dem gesetzlichen Vertreter und erfahrenen Vertriebsmanager in Griechenland, sowie dem Rechtsbeistand der Niederlassung des deutschen Unternehmens. Der griechische Kunde war ebenfalls mit der gleichen Anzahl von Mitarbeitern bei den Vertragsverhandlungen vertreten.

Während der Verhandlungen zeigte sich, dass der gesetzliche Vertreter und Vertriebsmanager für Griechenland des deutschen Unternehmens nur eine begrenzte Verhandlungsspanne hatte. Dasselbe galt für den Rechtsbeistand, der einzelnen Vertragsklauseln zu erklären versuchte, doch nicht die Befugnis hatte, rechtsverbindlich gemeinsam erarbeitete abgeänderte Klauseln abzusegnen. Alle



Entscheidungen mussten mit den Deutschen Headquarter abgestimmt werden. Diese Tatsache verstärkte den Eindruck des Geschäftsführers des griechischen Kunden, dass man den Kunden wenig wertschätzt. Sonst hätte man erfahrene Führungskräfte mit Entscheidungskompetenz zu den Verhandlungen geschickt.

Hinzu kam, dass sich zwei deutsche Mitarbeiter während der Vertragsverhandlungen über Interna auf Deutsch austauschten. Als der griechische Geschäftsführer sich jedoch nach einer Weile mit einem Kommentar in einwandfreiem Deutsch als Kenner der deutschen Sprache entpuppte, reagierten die beiden deutschen Mitarbeiter konsterniert und fühlten sich hintergangen.

Als dann noch vor Unterzeichnung des endgültigen Vertrages, die Finanzabteilung des deutschen Headquarters, Unverständnis für den Bankgarantieentwurf einer griechischen Bank des griechischen Kunden aufwies, sowie teilweise Unkenntnis über die Bedingungen des internationalen Bankverkehrs offenlegte, platzte dem griechischen Geschäftsführer der Kragen und er ließ die Verhandlungen platzen.

Die Mediatorin konnte helfen!

Zum Glück ließen sich beide Seiten unter dem Zeitdruck des auszuführenden Auftrags davon überzeugen, eine Mediation zu wagen. Die Mediatorin konnte sowohl aufgrund ihrer Kenntnis der nordeuropäischen als auch der südosteuropäischen Mentalität und

Verhandlungsart innerhalb von zwei Mediationssitzungen die verhärteten Fronten auflösen. Es wurde sehr erkenntnisreich für beide Seiten! Herausgearbeitet wurde, dass es sich auf Seiten des deutschen Unternehmens nicht um geringe Wertschätzung gegenüber dem griechischen Kunden handelte, sondern über das rasante Wachstum die entsprechende Infrastruktur innerhalb des Unternehmens nicht angepasst wurde. Hinzu kam, dass erfahrene Mitarbeiter für internationale Vertragsverhandlungen nicht zur Verfügung standen. Dem deutschen Unternehmen wurde bewusst, dass es sich bei den Verhandlungspartnern des griechischen Kunden nicht um die klischeehaften griechischen „Schlitzohren“, die mit unfairen Mitteln ihr Verhandlungsziel erreichen wollten, sondern um erfahrene Geschäftsleute mit einem anderen kulturellen Anspruch handelte. Somit konnte durch diese interkulturelle Mediation das Zustandekommen des millionenschweren Vertrags letztendlich erfolgreich erreicht werden.

Was war das Besondere an diesem Mandat?

Aus Sicht der KWM war es besonders wichtig, dass Frau Dimopoulou neben der griechischen Sprache, auch die Mentalität und griechischen Geschäftsusancen beherrscht.

Auf griechischer Seite brachten diese Kompetenzen die Verhandlungspartner wieder zurück an den Verhandlungstisch. Auf deutscher Seite die wertvolle und nachhaltige Erkenntnis, dass im Unternehmen Anpassungs- und Veränderungsbedarf bestand.

**Fazit**

Neben der Sachkompetenz baut gerade im internationalen Geschäft die Kenntnis und der Respekt der anderen Mentalität die Brücke zum erfolgreichen Geschäftsabschluss.

Eine KWM Neuigkeit zum Schluss:

Seit dem 01.10.2014 kann sich KWM glücklich schätzen, neben den bestehenden Partnerschaften die ETL International AG in Berlin als strategischen Partner hinzugewonnen zu haben. Mit 700 Steuerberatungskanzleien ist die ETL Gruppe die Nummer 5 in Deutschland. KWM agiert dort als Senior Adviser.

Der Weg zum Erfolg ist die Kommunikation; dafür steht Ihre KWM!

Der nächste Newsletter erscheint im Januar 2015.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Wirtschaftsmediator (IHK)
Mediator (BM)
EUCON Business Mediator



dimolegal.



**Frau Rechtsanwältin
Olga Ira Dimopoulou**

Die Tätigkeitsfelder von Frau Rechtsanwältin Dimopoulou werden im Folgenden kurz beschrieben:

Lebensmittelrecht und Lebensmittelwerberecht:

Tätigkeitsschwerpunkte sind die umfassende rechtliche Beratung von Lebensmittelherstellern, Lebensmittelimporteuren und Lebensmittelvertriebshändlern, also Verantwortlichen nach dem Lebensmittelrecht bezüglich der maßgeblichen deutschen sowie europarechtlichen Regelungen.

Markenrecht, Handelsrecht, Gesellschaftsrecht und Arbeitsrecht gehören ebenfalls zu den von ihr betreuten Rechtsgebieten.

Vertragsrecht und Recht der Erneuerbaren Energien sind weitere Tätigkeitsfelder ihrer Anwaltspraxis.

Beratung im **griechischen Recht** sowie in griechischer Sprache übernimmt sie als auch in Athen zugelassene Rechtsanwältin.

Als Mediatorin ist Frau Dimopoulou im Bereich der **Wirtschaftsmediation**, insbesondere in Streitigkeiten grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen tätig. Seit April 2014 hat



sie einen **Lehrauftrag an der Rheinischen Fachhochschule Köln** und lehrt Wirtschaftsmediation sowie Zivilrecht für angehende Betriebswirte.

Vita:

Nach ihrer Universitätsausbildung in Köln und der Anwaltszulassung im Jahr 2002 ebenfalls in Köln startete sie ihre berufliche Laufbahn bei GURLAND Rechtsanwälte in Köln-Marienburg.

Später wechselte sie in die Rechtsabteilung eines Unternehmens und war sechs Jahre lang als Syndikusanwältin in der ausländischen Zweigniederlassung eines führenden deutschen Windenergieanlagenherstellers in ihrer Heimatstadt Athen tätig. In dieser Zeit sammelte sie unter anderem Erfahrungen im Vertragsrecht und in Vertragsverhandlungen.

Nunmehr ist sie wieder in Köln tätig, nachdem sie die Kanzlei ihres früheren Mentors und seit Jahrzehnten tätigen und herausragenden Lebensmittelrechtsanwalts, Herrn Ulrich C. Feldmann, der sich nun im Ruhestand befindet, übernommen hat.

Olga Dimopoulou

Rechtsanwältin - Dikigoros - Mediator

-Admitted at the Courts of Cologne and Athens-

Hohenstaufenring 58

D-50674 Cologne

Tel. 49 (0) 221 420 42456

Fax 49 (0) 221 420 42455

e-mail: info@dimolegal.de
