



AFTALEMEDIATION

AFTALEMEDIATION

- Når vigtige aftaler fortjener mere end traditionel forhandling.

Komplekse aftaler indgås ofte under pres - tidspres - forventningspres - strategisk pres. Alligevel forhandles de typisk alene af parternes egne rådgivere og repræsentanter.

Aftalemediation er et professionelt og struktureret supplement til den traditionelle forhandling.

En uvildig mediator hjælper parterne med at:

- Navigere komplekse interesser
- Håndtere misforståelser og kulturforskelle
- Undgå forhandlingsmæssige blindgyder
- Indgå robuste og holdbare aftaler

Formålet er enkelt. At sikre, at gode aftaler ikke falder fra hinanden – og at indgåede aftaler holder.

Hvad er aftalemediation

Aftalemediation går i sin enkelthed ud på at anvende fordelene ved at bruge en mediator i selve aftaleforhandlingen. I stedet for først at bruge en mediator, når problemer i samarbejdet er opstået, inddrages mediator allerede i forbindelse med aftaleindgåelsen, så aftalegrundlaget optimeres og så potentielle konflikter i samarbejdet forebygges.

Aftalemediation kan fx. anvendes ved:

- Samarbejdsaftaler
- Ejerskabsoverenskomster
- Partnerskaber
- Strategiske leverandøraftaler
- Ledelseskontrakter

Den neutrale mediator understøtter parternes forhandling. Mediator træffer ikke afgørelser, repræsenterer ingen af parterne og har ingen økonomisk interesse i aftalens indhold. Derimod er mediators rolle at facilitere, strukturere og kvalificere forhandlingsprocessen.

Hvorfor er traditionel forhandling ikke altid nok

Aftalemediation erstatter ikke advokater eller rådgivere, men supplerer og styrker deres arbejde.

Mange forhandlinger udfordres ofte af forhold, som ikke har noget at gøre med aftalernes substans, men besværliggøres af parternes relationer, uhensigtsmæssig forhandlingsadfærd og ikke mindst af selve forhandlingsprocessen.

Selv erfarne forhandlere, advokater og rådgivere kan rammes af:

- Positionering
- Prestigetab
- Overoptimisme
- Manglende forståelse for modpartens interesser
- Reaktiv devaluering (“hvis modparten foreslår det, må det være dårligt”)
- Kulturforskelle

Aftalemediation adresserer netop det: Processen, relationen og beslutningskvaliteten.

Den afgørende forskel: Neutralitet

Forhandlere, advokater og rådgivere repræsenterer som udgangspunkt én part. De skal have denne parts interesser for øje, men det betyder også, at de ikke er neutrale, at de påvirkes af psykologiske bias og at de til tider også har en både økonomisk og professionel interesse i aftalens indhold.

En aftalemediator udpeges i fællesskab og honoreres uafhængigt af aftalens størrelse. Fokus for mediator er at forhandlingsprocessen bliver så god som mulig – ikke at en enkelt parts interesser tilgodeses.

Neutraliteten er på den måde med til at skabe:

- Tillid
- Realitetstestning
- Objektiv feedback
- Mulighed for at afprøve forslag uden tab af ansigt

Fordele ved aftalemediation

Hurtigere afklaring - En fast struktur og tydelig proces reducerer risikoen for forhandlingsmæssige dødvande.

Bedre beslutningskvalitet - Parternes reelle interesser identificeres og prioriteres.

Mindre risiko for sammenbrud - Mediator hjælper med at håndtere eskalation, misforståelser og emotionelle spændinger.

Stærkere relationer - Aftalen bliver begyndelsen på et samarbejde – ikke slutningen på en kamp.

Færre fremtidige tvister - Gennemtænkte aftaler baseret på gensidig forståelse, giver færre konflikter senere.

Relationen er ikke et biprodukt

I mange transaktioner starter relationen først, når aftalen er underskrevet. Hvis relationen ikke fungerer, opstår der mistillid og risikoen for efterfølgende tvister øges.

Aftalemediation arbejder derfor aktivt med:

- Forventningsafstemning
- Kommunikationsform
- Samarbejdsstruktur
- Håndtering af uenigheder

Formålet er ikke blot en underskrevet kontrakt, men et bæredygtigt samarbejde.

Hvornår bør man anvende aftalemediation

Aftalemediation er særlig relevant når:

- Aftalen er strategisk vigtig
- Parterne skal samarbejde længe
- Transaktionen er kompleks
- Der er kulturelle forskelle
- Der er betydelige økonomiske interesser
- Der er risiko for fastlåsning

Jo større betydning aftalen har, desto større værdi skaber en kvalificeret proces.

Hvorfor vælge CPH Mediation & Negotiation

Når du vælger CPH Mediation & Negotiation til aftalemediation, får du en neutral partner med fokus på praktiske løsninger og fremdrift. Med os i forhandlingsrummet, får du:

- Erfaring med komplekse og strategiske forhandlinger
- Professionel procesledelse og kommunikationsstyring
- Indsigt i både juridiske og kommercielle interesser
- Struktur, fremdrift og realitetstestning
- Fokus på robuste og holdbare aftaler orebyggelse af eskalation og tab

Aftalemediation er ikke et ekstra lag. Det er en investering i at få aftalen rigtig fra start.