

Кейс: «Агро-Тех Система»

Фабула конфлікту

Два інвестори, **Микола** з України та **Йоганн** з Німеччини, у рівних частках (50/50) інвестували у створення аграрної компанії **AgroTech Green**, яка спеціалізується на вирощуванні та переробці зернових для експорту.

- Микола відповідає за **операційну діяльність** в Україні: виробництво, логістику, роботу з агрономами та постачальниками.
- Йоганн закриває питання **іноземних інвестицій**, постачання сучасної агротехніки та контактів із європейськими трейдерами.

Бізнес працював стабільно, навіть попри труднощі з експортом через війну. Проте на порядку денному з'явилося питання:

Йоганн запропонував інвестувати у впровадження сучасної системи **“розумного зрошення” та дронів-моніторів**, що коштує понад **1 млн євро**.

Микола виступив проти: він вважає, що в умовах нестабільності та ризику блокування кордонів, вкладати зараз такі кошти невиправдано — спершу треба забезпечити базову стійкість (паливо, склади, оборотні кошти).

Конфлікт зайшов у глухий кут:

- у компанії зупинилось прийняття рішень;
- постраждали відносини з клієнтами й постачальниками;
- інвестори почали отримувати сигнали недовіри від банків і партнерів.

Європейські партнери запропонували вирішити спір через **медіацію**, і це стало умовою для подальшого фінансування.

Обидва інвестори погодились, але з недовірою.