

Advocatie

MAGAZINE

Pinsent Masons:
Goed geland in
Amsterdam

Alle advocaten
aan de podcast

ReulingSchutte
Zendelingen van mediation

Sdu

EXCLUSIEF: De Stand van de Advocatuur en het Notariaat 2022

INTERVIEW



Eva Schutte en Saskia Reuling

Tien jaar ReulingSchutte

Zendelingen van mediation

Voormalig advocaten Saskia Reuling en Eva Schutte richtten ruim tien jaar geleden ReulingSchutte op. Dit Amsterdamse kantoor is gespecialiseerd in (inter)nationale zakelijke mediation. Sinds de start is het aantal zaken vertienvoudigd. En dan te bedenken dat hun oud-collega's aanvankelijk behoorlijk sceptisch waren over hun plannen.

Door Patricia Jacob | Foto's: Roel Dijkstra Fotografie

Geen handen schudden, afstand houden. De twee aandeelhouders waartussen Eva Schutte bemiddelde, hielden zich strak aan de regels. De coronacrisis was nog maar net begonnen; ze waren supervoorzichtig. Maar na afloop van de mediation liepen de twee op elkaar af en omhelsden ze elkaar.

"Ze waren zó blij dat hun conflict was opgelost, dat ze de regels compleet vergaten," zegt Schutte. Haar cliënten, die ooit goede vrienden waren, hadden samen enkele bedrijven opgezet. Door een zakelijk probleem waren ze in een impasse beland. "Uiteindelijk spraken ze af om hun bedrijven zo te verdelen dat ze los van elkaar verder konden in verschillende branches."

'Elke oplossing waar iedereen aan tafel mee kan leven is goed'

"Dát is waarom dit werk zoveel voldoening geeft," zegt Saskia Reuling. "Je levert een bijdrage aan de toekomst van mensen." Ze grijpt de casus van haar collega ook aan om een misverstand uit de weg te ruimen. "Mediation is niet van 'je hebt ruzie en het komt weer goed'. Anders dan veel mensen denken, is dat niet de kern van wat wij doen. Elke oplossing waar iedereen aan tafel mee kan leven, is goed. Soms is uit elkaar gaan de beste optie. Wij zorgen ervoor dat dit zorgvuldig gebeurt. Zeker in de zakelijke wereld waarin wij werken, is dat heel belangrijk: je komt elkaar altijd weer tegen."

Schutte knikt: "Als mediator streef je naar de beste oplossing voor de situatie zoals die dan is. Procedeer je, dan bepaalt een rechter wie gelijk heeft. Bij mediation komen partijen samen tot een oplossing. Omdat ze de oplossing niet krijgen opgelegd, bekijft die meer."

Alternatieve geschilbeslechting

De mediators richtten ruim tien jaar geleden ReulingSchutte op. Dit Amsterdamse kantoor is gespecialiseerd in (inter)nationale zakelijke mediation. Daarnaast kun je er terecht voor arbeids-



gerelateerde mediations en andere vormen van alternatieve geschilbeslechting, zoals arbitrage en bindend advies. Steeds vaker komen er aanvragen binnen voor het doen van vertrouwelijk onderzoek. "Ook dat doen we vanuit een onafhankelijke positie," zegt Reuling.

Voordat ze hun eigen kantoor lanceerden, hadden ze flink wat vliegreun gemaakt in de advocatuur. Reuling was partner bij DLA Piper, Schutte bij Van Doorne. Ze kennen elkaar uit de interviewgroep van zakelijke mediators. Dat ze mediation zijn gaan doen, kwam omdat ze steeds meer beseften dat hun rol als advocaat beperkingen had. "Win je een zaak, dan is het niet altijd zo dat het probleem is opgelost," legt Schutte uit. "Ik kreeg steeds meer het gevoel dat partijen er meer bij waren gebaat om er samen uit te komen dan te procederen."

Reuling: "Als advocaat kijk je vooral naar het verleden: wat is er misgegaan, hoe kwam dat? Op een gegeven moment vond ik het interessanter om meer naar de toekomst te kijken. Bij mediation ligt daar de nadruk op. Dat dit vak mij steeds meer aansprak, hing ook samen met een persoonlijk verandertraject. Nadat ik jarenlang had gevochten voor mijn cliënten, wilde ik naast die 'harde' hand ook mijn 'fluwelen' hand ontwikkelen en kreeg ik de behoefte om ze allebei in te zetten voor mijn cliënten."

Conflicterende belangen

Als advocaat deden ze mediation er in eerste instantie bij, maar uiteindelijk begon het te schuren. "Als advocaat ben je per definitie partijdig, terwijl je als

Geschillen worden complexer, met meer partijen en een groter financieel belang

mediator juist onafhankelijk moet zijn," aldus Schutte. "Ook loop je aan tegen conflicterende belangen; dat een van de mediationpartijen al eerder cliënt of wederpartij van kantoor is geweest." Steeds vaker hadden ze het over de toekomst. Ze vonden elkaar in hun ideeën over een eigen mediationkantoor en geloofden dat daar een markt voor was. Op 1 november 2011 was ReulingSchutte een feit. Ze verlieten de advocatuur en gingen zich volledig wijden aan mediation. Het stond voor hen buiten kijf dat ze het professioneel zouden aanpakken en dat hun kantoor geen concurrent van advocatenkantoren zou worden. Reuling: "We wilden geen kopjes thee schenken in de keuken, maar te werk gaan zoals we dat in de advocatuur gewend waren."

Fysiek kantoor

Ze betrokken een riant pand in Amsterdam-Zuid. Een opvallende stap voor mediators. Schutte: "Er zijn veel netwerken van mediators die met elkaar samenwerken. Maar meestal hebben die samenwerkingsverbanden geen fysiek

Saskia Reuling

Voormalig partner bij DLA Piper. Zij legt zich sinds 2008 volledig toe op zakelijke mediation. Als MfN-registermediator richt ze zich vooral op commerciële geschillen en op conflicten in samenwerkingsverbanden (maatschappen, medische coöperaties, joint ventures), medezeggenschapskwesties, aandeelhoudersgeschillen, franchiserelaties en bedrijfsovernames. Haar werkteerrein beslaat onder meer ICT en IE, het bouw- en vastgoed en insolventies

kantoor zoals wij dat hebben.”

De mediators van hun kantoor hebben allemaal een juridische achtergrond en jarenlange ervaring in de advocatuur, het bedrijfsleven en de rechterlijke macht. Inmiddels heeft ReulingSchutte zeventien mediators, en volgens de oprichters is er ruimte voor méér. Sinds vorig jaar zijn er niet twee, maar vier partners. Casper Schouten en Eva Knipschild traden toen toe tot de maatschap. En dan te bedenken dat hun oud-collega's aanvankelijk best sceptisch waren over hun plannen. Ze dachten dat mediation 'slechts' bij echtscheidingen werd ingezet en dat het ongeschikt was voor zakelijke conflicten. Reuling, lachend: “Kun je daar geld mee verdienen, vroegen ze ons.” Ruim tien jaar later is het tij gekeerd. Volgens de oprichters wordt zakelijke mediation nu wél serieus genomen.

Wetsvoorstel

Hoewel de meeste conflicten nog steeds bij de rechter belanden, signaleert Reuling een trend om geschillen buiten de rechter om te beslechten. Schutte: “De overheid stimuleert dat ook, om de rechterlijke macht te ontlasten. Volgens het Wetsvoorstel Bevordering Mediation moeten partijen eerst mediation proberen en mogen ze pas naar de rechter als dat niet is gelukt. Dit voorstel uit 2013 is inmiddels verworpen, maar mediation staat nog steeds op de politieke agenda. Aanvankelijk dachten wij dat een wet noodzakelijk was om mediation in het bedrijfsleven te verankeren. Inmiddels zien we dat dit niet per se nodig is. De

tijd doet zijn werk: mediation krijgt een steeds vastere voet aan de grond.”

Reuling: “Check de kranten maar! Steeds vaker lees je dat grote conflicten zijn opgelost met hulp van een bemiddelaar.”

Schutte: “Het vooroordeel van advocaten dat mediation soft zou zijn, is ook veranderd.”

Reuling: “We hadden Peter Ingelse al, de oud-voorzitter van de Ondernemingskamer, en onlangs zijn er nog twee raadsheren naar ons overgestapt. Mediation is zó geloofwaardig bij de rechterlijke macht dat rechters, ondanks dat ze voor het leven zijn benoemd, naar ons overstappen.”

Om zakelijke mediation nog meer op de kaart te krijgen, denken Reuling en Schutte onder meer mee over wetsvoorstellen, geven ze lezingen en publiceren ze. “We zijn niet alleen op kantoor met mediation bezig,” zegt Reuling. “Wat dat betreft zijn we zendelingen van mediation.”

Vertienvoudiging zaken

Ondertussen plukken ze de vruchten van de stijgende vraag naar mediation.

Sinds de oprichting is het aantal zaken vertienvoudigd. In 2018 bemiddelde het kantoor in het CAO-conflict tussen KLM en de piloten. Daarnaast probeert ReulingSchutte partijen op één lijn te krijgen bij onder meer franchise- en samenwerkingsgeschillen, IE-kwesties en conflicten tussen aandeelhouders of binnen familiebedrijven.

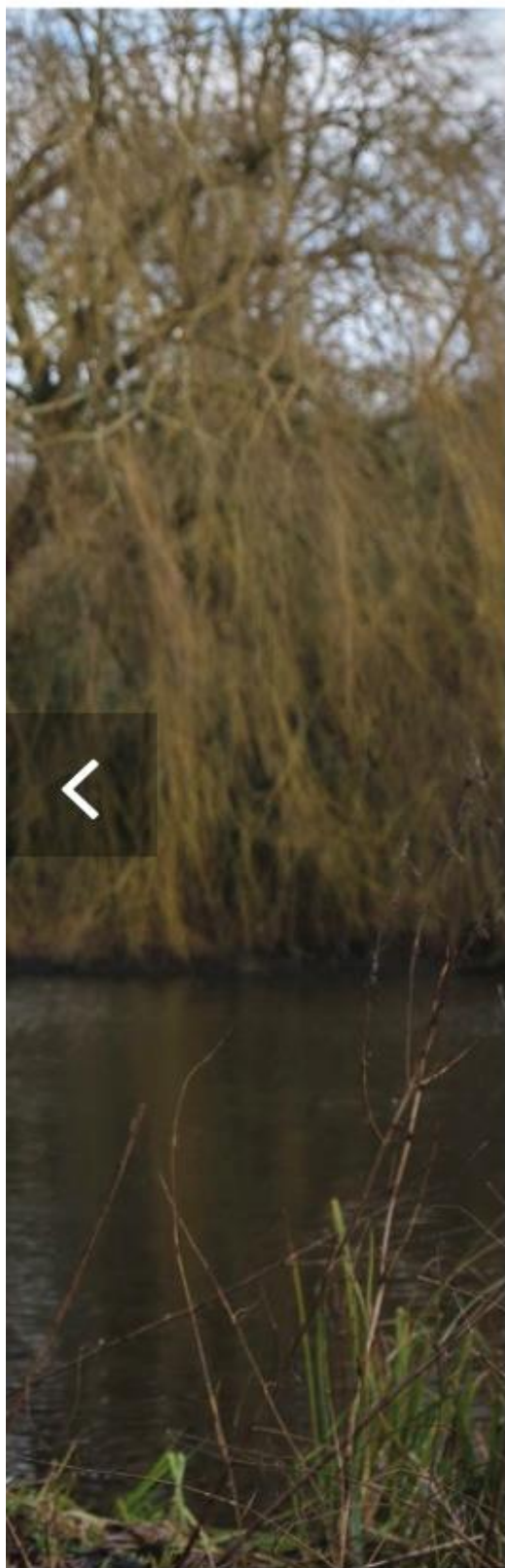
Door corona kwamen er ook ‘andersoortige zaken’ binnen, zoals botsingen tussen cateraars en onderwijsinstellingen.

Eva Schutte

Voormalig partner bij Van Doorne. Sinds 2008 ligt haar focus op de zakelijke mediation. Als MfN-registermediator bemiddelt zij bij conflicten in samenwerkingsverbanden (maatschappen, aandeelhouders, toezichthouders, raden van bestuur), handelsgeschillen en conflicten in aansprakelijkheids- en verzekeringszaken. Haar werkteam strekt zich uit van het bedrijfsleven en de overheid tot de non-profitsector en het (academisch) onderwijs.







gen. "Een universiteit moet dicht, de cateringfunctie is overbodig. Voor wiens rekening en risico komt dat?"

Naast het aantal zaken is ook de omvang ervan veranderd: geschillen zijn complexer van aard, met meerdere betrokken partijen en een groter financieel belang. Zakelijke dienstverleners en bedrijven in de zorg-, bouw-, culturele- en (semi-)publieke sectoren zijn al cliënt. Maar ze zien ook dat mediation wordt ingezet in branches waar dat minder gebruikelijk was, zoals de verzekeringsbranche.

Ze denken dat mediation in trek is omdat partijen graag het heft in eigen hand houden en snel een oplossing willen. "De duur van een traject hangt af van de mate van escalatie en de wil van partijen

mensen dat ze te veel water bij de wijn moeten doen. Ze hebben dan liever dat een rechter de knoop doorhakt, of dat de situatie voortduurt."

Vaak is het ook zo dat een partij denkt dat hij een beter alternatief heeft als hij alsnog naar de rechter stapt," zegt Reuling. "Mediation is vrijwillig. Partijen kunnen er op elk moment uitstappen. In het traject maken ze constant afwegingen. Advocaten kunnen daarbij helpen. Ze kunnen cliënten uitleggen welke verwachtingen reëel zijn."

Advocaten spelen een belangrijke rol bij hun werk. En niet alleen omdat ze bij veel mediations aanschuiven. Schutte: "Als advocaten een mediation hebben meegemaakt en zien hoe wij het aanpakken, werkt dat als een vliegwiel voor nieuwe zaken. Ze gaan mediation zien als een serieus alternatief voor een gerechtelijke procedure en presenteren het als zodanig aan hun cliënten."

Reuling: "We zeggen nooit 'jij moet zuss of zo'. Dat mag ook niet: we zijn onafhankelijk. Maar we gaan net zo lang door tot de barrières geslecht zijn. 'Hogere doe-en trekkunde', noem ik het. Om tot een oplossing te komen, helpt het dat wij de taal van advocaten spreken én dat wij vaak meer van de zaak weten dan de advocaten. Naast de gezamenlijke sessies spreken we de partijen namelijk ook apart. Door die gesprekken weten we waar de ruimte ligt. Deze kennis zetten we in bij het sturen van het proces."

Schutte: "Als procesleiders hebben we overzicht en weten we wat haalbaar is."

Reuling: "In het begin vroegen mensen aan de telefoon naar Eva of mij. Op een dag zei iemand dat het niet uitmaakte wie er aan de lijn kwam, 'als het maar iemand van ReulingSchutte was'. Trots! Het kantoor was meer geworden dan wij tweeën: het was een merk geworden. We willen gestaag uitbreiden om de continuïteit te waarborgen en het merk nog sterker te maken."

'We gaan net zo lang door tot de barrières geslecht zijn'

om eruit te komen," zegt Reuling. "In de regel kun je zeggen dat je in drie tot vier bijeenkomsten van drie uur tot een oplossing kunt komen."

Vliegwiel

Hun motto luidt dat elk conflict kan worden opgelost. Alleen leent niet elk conflict zich voor mediation. Dat is bijvoorbeeld het geval als partijen behoefte hebben aan een uitspraak over wie 'four' is geweest, of wanneer ze al vaker mediation hebben geprobeerd en het niet is gelukt.

Volgens hen slaagt 90% van de mediations die ReulingSchutte doet. Waarom het bij 10% niet lukt? "Soms vinden