

Coronavirus: De coronacrisis en de nood aan snelle oplossing van geschillen

Raadpleeg onze "[COVID-19 bijstand](#)" of contacteer [Geert De Buyzer](#) voor meer info.

A. Covid-19 als boost voor ADR

Eén van de weinige positieve aspecten van de coronacrisis is dat ze een zetje blijkt te zijn om ons met zijn allen een digitale sprong te doen nemen. Wat voorheen nog grotendeels onbekend was, blijkt al na enkele weken het nieuwe normaal. Het is goed mogelijk dat een gelijkaardig effect zich zal voordoen voor verschillende vormen van alternatieve geschillenoplossing (ADR of Alternative Dispute Resolution), die nu definitief kunnen doorbreken.

De crisis zet heel wat belangen diametraal tegenover elkaar. Denk aan de bouwheer tegenover de aannemer, of de verhuurder van een winkelpand tegenover de uitbater. Nooit is de nood om geschillen snel en efficiënt op te lossen groter geweest, de tijd om een beslissing in een “klassieke” procedure af te wachten is er immers niet. Wat voor zin heeft het om een rechter te horen bevestigen dat een huurder wel degelijk de integrale huur verschuldigd was, als die ondertussen failliet is gegaan? En als de huurder nog niet failliet is, zal die hoe dan ook niet geneigd zijn om nog andere panden te huren van een verhuurder die hem voor de rechtbank heeft gesleept. Bovendien is het voeren een procedure niet goedkoop en is de uitkomst daarvan onzeker. De gevolgen van een pandemie zullen immers in heel wat contracten niet uitdrukkelijk voorzien zijn en er is daarover nu eenmaal geen recente rechtspraak.

De betrokkenen hebben er dus meer dan ooit baat bij om te gaan voor een snelle oplossing die van hen zelf komt en die kan afwijken van het louter “juridische”.

B. ADR: op maat met een geschil omgaan

Met ADR worden alle manieren bedoeld om geschillen op te lossen buiten de rechtbank om. De inventiviteit is van de betrokkenen is daarbij één van de weinige grenzen.

Onderhandelen is en blijft ongetwijfeld de meest voorkomende vorm van alternatieve geschillenoplossing, waarbij het nuttig kan zijn om een escalatie naar een hoger bedrijfsniveau te voorzien als het lagere niveau er niet uitkomt.

Als de betrokkenen zelf niet tot een oplossing kunnen komen, kunnen ze geholpen worden door een neutrale derde. De juiste man of vrouw op de juiste plaats kan zelfs een op het eerste gezicht

hopeloze situatie deblokkeren. De concrete rol van die derde kan al naar gelang de situatie heel wat verschillende vormen aannemen, zoals een bemiddelaar, een bindende derdenbeslisser, een technisch expert, een verzoener, een dispute board, ...

De tijden zijn bijzonder, de manieren om daarmee om te gaan kunnen dat ook zijn. Een innovatieve mogelijke denkpiste kan zijn om op een breder (sectoraal?) niveau, door vertegenwoordigers van de beide betrokken kanten, een neutraal overkoepelend advies te laten opstellen dat dan als gemeenschappelijk referentiekader kan dienen voor concrete onderhandelingen.

Een ander concept, weliswaar dan eerder naar de toekomst toe, zijn permanente dispute boards voor grote projecten, zoals o.m. is voorzien in de meest recente versies van de FIDIC-contracten. Permanente dispute boards worden bij aanvang van het project samengesteld en volgen dat actief op, zodat ze bij problemen zeer snel (in real time) informeel advies kunnen geven en waar nodig beslissingen kunnen nemen. Projecten die op een dergelijke permanente dispute board een beroep doen, zullen daar in deze crisis zeker voordeel bij doen. Projecten waar een dispute board slechts voorzien was ingeval van effectieve problemen, zullen zich daarentegen met heel wat moeilijkheden geconfronteerd zien om een dispute board samen te stellen en die zich met project vertrouwd te laten maken.

C. Belangrijke aandachtspunten

Het belang van de timing om een ADR-traject aan te vatten, is niet te onderschatten. In de regel geldt: hoe eerder, hoe beter want hoe sneller mogelijk tot een regeling kan worden gekomen. Als een relatie al volledig verzuurd is, hypothekeert dat uiteraard de kansen op succes. Daarbij moet er ook rekening worden gehouden met het feit dat de vraag naar bekwame derden (m/v) die partijen naar een oplossing kunnen leiden, in de nabije toekomst wel eens groter kan zijn dan het aanbod. Ook daar geldt: wie eerst komt, eerst maalt.

We belichten hieronder een aantal andere aspecten die van belang zijn:

- een gemeenschappelijke uitdaging op lange termijn. Een fundamenteel principe om voor ogen te houden is dat, hoewel de standpunten dan wel mogen verschillen, de uitdaging die voor ons ligt gemeenschappelijk is en samenwerking vereist om tot een “win” voor alle betrokkenen en hun gezamenlijke projecten te komen. Er komen overigens ook nog projecten in de post-covid wereld. De focus vandaag moet niet zozeer liggen op de vraag wie bepaalde kosten uiteindelijk gaat betalen, maar op de vraag hoe die kosten zo laag mogelijk te houden.
- communicatie. Een open en eerlijke communicatie aanhouden is cruciaal. Er zijn meer communicatiemogelijkheden dan ooit. Vaak is het nuttig om een formeel kader te creëren, zodat de juiste kanalen worden gevolgd. De dialoog aangaan houdt uiteraard ook in dat er actief wordt geluisterd en snel wordt gereageerd. Moeilijke punten uitstellen, laten aanslepen of onder de mat proberen te schuiven helpt de zaken niet

vooruit.

- autoriteit. De personen rond de tafel moeten beslissingsbevoegd zijn, zodat engagementen zonder voorbehoud kunnen worden aangegaan. Voorts mag niet worden vergeten dat zelf beslissen in sommige gevallen moeilijker kan zijn dan een derde een beslissing te laten opleggen. Als dit een moeilijke horde blijkt te vormen, zou dit bijvoorbeeld kunnen worden opgevangen met een extern rapport of externe audit, die een welbepaalde beslissing kan “rechtvaardigen”.
- realisme. De mind-set om tot een deal te komen, mag niet met naïviteit worden verward. Er dient steeds een strikt tijds kader op de gesprekken te worden gezet en lopende gesprekken mogen niet beletten dat er ondertussen voorbereidingen worden getroffen voor de hypothese dat het niet tot een overeenkomst zou komen (verzamelen van bewijs, verzenden van tijdige protesten, ...). De goede wil dient steeds van de beide kanten te komen. Voor een partij die zich verschuilt achter de Corona-crisis om problemen toe te dekken die al voordien bestonden, kan weinig begrip worden getoond.

D. Besluit

Het woord “crisis” bestaat in het Chinees uit twee tekens: gevaar en kans. Voor partijen van goede wil die de gevaren te onderkennen, liggen er kansen voor het grijpen om hun zakenrelaties niet te laten escaleren, maar uit te diepen en te verstevigen.

De coronacrisis een springplank voor alternatieve geschillenoplossing? Zo lijkt het wel, het is immers plots “van moeten”.

Mechelsesteenweg 127A, b1 - 2018 Antwerpen

t. +32 3 260 98 60 | +32 2 790 44 44

Regentschapsstraat 58 bus 8 - 1000 Brussel

info@schoups.be

www.schoups.com