

Bedrijf kiest mediation om snel resultaat, niet vanwege lage kosten

Elif Isitman
Amsterdam

Niet de lagere kosten, maar het snelle resultaat geeft voor bedrijven de doorslag voor mediation te kiezen en niet voor een rechtszaak. Dat blijkt uit recent onderzoek van de Universiteit Utrecht.

Waarom schakelen echtgenoten bij een scheiding een mediator in? Omdat ze ondanks alle emoties wel inzien dat ze het meest gebaat zijn bij een compromis. En dat is lastiger wanneer beide partijen een advocaat in de arm nemen.

Dat argument gold ook voor KLM toen de luchtvaartmaatschappij zijn ruzie met pilotenvakbond VNV liet beslechten door een bemiddelaar. Inmiddels ligt er een cao waar beide partijen mee uit de voeten kunnen.

Maar mediation is geen wondermiddel, weten ze bij energiebedrijf

Directies zien vaak mediation nog als teken van zwakte, vergeleken met de druk via de rechter

Eneco. Mediation moest eerder dit jaar een eind maken aan de ruzies in de top waarmee de verkoopchaos van het bedrijf gepaard ging. Tevergeefs. In juli moest de Amsterdamse rechter toch ingrijpen.

De laatst bekende cijfers uit 2011 gaven aan dat mediation ver achterbleef bij het 'hardere' alternatief van een rechtszaak. Onderzoeksbureau Stratus telde toen slechts 50.000 mediationprocedures tegenover ongeveer 1,6 miljoen rechtszaken. Bij die bemiddelingen ging het bovendien niet alleen om zakelijke, maar ook om persoonlijke conflicten.

Uit een vorige week gepubliceerd kwalitatief onderzoek naar die zakelijke markt blijkt nu dat wie eenmaal gebruik heeft gemaakt van zakelijke mediation, dit vaker blijft doen. Het Montaigne Centrum voor Rechtsstaat en Rechtspleging

ondervroeg bedrijven, advocaten en rechters over hun motieven om gebruik te maken van mediation bij zakelijke conflicten.

De voornaamste redenen waarom advocaten bedrijven mediation aanraden, zijn de snelheid en duidelijkheid van bemiddeling. Ook bedrijven noemen snelheid als pluspunt, evenals het herstel van zakelijke relaties. Een opvallende uitkomst van het onderzoek is dat lagere kosten voor bedrijven geen doorslaggevende factor zijn om ervoor te kiezen. Ook advocaten zeiden dat het mogelijk ontvangen van minder inkomsten geen reden was af te zien van mediation, iets wat uit eerder onderzoek wel bleek.

Eva Schutte, mediator bij het Amsterdamse kantoor Reuling-Schutte, en een van de initiatiefnemers van het onderzoek, is verbaasd over die uitkomst: 'We dachten altijd dat juist de lagere kosten een pr-instrument van mediation waren.'

Redenen om géén mediation te kiezen hebben vaak te maken met weerstand bij een of beide partijen. Volgens ondervraagde advocaten is er nogal eens sprake van weerstand bij de cliënt, lees: een bedrijf. Die vindt vaak dat er via de rechter meer druk op de wederpartij kan worden uitgeoefend. Het succes van mediationprocedures hangt dus af van de compromisbereidheid van betrokkenen.

Casper Schouten, legal controller bij bouwbedrijf De Nijs, beaamt dit: 'Juridische procedures duren lang en de uitkomst ervan is onzeker. Met mediation probeer je snel een geschil de wereld uit te helpen.'

De Nijs heeft inmiddels drie keer gebruikgemaakt van mediation. 'Je krijgt niet altijd de gewenste uitkomst', erkent Schouten, die zelf 29 jaar advocaat is geweest. 'Het is een keer gelukt, een keer mislukt en een derde procedure loopt nog.'

De grootste hobbel is volgens hem dat bedrijven, en dan vooral de directie, mediation vaak zien als teken van zwakte. 'Men is erg geneigd zich vast te houden aan de eigen principes.' Ook onwennigheid speelt een rol: 'Als je mensen zover krijgt een eerste gesprek aan te gaan, kunnen ze vaak direct al zien wat er te halen valt.'