

# MEDIATOR MARJON BOSMA: Mediation heeft de toekomst, ook in zakelijke conflicten

U kent haar wellicht van de bijeenkomsten met Salland Partners. Of misschien via de lezing die ze gaf voor de Kring van Raalter Werkgevers. Hoe dan ook, advocaat Marjon Bosma is geen onbekende in Salland. Als het aan haar ligt, worden de banden met de regio verder aangehaald. Ze kan daarvoor een nieuw instrument inzetten, want sinds kort mag ze zich eveneens geregistreerd MfN/NMI-mediator noemen. "Ik ga me vooral richten op de zakelijke mediation en de bemiddeling in arbeidsconflicten", zegt ze er zelf over.



Marjon kan terugvallen op een flinke portie ervaring als (arbeidsrecht)advocaat. In eerste instantie bij Dommerholt Advocaten in Zwolle, maar sinds 3,5 jaar gaat ze door het leven als zelfstandig ondernemer. Met veel toewijding komt ze op voor de belangen van haar cliënten, in de meeste gevallen MKB-bedrijven. "Soms is een juridische procedure niet te voorkomen, maar helaas is de relatie na zo'n traject vaak definitief kapot. Het mooie van mediation is dat je de relatie in de meeste gevallen wel in stand kunt houden. Het scoringspercentage in zakelijke mediation ligt op circa 75%."

De aantoonbare meerwaarde van mediation is dat je het conflict op een andere manier benadert. "De focus ligt op de belangen en de toekomst in plaats van op juridische standpunten en het verleden", stelt de Zwolse die een mooi voorbeeld paraat heeft om haar visie te verduidelijken. "Een Nederlandse multinational merkte dat een ander bedrijf inbreuk maakte op zijn octrooi. In plaats van schadevergoeding te eisen bij de rechter werd gekozen voor mediation. De uitkomst was een licentieovereenkomst met bijbehorende leveringscontracten voor de multinational. Uiteindelijk leverde dat niet alleen financieel meer op, maar ook nog eens een mooie zakelijke relatie."

## Snelle oplossing

De liefde voor het arbeidsrecht zit diep, maar ze kan inmiddels constateren dat het vak van mediator eveneens goed bij haar past. "Ik ben zelf altijd wel gericht geweest op het vinden van een oplossing." Naast het behoud van de relatie is tijd en ook geld een belangrijk argument om tot mediation over te gaan. "Een Europees onderzoek uit 2010 wijst uit dat de gemiddelde doorlooptijd bij het juridisch uitvechten van een standaard handelsgeschil zo'n

700 dagen is. Bij mediation ligt dat gemiddeld op 87 dagen. Tel uit je winst!", benadrukt Marjon waarbij ze er nog aan toevoegt dat de kosten van mediation over het algemeen veel lager zijn dan van een juridische procedure. "Het is niet voor niets dat er momenteel een wetsvoorstel ligt met als uitgangspunt dat de gang naar de rechter pas mag worden ingezet nadat eerst serieus is geprobeerd om er samen – b.v. via mediation – uit te komen."

Mediation is een uitkomst bij een zakelijk conflict tussen bedrijven, maar eveneens bij interne geschillen (collega's onderling of tussen werkgever en werknemer). Bij interne geschillen is het volgens Marjon vooral belangrijk om aandacht te geven aan de mens achter het conflict. "Voor mijn gevoel moet de mediator dan in eerste instantie waarnemen en ruimte geven aan emoties. Belangrijk is dat alles in vertrouwen kan worden gezegd, waardoor beide partijen zich durven bloot te geven. Op dat moment komt er over en weer begrip en krijg je reacties in de trant van 'dat wist ik niet'. Tot slot is het zaak om in verbinding te blijven en partijen aan te sporen tot het samen bedenken van win-winoplossingen. Het mooie van mediation is dat partijen voor honderd procent achter de zelfgekozen oplossing staan die vervolgens wordt verwerkt in een vaststellingsovereenkomst. Ook dan komt mijn achtergrond als advocaat goed van pas, want je weet zeker dat het juridisch allemaal goed is vastgelegd."

## MARJON BOSMA ADVOCAAT EN MEDIATOR

OUDE WETERING 48 | 8043 MX ZWOLLE | T 06 - 2505 1415  
E INFO@MARJONBOSMA.NL | I WWW.MARJONBOSMA.NL