

De Groei van Zakelijke Mediations

10 jaar geleden bestond mediation uiteraard al, maar werd het in Nederland voornamelijk ingezet bij arbeidsrechtelijke conflicten of conflicten in de personen- en familierechtsfeer. Mediation in zakelijke geschillen was nog minder gebruikelijk. In de afgelopen 10 jaar is de vraag naar zakelijke mediation substantieel gegroeid.



Eva Knipschild, voormalig advocaat bij Kennedy Van der Laan, is vanaf 1 september 2020 partner bij mediationkantoor ReulingSchutte.

Het mediationkantoor ReulingSchutte in Amsterdam zag zijn kantoor dan ook groeien en besloot daarom recent te verhuizen naar een groter pand en het aantal mediators verder uit te breiden. Eva Knipschild, voormalig advocaat bij Kennedy Van der Laan, sloot zich per 1 september 2020 als partner aan bij ReulingSchutte. Zij licht graag haar overstap toe en verduidelijkt hoe de markt van zakelijke mediation groeit en zich steeds verder ontwikkelt.

Wat is zakelijke mediation?

“Zakelijke mediation is het gezamenlijk door partijen zelf oplossen van hun conflict via bemiddeling door een onafhankelijke mediator op basis van wederzijdse belangen. Zakelijke mediation wordt steeds vaker ingezet als er conflicten zijn tussen bijvoorbeeld aandeelhouders in bouw- en vastgoedzaken, franchiseruzies en kwesties in de verzekeringsbranche. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de dekking of de begroting van de schade. Ook steeds gebruikelijker is pre-mediation – mediation om conflicten te voorkomen – waarbij een onafhankelijke derde wordt ingezet om het besluitvormings- of onderhandelingsproces te begeleiden.”

Op de vraag of ook bedrijven gebruikmaken van mediation antwoordt Eva: “Zakelijke mediation wordt door het bedrijfsleven veel vaker ingezet dan gedacht. Een van de belangrijkste spelregels is echter dat alles wat tussen partijen in mediation wordt gedeeld, strikt vertrouwelijk is. Dat betekent dat de partijen niet over de mediation mogen spreken en er alleen over mogen communiceren als dat is afgesproken. Juist dat vertrouwelijke proces maakt het mogelijk de kaarten van de borst te halen, open te zijn over wat écht belangrijk is en zo gezamenlijk tot een duurzame oplossing te komen. Het misverstand bestaat dat mediation vooral bedoeld is ‘zodat het weer goed komt’. De oplossing kan – en is ook vaak – juist dat de partijen uit elkaar gaan, maar wel met goede afspraken en zonder procederen. Zakelijke mediation is eigenlijk een vorm van begeleid onderhandelen. Naast zakelijke mediation is ReulingSchutte gespecialiseerd in andere vormen van alternative dispute resolution (ADR) zoals arbitrage, bindend advies en procesbegeleiding. Daarnaast richt ReulingSchutte zich op het doen van vertrouwelijk onderzoek.”

In november 2018 hebben de Vereniging Zakelijke Mediation (ZAM) en de Stichting ADR Centrum voor het Bedrijfsleven (ACB) een onderzoek gedaan onder advocaten, bedrijven en rechters in Nederland naar de kansen en be-

lemmeringen voor zakelijke mediation. Daaruit volgt dat er positief over zakelijke ervaring wordt geoordeeld. Eva: “Er bestaat onder advocaten en bedrijven behoefte aan een professionele, ‘sturende’ mediator, met bij voorkeur ervaring in het werken met het bedrijfsleven. Deze mediators moeten in ieder geval ervaring hebben met en gespecialiseerd zijn in zakelijke mediations en behoren een juridische achtergrond te hebben. De toegevoegde waarde ziet men vooral in het in goede banen leiden van het gesprek tussen partijen en het adresseren van de emoties van partijen. De grootste pluspunten van mediation zijn de snelheid en de mogelijkheid tot behoud of verbetering van de relatie. De kans van slagen van mediation is groot. Zowel advocaten als bedrijven rapporteren een slagingspercentage in de orde van grootte van 75%.”

Er zijn steeds meer initiatieven om de toepassing van zakelijke mediation in het bedrijfsleven te bevorderen. Belangrijk daarin is de stichting Mediators Federatie Nederland (MfN), een federatie van mediatorsverenigingen en beroepsgroepen, waaronder gedragswetenschappers, notariaat, advocatuur en overheid, die samenwerken met het doel elkaar te versterken en aan te vullen. Een mooi en recent voorbeeld is de vanaf 12 juli 2020 geldende EU-verordening ‘Platform-to-Business’ (P2B) voor de verhouding tussen platforms waarop ondernemers gevestigd in de EU hun producten of diensten aanbieden. De Verordening verplicht platforms onder meer om in hun algemene voorwaarden onafhankelijke externe bemiddelaars aan te wijzen voor conflictsituaties. Daarnaast besteden de mediators bij ReulingSchutte zelf veel aandacht aan het promoten van mediation, bijvoorbeeld door middel van publicaties, seminars en onderzoeken. Recent verscheen onder meer de vierde druk van het boek Arbeidsrecht en Mediation (Sdu 2019) van Eva Knipschild.

Constructief werken aan een oplossing

Eva Knipschild: “Steeds meer bedrijven verkiezen het constructief samen werken aan een oplossing die voor alle partijen werkt boven een gang naar de rechter. Als onafhankelijke mediator met een juridische achtergrond en verstand van onderhandelen en conflictdynamiek helpen wij partijen om niet te blijven hangen in het eigen gelijk maar om samen tot afspraken te komen. Het resultaat is een bindende overeenkomst, waarmee lange en onzekere periodes van procederen en hoge proces- en vertegenwoordigingskosten worden voorkomen. Van alle zaken die ReulingSchutte behandelt, wordt 90% succesvol afgerond. Ook advocaten en rechters zien mediation inmiddels als serieus alternatief: een vorm van begeleid onderhandelen vanuit breed perspectief naar wat wél kan en helpt, in plaats van ‘wat juist is’. Ook zakelijke conflicten brengen veel stress en emoties met zich mee. Duidelijkheid, zekerheid, beperking van kosten en het

voorkomen van stress maken dat men zich weer kan richten op de kernactiviteiten van de onderneming. Steeds meer juristen zien de toegevoegde waarde van mediation en doen actief mee aan de onderhandelingstafel.”

Groei van zakelijke mediation

Sinds de oprichting in 2011 is het aantal zaken dat ReulingSchutte behandelt vertienvoudigd. De groeiende economische onzekerheid zorgt voor extra druk op relaties en financiën. “Het aantal geschillen in de privé- en zakelijke sfeer steeg de afgelopen maanden dan ook aanzienlijk, hetgeen wederom tot een substantiële toename in het aantal mediations heeft geleid. Daarnaast zien we ook dat de geschillen complexer van aard zijn, met meerdere betrokken partijen en een groter financieel belang”, aldus Eva. Zakelijke dienstverleners en ook steeds vaker bedrijven in de zorg-, bouw-, culturele-, en (semi) publieke sectoren, weten de weg naar ReulingSchutte te vinden. Het aantal mediators en ondersteunend personeel verdrievoudigde de afgelopen jaren. Om te kunnen voorzien in de toenemende vraag naar oplossingsgerichte bemiddeling bij zakelijke conflicten breidt ReulingSchutte dan ook verder uit.

Open zijn over wat écht belangrijk is

“De afgelopen 10 jaar heb ik bij Kennedy Van der Laan veel mediations gedaan in samenwerkingsconflicten. Dit betrof aandeelhoudersconflicten, arbeidsrechtelijke geschillen en conflicten tussen ondernemingsraden en bestuur. Ik begon mijn focus te verleggen naar mediation, haalde daaruit veel meer voldoening dan uit een gewonnen zaak als advocaat. Toen ReulingSchutte mij benaderde om als partner toe te treden samen met mijn oud-collega Casper Schouten, was de keuze dan ook snel gemaakt.”

Verhuizing naar Amsterdamse A-locatie

Samen met de komst van Eva Knipschild en Casper Schouten viel ook de verhuizing naar De Lairessehof, een A-locatie in Amsterdam. De praktijk heeft hiermee de beschikking over bijna 900 m2 aan hoogwaardige kantoorruimte, waaronder 12 mediationkamers. Die ruimte is nodig, met het oog op een flinke groei van het aantal medewerkers en mediations. “Het is, juist ook in deze tijd, prettig om de ruimte te hebben om bij ReulingSchutte mediations te houden. Dat is voor de partijen een neutrale plek. Daarnaast vinden ook veel mediations plaats op locatie ergens in het land. Want wij zijn in heel Nederland te vinden.” <