

Armworstelen met Saddam

Auteurs: Nathalie Bekx en Edwige Roels

Als u in de achteruitkijkspiegel van uw wagen kijkt, leest u misschien in kleine lettertjes *objects may be closer than they appear*. Niet dat de fabrikant in kwestie u als een oen beschouwt. Integendeel, deze hinderlijke boodschap is ingegeven door pure consumentenvrees en het directe gevolg van de Claimcultuur in de Verenigde Staten, waar verongelukte chauffeurs én andere (on)terecht verongelijken graag kapitaalkrachtige fabrikanten voor de rechter slepen. 'See you in court' klinkt daar alvast even alledaags als 'How are you?'

Geen wonder dat een groeiend aantal advocaten er kiest voor de lucratieve specialisatie van de verhaalschade. Toch raken over de plas steeds minder mensen overtuigd van het nut van zo'n agressieve en destructieve aanpak: rechtspraak kan dan wel bindend zijn voor beide partijen, vaak betekent het verdict het definitieve einde van de relatie, wat in *business* ongeveer neerkomt als *no business anymore*. Vanuit die bezorgdheid en – enigszins geïnspireerd door de vredelievende Shuttle Diplomacy van Henry Kissinger in het Midden-Oosten - richtten een aantal topjuristen in 1979 al het *Centre for Public Resources Institute for Dispute Resolution* op te New York, een organisatie voor alternatieve conflictbehandeling, die even later ook in Europa actief werd.

In grote lijnen zijn er twee manieren om geschillen uit te rechtbank én de pers te houden: enerzijds is er arbitrage waarbij de ruziënde partijen een arbiter vragen om in hun plaats een beslissing te nemen. Anderzijds is er *mediation* of mediatie, waarbij de partijen zelf creatief naar een oplossing zoeken onder begeleiding van een mediator of neutrale vertrouwensman, die indien nodig, met beide partijen apart kan overleggen.

Uit een onderzoek bij Amerikaanse bedrijven bleken de redenen om voor mediatie te kiezen respectievelijk kostenbesparing, de mogelijkheid om zelf creatief het geschil op te lossen, tijdsbesparing, een toekomstgerichte overeenkomst en de handhaving van goede relaties.

In Nederland waar steeds meer bedrijven kiezen voor mediatie spelen grosso modo dezelfde argumenten, weet Manon Schonewille, directeur van *ACB Conflictmanagement voor het Bedrijfsleven*: bij mediatie staat de 'eigen business oplossing' centraal omdat de ondernemer de regie van het conflict in eigen handen houdt.

Een bedrijf die naam waardig, investeert immers onnoemelijk veel tijd, energie en geld in de opbouw van duurzame zakenrelaties, die het vaak in één klap vernietigt als het probeert gelijk te halen voor de rechtbank. Als schoolvoorbeeld geeft Schonewille het verhaal van het Nederlandse bedrijf Akzo Nobel, dat na een octrooi-inbreuk door een Amerikaanse concurrent normaliter pas na jarenlang procederen tot een schadevergoeding zou komen. In plaats van het conflict in de rechtbank uit te vechten, kwam Akzo Nobel via mediatie niet enkel tot een vergelijk, maar ook tot bijkomende licentieovereenkomsten en leveringscontracten met de nieuwbakken concurrent. Het resultaat was sowieso de moeite waard: enkele tientallen miljoenen euro extra inkomsten, dus meer dan de verwachte schadevergoeding en als bonus een gelijkgestemde zakenpartner aan de andere kant van de oceaan. Maar arbeidsconflicten vinden eveneens baat bij mediatie, zoals het geschil tussen directie en personeel van de Nationale Spoorwegen in Nederland, zegt Schonewille, want

eenmaal het conflict wordt uitgevochten in de media, verharden de standpunten en wordt een rechtsgang onvermijdelijk.

Jammer genoeg geniet mediatie als concept nog onvoldoende bekendheid, vond Schonewille. Daarom installeerde ACBMediation, in samenwerking met de overkoepelende Nederlandse Werkgeversorganisatie NWO-NWC en het Nederlandse Ministerie van Justitie begin vorige maand een 0800-lijn waar bedrijven en hun medewerkers elke werkdag bij specialisten terecht konden met hun vragen. De respons was alvast overweldigend: zowel kleine bedrijven als multinationals, werknemers en werkgevers belden het gratis nummer voor meer info. Blijkbaar zien steeds meer mensen in dat gelijk halen voor de rechtbank slechts een one-shot is zonder vervolgverhaal.

Volgens ACBMediation heeft mediatie daarom de toekomst mee: in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk leidt *Alternative Dispute Resolution* alvast in zo'n 85 percent van de gevallen tot succes, waarna beide partijen tot een vaststellingsovereenkomst komen: een soort packagedeal waarin niet enkel het conflict opgelost wordt, maar eveneens afspraken rond toekomstige samenwerking genoteerd staan.

Tot die vaststelling kwamen vorige week ook de twee topmanagers van de Nieuw-Zeelandse telecombedrijven Team Talk en MCS Global Digital, toen ze hopeloos overhoop lagen over de toegang tot elkaars mobiele radionetwerk. Om eindeloze procedureslagen en hoge advocaatrekeningen te vermijden, daagde de Ceo van Team Talk David Ware zijn rivaal Allan Cosford uit om de zaak via armworstelen te beslechten. De uitdager bleek uiteindelijk minder sterk dan zijn tegenstander van MCS, maar legde zich neer bij het resultaat. "Uiteraard doet verliezen pijn," besloot David Ware, "maar het kost sowieso minder geld en gezichtsverlies dan een jarenlange gerechtprocedure. Ons beider personeel heeft er een leuke weddenschap aan over gehouden. En heel belangrijk: Team Talk en MCS blijven business partners."

Misschien is deze beschaafde en budgetvriendelijke manier van conflicthantering een ideeetje voor Saddam Hoessein en Bush? Hoewel wij wel het gevoel hebben dat Saddam in een partijtje armworstelen een licht concurrentieel voordeel heeft.

Meer lezen? ACBMediation.nl/Mediationlijn

Arbitrage in België? Op 28 maart e.k. organiseren Cepina en VBO hierover een congres. Info: www.cepina.be

- **Deze rubriek verschijnt elke week op zaterdag. De auteurs zijn trend- en mediawatchers van het advies- en onderzoeksbureau Bekx&X.**
- **E-mail: info@bekx-x.be**