

Omzet onder de norm

Hoe werkt mediation? Paula Boshouwers, mediationadvocaat bij ReulingSchutte in Amsterdam, licht maandelijks een praktijkvoorbeeld door.
Aflevering 13: 'De eis van twintig procent'.

Advocatenkantoor Pulse¹ is sinds anderhalf jaar onderdeel van een internationaal kantoor. De maatschap (in Nederland) bestaat uit 25 compagnons. John (58) is al zeventien jaar als partner verbonden aan Pulse. Sinds de fusie is Johns omzet punt van discussie. Zijn omzet zit twintig procent onder de norm. Managing partner Annemarie gaat het gesprek met John aan. Het spijt haar, maar Johns omzet moet voor het eind van het jaar met tien procent omhoog en in het jaar erop moet John op de norm zitten: het is niet anders. John is woedend: twintig procent erbij eisen in deze markt is ondoenlijk en ook niet in lijn met het beleid van het kantoor van de afgelopen jaren. Johns omzet is weliswaar minder dan die van de andere partners, maar steeds constant. Vanwege zijn andere activiteiten – John is ook hoogleraar – werd dit prima gevonden, al jaren. John loopt boos weg uit het gesprek met Annemarie.

De situatie verergert als een andere partner John na de partnerlunch aanspreekt met de vraag hoe het nu met hem is. John heeft het gevoel dat er achter zijn rug over hem wordt gesproken en roept door de gang: 'Jongens, als jullie me kwijt willen, zeg het dan recht in mijn gezicht!' Annemarie wil verdere escalatie voorkomen en stelt John voor onder begeleiding van een onafhankelijke derde te proberen een oplossing te vinden voor de ontstane situatie. John wil daar wel mee instemmen als hij de

mediator mag uitkiezen. Annemarie gaat daarmee akkoord.

In de mediation komt de discussie goed los. Verwijten vliegen over tafel. Doordat de mediator doorvraagt op deze verwijten en ze samenvat in wensen voor de toekomst komen de volgende belangen op tafel: continuïteit van Pulse, kunnen voldoen aan de internationale normen, erkenning voor de jarenlange inzet van John, in goed overleg komen tot een oplossing, duidelijkheid op korte termijn, gelijke behandeling, faire oplossing.

Omdat het gesprek over mogelijke opties niet echt van de grond komt, besluit de mediator tot het voeren van afzonderlijke gesprekken met beide partijen. Op de vraag van de mediator wat John het meest dwars zit, zegt John dat hij vindt dat Pulse een onwerkbaar situatie heeft gecreëerd door onredelijke eisen te stellen. John is ervan overtuigd dat hij eruit gewerkt wordt omdat hij destijds tegen de fusie heeft gestemd. Als de mediator vraagt wat hij wil, zegt hij dat hij gewoon bij Pulse wil blijven, maar dat als dit de route wordt Pulse hem moet uitkopen. John denkt aan een bedrag van minimaal een miljoen euro. Als hij meegaat in de eis van twintig procent dan graaft hij zijn eigen graf, stelt John, dus dat wil hij sowieso niet. Hij wil nog een paar jaar werken. En dat is ook nodig, hij heeft een hoge alimentatieverplichting. De bal ligt bij Pulse, aldus John.

In het gesprek met Annemarie legt zij uit dat ze het niet langer aan de Amerikanen kan verkopen dat er een partner

is die substantieel onder de norm presteert. Ze heeft begrip voor de gang van zaken in het verleden, maar de kaarten liggen nu anders en dat moet John ook begrijpen. Zij ziet zeker kansen in Johns markt. Die moet hij willen grijpen. Als John dat niet wil en zich ook niet wil committeren aan de sinds jarenlange geldende norm, moet hij maar weggaan. Op de vraag van de mediator of praten over een vertrek een optie is, geeft Annemarie aan dat dit zou kunnen, maar dat zij het niet gaat voorstellen. Vertrek is ook niet tegen elke prijs; ze zit vast aan een budget van tweehonderdduizend euro en daar zit weinig rek in.

Eenmaal terug aan de mediationtafel vraagt de mediator welke mogelijke opties partijen in dit stadium zien en of er nog zaken onbesproken zijn. Annemarie geeft aan dat zij twee opties ziet: of John gaat mee in de omzeteisen of hij houdt de eer aan zichzelf. Voordat de mediator hierop kan doorvragen ontploft John: hij wist het wel, alles is erop gericht hem te laten vertrekken, als het zo gaat dan zien ze elkaar wel bij de rechter. John staat op en vertrekt. In de dagen erna heeft de mediator telefonisch contact met beide partijen om te onderzoeken of er nog ruimte is om verder te praten; die is er aan de kant van John niet (meer). De mediator beëindigt daarop de mediation. Als de mediator John en Annemarie een paar weken later belt om te vragen hoe het nu gaat, blijkt dat zij uiteindelijk toch gezamenlijk tot een oplossing zijn gekomen: John vertrekt op een gezette termijn, met een afbouwregeling.

¹ De namen van partijen zijn gefingeerd, tot personen herleidbare feiten zijn veranderd.