

Gescheiterter gemeinsamer Vertrieb in der Medizinbranche

Dr. Christoph Hiltl, Partner bei Lovells

Der Fall

Zwei Medizinprodukte-Unternehmen vereinbarten 2004, ein neues Produkt gemeinsam zu vermarkten. Das Unternehmen A, bei dem die Rechte für das Produkt lagen, räumte B das Recht ein, bei bestimmten Ärztegruppen für das Produkt zu werben (sog. "Co-Promotion"). A sollte bei anderen Ärztegruppen weiterhin aktiv sein; die Gewinne aus dem gemeinsamen Vertrieb sollten nach einer komplizierten Formel geteilt werden, um die beidseitigen Vertriebsfolge angemessen abzubilden. Die Kooperation begann Anfang 2005, und schon nach sechs Monaten war abzusehen, dass die erwarteten Umsätze nicht zu erreichen waren. Über die Gründe herrschte Streit. Jedenfalls kündigte A die Kooperation Anfang 2006 außerordentlich und fristlos und nahm das Produkt zurück; B antwortete mit einer Gegenkündigung.

Mit einer Ende 2006 eingereichten Klage wollte A von B Schadensersatz in Höhe von ca. € 2 Mio. haben, weil B den Vertrag nicht ordentlich erfüllt habe; B antwortete mit einer Widerklage in Höhe von € 3 Mio., weil A ungerechtfertigt gekündigt habe. Es wurde mehrere 40 - 50seitige Schriftsätze gewechselt. Eine nach etwa 18 Monaten angesetzte mündliche Verhandlung fand wegen Richterwechsel nicht statt. Ein Ende des Rechtsstreits war nicht abzusehen.

Die Mediation

Angesichts dieser verfahrenen Situation fiel der Vorschlag einer Mediation bei den Parteien auf fruchtbaren Boden, obwohl keines der Unternehmen mit diesem Verfahren jemals Berührung hatten.

Wie oft war der mühsamste Teil, sich auf das Verfahren und den Termin der Mediation zu einigen. Jede Seite machte einen Vorschlag für einen Mediator. Als man sich nicht auf eine Person einigte, entschied das Los. Jede Seite stellte dem Mediator ihre Sichtweise auf zwei Seiten dar; der Mediator erhielt die gerichtlich gewechselten Schriftsätze nicht. Da die Geschäftsführer und diverse Abteilungsleiter an der Mediation teilnehmen wollten, waren die terminlichen Abstimmungsprobleme immens. Die eintägige Mediation, die in einem Landgut am Starnberger See stattfand, erforderte daher letztlich einen dreimonatigen Vorlauf.

Einen Großteil der Mediationszeit verbrachten die Parteien mit der Aufarbeitung des Sachverhalts. Anhand eines Zeitstrahls arbeitete der Mediator die einzelnen Ereignisse und ihre Wertigkeit in dem Rechtsstreit heraus. Die Unzufriedenheit von A an der Vertriebsleistung von B wurde deutlich artikuliert; umgekehrt konnte B ihren Unmut über die von ihr erlittenen Verluste äußern. Eine gewisse Annäherung erfolgte durch vertrauliche Einzelgespräche des Mediators mit den Parteien; der Durchbruch kam durch die Erkenntnis, dass die Vertriebsleistung von B in den Augen von A mangelhaft gewesen sein mag, dass A aber das Produkt jetzt wieder alleine vermarktet, es jetzt Gewinne erzielt und B zur anfänglichen Markterschließung beigetragen hat. Eine Bewertung, ob nun dieser Beitrag von B oder der Schaden von A überwog, war dem Mediator nicht möglich und er schlug daher vor, dass jede Partei ihre Klage zurücknimmt und die Sache damit erle-

digst ist. Diesen Vorschlag nahmen die Parteien in einer Schlusssitzung im Kreis der Geschäftsführer und Anwälte an.

Die Erfolgsfaktoren

Hilfreich für die Einigung war, dass die beteiligten Anwälte mit Mediationen bereits in Berührung gekommen waren und ihren Mandanten den Ablauf und den möglichen Nutzen dieses Verfahrens vermitteln konnten. Die Besetzung mit sechs Personen pro Partei war fast schon zu üppig, entscheidend war jedoch, dass die jeweiligen Geschäftsführer anwesend waren und entsprechende Entscheidungsmacht hatten. Dadurch wurde die Angelegenheit zur Chefsache, und Manager sind dazu disponiert, auch Ergebnisse zu erzielen.

Wie bei vielen Mediationen konnten die Parteien den Sachverhalt sehr viel gründlicher beleuchten und aufarbeiten als vor einem Richter. Dass die Beteiligten dabei auch ihre Emotionen ganz anders als in einem Gerichtsverfahren artikulieren konnten, hatte befreiende Wirkung und beförderte die Einigung weiter.

Ferner setzte sich auf beiden Seiten die Erkenntnis durch, dass das staatliche Gerichtssystem sie voraussichtlich weitere Jahre Anwalts- und Managementzeit kosten wird. Die Erinnerung der aufgebotenen Zeugen schwindet, und das Ergebnis des Gerichtsverfahrens wäre nicht kalkulierbar gewesen.

Keine Seite war mit dem Ergebnis der Mediation vollständig zufrieden; es überwog jedoch die Erleichterung, diese Sache erledigt zu haben und sich neuen Dingen widmen zu können. Da jede Seite Rückstellungen gebildet hatte, konnten sie durch das Ergebnis der Mediation auch ein für ihre Bilanz positives Resultat präsentieren.