

‘ONDERNEMERS ZIJN NIET GEÏNTERESSEERD IN RECHTSZAKEN MAAR IN OPLOSSINGEN’

Voor ondernemers is de weg naar de rechtszaal vaak een nachtmerrie. Kostbare tijd en energie gaat hierin verloren. Wanneer een zakelijk conflict uit de hand loopt, wordt daarom steeds vaker voor bemiddeling via mediation gekozen. Zakelijke mediation is in opkomst en dat is om een reden. Ervaren advocaat en mediator Edward Dijkhoorn ging met ons in gesprek over de ontwikkelingen van zakelijke mediation.

Edward heeft zijn sporen als advocaat ruim verdiend. Ruim 40 jaar werkte hij binnen het ondernemingsrecht en insolventierecht. In de vele zaken die hij begeleidde, heeft hij ondernemers vanuit uiteenlopende werkvelden leren kennen. Hierin kwam hij steeds weer tot dezelfde conclusie: ondernemers willen niet naar de rechter, zij zijn op zoek naar een effectieve oplossing.

Edward, 25 jaar geleden heb jij je, naast je functie als advocaat, gespecialiseerd in mediation. Welk centraal element zie jij terug in jouw werk?

Hoe zakelijk de setting ook is, uiteindelijk wordt een conflict met name gedreven door emotie. Een conflict gaat niet alleen om de inhoud, het heeft vooral te maken met de relatie tussen mensen. Dit vind ik fascinerend. Of het nu een geschil betreft tussen aandeelhouders, directeuren of managers, eenieder heeft emotie bij een conflict. Dit komt in elke zaak weer terug.

Hoe verschilt zakelijke mediation van andere mediations?

Uiteindelijk denk ik dat iedereen die een mediator inschakelt, of dit nu voor een scheiding, een strafbaar feit of een arbeidsconflict is, op zoek is naar een snelle oplossing. Dit is ook bij zakelijke mediation het geval. Het verschil zit met name in de rol en stijl van de mediator. Over het algemeen onderscheidt de zakelijke mediator zich door een wat stevigere, soms meer directieve houding. Hij of zij gebruikt vaker een evaluatieve stijl om het conflict op te lossen en is meer op de inhoud gericht dan een faciliterende mediator.

Het bedrijfsleven verwacht stevigheid van de mediator en staat er niet onwelwillend tegenover dat hij of zij zich in zekere mate met de inhoud bemoeit. Dit is puur vanuit een pragmatisch oogpunt. De ondernemer wil om 14.00 uur de mediation in gaan en om 16.00 de deur uit wandelen met een oplossing. Dat de mediator hier een actieve rol in speelt, is vaak meer dan welkom.

Een conflict gaat niet alleen om de inhoud, het heeft vooral te maken met de relatie tussen mensen.

Zijn alle mediators geschikt om zich te specialiseren in zakelijke mediation?

Zoals voor ieder mediation werkveld is het belangrijk dat de mediator materiedeskundig is. Ten eerste om autoriteit uit te stralen naar de betrokken partijen en ten tweede om mee te kunnen denken in oplossingen. Het is van groot belang dat de mediator de taal van de ondernemers spreekt. Als zij termen als NDA of SPA laten vallen, dient de mediator hier snel op in te kunnen haken. Hij of zij moet begrijpen hoe de wereld van ondernemers eruit ziet om op hun niveau mee te denken en praten. Daarom denk ik dat specialiseren in zakelijke

mediation vooral is weggelegd voor professionals die reeds over enige basiskennis van de materie beschikken.

Toch moet iedere mediator ergens beginnen. Hoe kan een startend zakelijk mediator dan een eerste stap zetten?

Blijf actief in het vakgebied waar jij je sporen al hebt verdiend. Ben je bijvoorbeeld werkzaam (geweest) als juridisch professional in huurrecht, focus je dan op huurgeschillen. Maak gebruik van de ervaring die je reeds hebt opgedaan en het netwerk dat jou al als professional kent. Daar scoor je het beste.

Zoals voor ieder mediation werkveld is het belangrijk dat de mediator materiedeskundig is.

Hoe zie jij de toekomst voor zakelijke mediation?

De belangstelling voor zakelijke mediation neemt steeds meer toe. Ik zie met name een ontwikkeling op twee fronten: in het bedrijfsleven zelf en bij jonge advocaten. Zo sprak ik een paar jaar geleden op een event van de Jonge Balie over alternatieve conflicthantering. Het was opmerkelijk hoeveel jonge advocaten hieraan deelnamen en interesse toonden. De jongere generatie laat de hamer steeds vaker liggen en heeft oog voor andere oplossingen. Dit is een positieve ontwikkeling, niet alleen voor mediators maar ook voor conflicthantering in het algemeen.

En in het bedrijfsleven?

Ook in het bedrijfsleven is er steeds meer aandacht voor mediation. En ik ga ervan uit dat dit de komende jaren blijft groeien. Ik hoop dat de grotere bedrijven hierin het voorbeeld gaan geven. Zodra zij laten zien dat conflicten via mediation opgelost worden, zal het MKB volgen. Gelukkig zie ik op dat gebied reeds positieve signalen.

Wat is de grootste uitdaging voor de ontwikkeling van zakelijke mediation?

Praktisch gezien is het bewerkstelligen van mediation naast de rechtspraak een uitdaging. Veel rechters hebben een duidelijke taakopvatting: 'Er wordt mij een juridische vraag gesteld, en daar geef ik antwoord op. Als men dat niet wil, dan moeten zij zelf voor mediation kiezen, dat ga ik niet voor hen doen'. De verwijzing van rechters naar zakelijke mediation loopt hierdoor nog altijd niet even soepel. Dit is uiteraard begrijpelijk, maar het vormt wel een drempel voor de ontwikkeling van mediation als aanvulling op de rechtspraak.

Tot slot, welke gouden tip geef jij mee aan mensen die zich in een zakelijk conflict bevinden (klein of groot)?

Het korte antwoord is zeer simpel: focus op goede communicatie. Maar hier schuilt een langer antwoord achter. Want dit is natuurlijk makkelijker gezegd dan gedaan. Partijen dienen bereid te zijn om in gesprek te gaan, zich kwetsbaar op te stellen en om hun standpunt los te laten. Als dit niet het geval is, dan is goede communicatie onmogelijk. Maar als men hiertoe bereid is, dan liggen effectieve oplossingen al snel in het verschiet.

Dus, wanneer jij in een zakelijk conflict bevindt, ben hier dan bewust van. Als beide partijen bereid zijn om open te communiceren, is er heel veel mogelijk.