

Hoe gaan we als partners netjes uit elkaar

Beginsituatie

Een van de twee partners van een adviesbureau belde met de vraag of hij eens een kopje koffie kon komen drinken. Ik vroeg wat er aan de hand was, want we kenden elkaar alleen via via. Hij legde uit dat hij wilde praten over het beëindigen van de samenwerking met zijn zakelijke partner in hun gezamenlijke adviesbureau. Ik stelde voor om dit met behulp van mediation te doen en dat sprak hem wel aan vanwege het minnelijk en vertrouwelijk karakter van mediation. Op de vraag of zijn partner al op de hoogte was van zijn voornemen volgde een aarzeling. We spraken af dat hij zelf zijn partner zou voorstellen om met behulp van mediation hun samenwerking te beëindigen. Dit viel hem zwaar, maar hij begreep dat dit de enige fatsoenlijke weg was. Even later belde de partner en zei dat hij het al had voelen aankomen en dat het een goed idee was om dit met behulp van mediation te regelen. We maakten een gezamenlijke afspraak voor een intakegesprek. Ik legde mijn werkwijze uit met behulp van het stappenplan (**Link**). Beide partners werden samen mijn opdrachtgever.

Mediation

We begonnen met het ondertekenen van de mediation-vereenkomst. Na een inventarisatie van de inhoudelijke kwesties en met name de verschillende visies op de toekomst hebben we de belangen van iedere partner in beeld gebracht. Er bleken weinig gemeenschappelijke belangen. Dit gaf de partners nieuwe inzichten in elkaars motieven. Het enige belang wat hen bond was de wens om alles fatsoenlijk te regelen en geen gedonder met klanten te maken. We inventariseerden op grond van de verkregen inzichten in de wederzijdse belangen de opties voor een ontbinding van de samenwerking, te weten: een uitkoop door de een van de ander, een splitsing van het bureau in twee bureaus, de verkoop van het hele bureau aan een derde partij en allebei stoppen en met pensioen gaan. Na veel wikken en wegen van de voor en nadelen en van de uitvoerbaarheid van deze opties werd gekozen voor een de uitkoopoptie. De afronding vergde uiteraard ook veel financieel rekenwerk en onderhandeling, maar dit lukt steeds in goed overleg. Uiteindelijk is alles goed vastgelegd in een vaststellingsovereenkomst.

Resultaat

- Een ordelijk beëindiging van de samenwerking
- Draagvlak bij beide scheidende partners voor de samen gekozen oplossing
- Een overeenkomst tussen betrokkenen met de gemaakte afspraken
- Behoud van de goede naam van het bureau
- Nieuw perspectief voor beide partners

Voorkomen van langdurige en kostbare procedures.