

Oud-collega's in de clinch

Hoe werkt mediation? Paula Boshouwers, mediationadvocaat bij ReulingSchutte in Amsterdam, licht maandelijks een praktijkvoorbeeld door. Aflevering 6: 'Verkeerde veronderstellingen'.

Sander de Bruin is advocaat-partner bij een nichekantoor op het gebied van arbeidsrecht. Peter de Vries is advocaat-partner bij een nichekantoor op het gebied van IT-recht. Voordat Sander en Peter voor zichzelf begonnen, werkten zij bij hetzelfde kantoor: Donkers De Spreeuw (ook wel: DDS).

Bij DDS riepen Sander en Peter regelmatig elkaars expertise in. Dat ging altijd goed. De samenwerking was vanzelfsprekend en prettig; ze waren van dezelfde generatie (tegelijkertijd begonnen bij DDS) en beiden goed in hun vak en dat vonden ze ook van elkaar.

Eenmaal werkzaam bij hun eigen kantoren speelde er bij Sander al gauw een zaak waarin hij behoefte had aan de expertise van Peter. Hij vroeg Peter om een paragraaf te schrijven in een door hem te nemen conclusie. Daags voor de afgesproken datum liet Peter weten dat hij er nog niet aan toe was gekomen en vroeg Sander of hij de paragraaf een dag later mocht inleveren. Sander had voor zijn gevoel weinig keus. Dit betekende voor hem wel dat hij de conclusie pas een dag later kon afmaken, op zijn lang vooruit geplande vrije dag.

Vervolgens stuurde Peter een factuur aan de betreffende cliënt. Die weigerde de factuur te betalen: hij had met Peter niets te maken, er was daarover geen afspraak gemaakt en ook los daarvan vond hij het aantal bestede uren onacceptabel: veertien uur werk (zes uur van Peter en acht uur literatuur en jurisprudentieonderzoek verricht door een stagiaire). En dat voor twee alinea's tekst! Sander liet Peter per e-mail weten dat de factuur voor zijn cliënt onacceptabel was en hij deze niet zou betalen en vroeg Sander de factuur

te matigen tot twee uur tegen een gereduceerd uurtarief. In de tussentijd kwam er uitspraak in de zaak van Sanders cliënt. De door Peter opgestelde argumentatielijne over het IT-deel werd niet gehonoreerd en de procedure werd verloren. De betalingsherinneringen die Peters kantoor verstuurde werden genegeerd. De factuur bleef onbetaald.



De zaak formaliseerde en escaleerde. Peter dreigde met een incassoprocedure. Dit handelen van Peter maakte dat Sander een klacht tegen Peter indiende. Op de zitting vroeg de raad van discipline zich hardop af of partijen er niet meer bij gebaat zouden zijn om te proberen dit geschil middels mediation op te lossen. Sander en Peter bleken daar beiden wel interesse in te hebben.

In de mediation zaten Sander en Peter voor het eerst weer echt met elkaar aan tafel. De mediator vroeg beiden hun visie op de gebeurtenissen te vertellen en ook open te staan voor die van de ander. De mediator bewaakte dit proces zorgvuldig zodat het gesprek niet verzandde in een welles-nietesdiscussie en in pogingen

elkaar te overtuigen van het eigen gelijk. De mediator hielp om zaken helder te krijgen door samen te vatten en door te vragen, onder meer op ieders beleving, verwachtingen en de onderlinge relatie. Daaruit bleek onder meer de verschillende wijze van zakendoen van Sander en Peter. Sander ging vooral uit van de relatie: 'Dat doen we toch voor elkaar?' Peter ging veel meer uit van het ondernemerschap: 'We zijn allebei ondernemer en voor goed werk wordt toch gewoon betaald?' Ook stelde de mediator zogenaamde circulaire vragen zoals (aan Sander): 'Stel: jij had in Peters schoenen gestaan, wat had je dan anders gedaan?' En aan Peter: 'Stel, jij zou nu in Sanders schoenen staan, hoe zou deze situatie dan nu voor jou zijn?' Maar ook: 'Wat zou je zelf anders gedaan kunnen hebben?'

Peter en Sander werden het erover eens dat ze meer gelegenheid hadden moeten nemen om de financiële afhandeling af te stemmen, maar begrepen ook waarom ze dat toen niet hadden gedaan: ze vertrouwden elkaar en beiden waren enorm druk geweest met hun zaken en kantoorzittingen en hadden – uitgaande van de eigen veronderstellingen – gedacht dat het wel goed zou komen. Sander kon kwijt dat hij ervan gebaald had dat Peter zijn stuk zo laat had ingeleverd en welke persoonlijke consequenties dit voor hem had gehad. Peter kon kwijt dat hij in zijn kantoor enorm onder druk stond om omzet te maken. Toen Peter en Sander meer zicht hadden op elkaars perspectief en ook op wat voor de ander belangrijk was, was de oplossing snel gevonden. Ze deelden de kosten en maakten afspraken over hoe ze elkaar in de toekomst zouden inschakelen en tegen welke prijs.