

# Ex parte mediation:

voor de pragmatische partij die het zonder al te veel drama opgelost wil hebben

## methode

Door **Peter Kamminga**

Illustratie: **Tamar Rubinstein**

Ex parte mediation, vooral bekend in de Verenigde Staten, lijkt verbazend goed aan te sluiten bij de recent onderzochte wensen van Nederlandse gebruikers van zakelijke mediation om een meer sturende en stevigere mediationbenadering. Wat zijn de voors en tegens ten opzichte van meer gangbare mediationvormen? Een analyse vanuit het perspectief van een ADR-wetenschapper en ‘ervaringsdeskundige’.

Een claim van 250 miljoen. Twee investeringsbanken vertegenwoordigd door topadvocatenkantoren. Beide waren betrokken bij de verkoop van de beruchte *mortgage backed securities* die een belangrijke factor waren in het veroorzaken van de financiële crisis – de een was de verkoper en de ander de partij die de afname van deze financiële producten garandeerde, de zogenaamde *underwriter*.

De verwijten die zij elkaar over en weer maakten logen er niet om, maar die open, face to face tegen elkaar uitspreken? Dat was uitgesloten: *bad for business*. Tijdens het premediationgesprek, het inleidende een-op-eentelefoongesprek met ieder van de advocaten van partijen, werd mij zonder omhaal van woorden te verstaan gegeven: ‘We willen géén gezamenlijke sessie’. Men wenste een *ex parte* mediationproces.

### Typisch Amerikaans?

De insteek van de *ex parte* mediation past goed in de Amerikaanse (business)cultuur: transactioneel, zakelijk en oplossingsgericht. Bij een nuchtere Nederlandse mediator, advocaat of partij bestaat de neiging het af te doen als ‘typisch Amerikaans’ en

als een exotische loot aan de mediation/ADR-stam maar waarschijnlijk weinig bruikbaar in de Nederlandse context. Maar is dat zo? Er zitten namelijk waardevolle elementen in en je kan zelfs stellen dat deze hybride vorm van mediation ook steeds beter in Nederland past bij het oplossen van zakelijke geschillen. Een groot aantal kenmerken is te herkennen in een recent onderzoek van ZAM/ACB naar de wensen van ADR-gebruikers in Nederland.<sup>1</sup> Uit dit onderzoek bleek met name dat een actieve sturing door de mediator veelal de voorkeur verdient boven een faciliterende, meer passieve houding. Bovendien is er links en rechts door Nederlandse multinationals en advocaten ook al wat ervaring mee opgedaan. En ook zij zijn niet onverdeeld negatief. Het meest bekende voorbeeld is een zaak van Ahold, waarin het bedrijf zich moest verweren tegen massaschadeclaims, collectieve acties van gedupeerde beleggers als gevolg van fraude bij US Food Service. Kortom, reden genoeg om wat dieper in deze mediationvorm te duiken.

Mijn persoonlijke affiniteit met *ex parte* mediation is dat ik als mediator het afgelopen decennium een flink aantal zakelijke mediations in de Verenigde

Staten heb gedaan. Sinds 2011 werk ik als mediator in zakelijke geschillen in de Verenigde Staten en Europa. Het gaat vooral om grensoverschrijdende, zogeheten *cross-border* zakelijke geschillen tussen internationaal opererende ondernemingen. Eerst was ik lid van het mediationteam van Daniel Weinstein, een van de oprichters van JAMS, Amerika's grootste ADR-provider in zakelijke geschillen. Sinds enige jaren heb ik mijn eigen praktijk opgebouwd in de zakelijke mediationwereld in de Verenigde Staten en Europa. In dat kader heb ik ook de nodige ervaring opgedaan met het volledig of grotendeels ex parte verloop van een mediationproces.

### Ahold en Fortis

Waar kennen we ex parte in Nederland van? In het tijdschrift *Ondernemingsrecht* bespreekt Peter Wakkie, voormalig bestuurder van Ahold en verantwoordelijk voor juridische zaken, ex parte mediation in het kader van de claim tegen Ahold wegens fraude door dochtermaatschappij US Food Service.<sup>2</sup> De partijen losten dat conflict in de Verenigde Staten op door middel van deze vorm onder leiding van een Amerikaanse mediator. Wakkie schreef over zijn ervaringen met en visie op deze ADR-vorm. Hij beschrijft een proces waarin de Amerikaanse mediator druk uitoefent, de partijen aanspoort, ze in onzekerheid laat, en ze in twee dagen tijd uiteindelijk tot een oplossing beweegt. Wakkie stelt vragen over de rol van de mediator, zijn in Nederlandse ogen onconventionele aanpak en tegelijkertijd klinkt er bewondering in zijn stuk over het behaalde resultaat.

Een andere Nederlandse ervaring betreft de zaak die beleggers aanspanden tegen Ageas, de rechtsopvolger van het oude Fortis.<sup>3</sup> Als lid van het team van mediators was ik betrokken bij de afhandeling van het daaruit voortvloeiende verzekeringsdekkingsgeschil tussen Ageas en haar verzekeraars. Het ging om een ex parte variant waar partijen elkaar grote delen van de mediation niet zagen en spraken. Gedurende een flink aantal sessies in de Verenigde Staten en Amsterdam verliep het proces voor zeker tachtig tot negentig procent ex parte (in caucus met partijen apart).

### Wat is het?

Wat is ex parte mediation, waar komt het vandaan en waar bevindt het zich op het mediationspectrum? In de Nederlandse context valt het proces van ex parte mediation niet onder mediation in traditionele zin. De focus van de mediator op faciliteren zoals die in veel Nederlandse mediations centraal staat, ontbreekt bij ex parte grotendeels. Partijen zitten ook niet bij elkaar aan tafel en gaan niet zij aan zij op zoek naar een oplossing. Het is een caucus-only variant waarbij de mediator pendelt

tussen partijen en het delen van zijn mening over de inhoud en de posities van partijen niet schuwt.

In de mediationcontext verwijst het begrip ex parte van oorsprong naar de insteek van rechters om via eenzijdige gesprekken met de partijen afzonderlijk een schikking tot stand te brengen – via ex parte meetings met partijen. Het begrip verwijst in de Amerikaanse mediationcontext verder naar vertrouwelijke memo's die partijen sturen aan een neutrale derde, veelal een rechter of mediator. Deze *ex parte communications* worden ook wel *ex parte mediation memos*, *-summaries*, *-statements* of *-briefs* genoemd.

### Kenmerken van het verloop van de procedure

Hoe ziet het mediationproces tijdens ex parte mediation er in vogelvlucht uit? Een kort overzicht opgedeeld in vijf fasen.

**Fase 1: selectie mediator** Partijen selecteren eerst de mediator op basis van ervaring en kennis van het type geschil, reputatie en de inschatting van partijen wat betreft capaciteiten van de mediator om via ex parte mediation een schikking te bereiken. Ikzelf beperk me tot een viertal sectoren, waaronder banken en verzekeringen. Dat geeft partijen vertrouwen dat je naast de juridische merites hun wereld kent.

**Fase 2: de planning van de sessie en pre-mediation calls** Nadat partijen een mediator hebben geselecteerd, volgt het vaststellen van datum(s) voor de mediationsessie(s). In de eerder genoemde zaak tussen de twee investeringsbanken was het een volle dag, maar soms zijn het twee dagen en in complexe zaken soms drie of zelfs meer. Waarom zo lang? Om de eenvoudige reden dat partijen vaak van ver komen en niet – zoals in Nederland – voor een middag langskomen en een aantal weken later een tweede sessie hebben. Daarna vinden vaak ook *pre-mediation calls* plaats, waarin advocaten van partijen ieder telefonisch hun wensen uitspreken over het verloop van de mediation. Tijdens deze telefoongesprekken krijg je als mediator een preciezer beeld van de bereidheid voor een gezamenlijke sessie en hoe deze in te richten.

**Fase 3: stukkenuitwisseling vooraf** Partijen wisselen een memo of *mediation brief* met de nodige bijlagen uit, waarin ze de achtergrond van het geschil schetsen en de juridische posities. Daarnaast (of in plaats ervan) sturen partijen een vertrouwelijke notitie naar de mediator met informatie over zaken waarvan men denkt dat de andere partij die beter niet kan weten omdat die er wellicht strategisch gebruik van zal maken. Het

gaat bijvoorbeeld om zaken waaruit de bereidheid tot schikken naar voren komt, de aanwezigheid en omvang van de verzekeringsdekking, of informatie over andere lopende geschillen tussen partijen die het belang meebepalen om de claim al of niet voor een bepaald bedrag op te lossen.

Op basis van deze input ontstaat er voor de mediator een eerste beeld van hoe sterk partijen hun eigen posities inschatten. Ook ontstaat er inzicht in hoe hard de partijen het spel willen spelen, wat er precies op het spel staat, hoezeer het management de claim volgt en hoe belangrijk het is dit geschil nu op te lossen. Wakkie gaf aan dat in de stukken soms al duidelijke indicaties staan over de hoogte van het bedrag waar partijen op uit willen komen om een schikking te bereiken.<sup>4</sup>

**Fase 4: de dag van de mediation** De mediator wijst beide partijen naar hun kamer. In het bovenstaande geval waren de cliënten vertegenwoordigd door de *general counsels*, een senior-jurist en de advocaten. Als mediator kan je dan nog een laatste poging doen om te bepalen of een korte gezamenlijke sessie zin heeft of dat partijen in elk geval bereid zijn elkaar kort de hand te schudden. De rest van de dag pendelt de mediator vervolgens van de ene kamer naar de andere, biedingen uitwisselend, juridische en praktische punten verhelderend, en werkend om de kloof tussen partijen te verkleinen. De lengte van

bepaalde transactie een conflict hebben, maar er baat bij hebben om verder met elkaar zaken te blijven doen. Ze willen die negatieve ervaring min of meer isoleren van de rest van de relatie en wel op zo'n manier dat het conflict de verhouding tussen de organisaties niet te veel onder druk zet.

De ex parte aanpak past goed bij een markt met een beperkt aantal spelers die elkaar steeds weer tegenkomen. Dat kan in een kleine lokale markt zijn of tussen internationaal opererende leveranciers en afnemers die wereldwijd opereren en in bepaalde projecten elkaars concurrent zijn en in andere samen optrekken. Denk aan de investeringsbanken, maar bijvoorbeeld ook aan bouwbedrijven die soms concurrent zijn bij het binnenhalen van een klus en in grotere projecten zogenaamde bouwcombinaties vormen en samen het werk aannemen.

De context waar ex parte mediation ook toepassing vindt, is in conflicten waar de partijen elkaars wereld juist niet goed kennen en het conflict de enige relatie is. Denk bijvoorbeeld aan de *class actions* (massaschadezaken) zoals de Ahold-zaak waar grote groepen benadeelden een vordering instellen tegen de veroorzaker van hun schade. Daar spelen soms sterke emoties en zien partijen niet altijd meerwaarde in het samen om de tafel zitten omdat in die interactie de emoties nog hoger kunnen oplopen. Omdat de partijen vooral uit zijn op een financiële regeling kan de mediator dan vaak eenvoudiger als intermediair fungeren.

#### **Varianten van ex parte mediation**

Invzet van ex parte mediation is in de context van internationale zakelijke geschillen en massaschadezaken dus geen ongebruikelijke vorm. Soms vindt het plaats in de pure vorm waar partijen elkaar in het geheel niet spreken, soms in een versie waar het contact zich beperkt tot introducties en het uitwisselen van enkele beleefdheden aan het begin van de mediation, en in bepaalde gevallen vindt daarnaast een uitwisseling van standpunten plaats tijdens een korte gezamenlijke sessie waarna partijen zich de rest van de dag (of dagen) terugtrekken naar hun eigen ruimtes.

Er bestaat een stijgende vraag naar ex parte varianten waarbij het contact zich beperkt tot het minimale (de tijd die partijen doorbrengen in gezamenlijke sessies is minder dan twintig procent van de totale sessietijd). Amerikaanse partijen in contractuele geschillen wensen steeds vaker een ex parte verloop en ook in Nederland bemerk ik een toenemende vraag. Advocaten geven als verklaring dat zij elkaars posities al te kennen, dat ze willen voorkomen dat de gemoederen hoog oplopen en de

## De ex parte aanpak past goed bij een markt met een beperkt aantal spelers die elkaar steeds weer tegenkomen

die sessies kan verschillen van enkele minuten tot soms een of twee uur. Sommige mediators brengen nog veel langer met één partij door. Als alles goed verloopt, weet de mediator in directe onderhandelingen of via een door hem geformuleerd voorstel, de *mediator proposal*, het gat te overbruggen.

**Fase 5: follow up** Als er aan het einde van de mediationssessie geen akkoord is bereikt en partijen meer tijd nodig hebben om nader tot elkaar te komen volgen er vervolgsessies of is er contact tussen de mediator en de partijen per telefoon.

#### **Voor welk type geschil?**

Ik heb ex parte goed zien werken in geschillen waar partijen regelmatig zaken met elkaar doen, zoals in het geval van de eerdergenoemde investeringsbanken. In situaties dus waar partijen in een



sessie uiteindelijk weinig constructief is, of dat ze hun cliënten willen beschermen tegen verwijten en aanvallen van de tegenpartij.

### Voors en tegens

Zoals ik al eerder aangaf denk ik dat er voor bepaalde type geschillen meerwaarde zit in ex parte mediation. Maar wat mis je als mediator ten opzichte van de meer traditionele mediationvorm waarbij de mediator de gesprekken tussen partijen meer faciliteert dan stuurt, vanuit zowel het perspectief van de mediator als dat van partijen?

### *Ex parte mediationproces*

De verschillen ten opzichte van de traditionele mediation vloeien vooral voort uit het missen van elkaars aanwezigheid in de mediationssessie. Tijdens mijn opleiding tot NMI-mediator in 2001 was tachtig tot negentig procent caucus tijdens een mediation bijna ondenkbaar. Ik leerde destijds dat caucus iets was dat je zo veel mogelijk moest zien te voorkomen omdat er een lange lijst van nadelen aan kleefde (gevaar van de indruk van partijdigheid, wantrouwen, et cetera). Een belangrijk element in het succes van mediation was dat partijen juist in elkaars aanwezigheid verkeerden

en direct van elkaar konden horen wat ze vonden, hoe ze het geschil ervaarden, welke zorgen en wensen ze hadden, om vervolgens gezamenlijk naar oplossingen te zoeken. Dat heb ik zelf daarna ook jarenlang zo aan rechtenstudenten uitgelegd: gebruik een caucus alleen als het echt niet anders kan en je vastzit.

Inmiddels denk ik er iets genuanceerder over en heb ik varianten met een stevige caucus-component naar tevredenheid van beide partijen (en de mediator) zien werken. Vooral als de focus meer pragmatisch is. Men wil van elkaar af en wel zo snel mogelijk.

### *Weinig lastige emoties*

Het voordeel van de ex parte mediation is dat je de onderlinge dynamiek tussen partijen goeddeels wegneemt. De geneigdheid op elkaar te reageren is sterk. Door het directe contact weg te laten voorkom je escalatie, de dynamiek die je als verstorend kan ervaren, die de sfeer kan bederven. Het neemt ook de neiging weg die sommige advocaten hebben om extreme posities in te nemen om de eigen cliënt te laten zien dat ze maximaal voor hun belangen opkomen. Partijen weten tijdens een ex parte mediation weliswaar dat de andere partij in

de ruimte aan de andere kant van de gang zit en waarschijnlijk allerlei onredelijke standpunten inneemt en beschuldigingen uit, maar het helpt om die niet direct te hoeven aanhoren. In ex parte mediation is het de mediator die fungeert als doorgeefluik en filter van informatie en van de bijbehorende emoties. Dat geeft gelegenheid de scherpe kantjes eraf te halen en zaken meer in perspectief te presenteren. Dat helpt bij het focussen op de inhoud en de mogelijke oplossing.

#### *Inefficiënte communicatie*

Dat partijen niet in dezelfde ruimte verkeren, heeft ook nadelen – zowel voor partijen als voor de mediator. Een nadeel is dat je eenvoudig in inefficiënte discussies kan belanden. De mediator krijgt van elk van de partijen maar een stukje informatie en kan op dat moment lastig bepalen wat de context van het geschil is, wat de volgorde van gebeurtenissen is geweest en wat zich precies afspeelde. Je mist de blikken over en weer, de non-verbale communicatie die vaak veel informatie geeft over wat een partij van de stellingen en toon van de ander vindt. Het proces van informatie checken en daar reacties van de andere partij op krijgen vergt heen en weer pendelen en is tijdrovend. Dat is overigens wel op te lossen door partijen eventuele stukken te laten produceren of de advocaten kort met elkaar in een kamer te laten sparren. Maar het is een stuk makkelijker als partijen in dezelfde ruimte zijn.

Een ander nadeel is dat de focus zich enigszins verlegt van het overtuigen van de andere partij naar het overtuigen van de mediator. De prikkel bestaat de eigen rol wat rooskleuriger voor te doen en zichzelf als de redelijke partij in het geheel neer te zetten. De mediator heeft daarbij altijd een informatieachterstand ten opzichte van de partijen die er zelf bij waren. Als mediator moet je er daarom extra voor waken niet te snel een indruk te vormen en eerst het hele verhaal helder te krijgen. Het is verder belangrijk partijen er regelmatig aan te herinneren dat de schikking met de andere partij moet worden getroffen en niet met de mediator, en dat de andere partij degene is die overtuigd moet worden. Voor partijen is het nadeel dat men de gelegenheid mist om direct te kunnen reageren op standpunten en uitlatingen van de andere partij die mogelijk onjuist zijn of om nuancerende vragen. De mogelijkheid elkaar te corrigeren wordt gemist, en ook het ontwikkelen van begrip voor elkaars visies en posities.

#### *Rol van de mediator*

Treed je als mediator op in een ex parte mediation dan is de verwachting van de partijen vaak dat de mediator zich qua toon en inhoud stevig inzet. De mediator is immers het enige medium en contact-

middel tussen partijen. De mediator kan simpelweg als boodschapper fungeren, maar veelal zullen de partijen meer verwachten: dat hij een inschatting maakt van wat haalbaar is en een analyse geeft van de juridische argumenten en van waar de sterke en zwakke punten zitten in het verhaal. En dat hij een voorproefje geeft van hoe een arbiter of rechter naar het geschil zou kijken.

#### *De context – pragmatiek of proces als belangrijkste factor*

Dat raakt meteen aan een normatief element: bespeelt de mediator partijen? Stuur hij hen? Wat is in die zin nog geoorloofd en wanneer wordt het manipuleren? Deze discussies zijn sterk contextafhankelijk. Waar we in Nederland een beeld hebben bij mediation en hoe het proces eruit moet zien, wat daarbij hoort, wat de mediator al of niet mag, is in andere landen anders. In de Verenigde Staten kiezen partijen in veel zakelijke geschillen een meer pragmatische kijk dan we in Nederland gewend zijn: *can the mediator get the job done?* De focus ligt op de uitkomst en niet op een zo optimaal mogelijk proces. Een arsenaal aan middelen en technieken staat de mediator als neutrale procesbegeleider daarbij tot zijn beschikking. Zolang de belangrijkste uitgangspunten, vertrouwelijkheid en vrijwilligheid, maar in acht genomen zijn. Verder laten partijen het vooral aan de mediator over hoe hij opereert. Zij verwachten juist dat de mediator zijn eigen insteek kiest om het resultaat, een schikking, te bereiken. De een doet dat door heel directief te zijn, en zo zijn gezag te laten gelden. De ander doet dat door zich meer in de partijen in te leven, hun bedrijfstak en achtergrond te begrijpen, en te laten zien dat hij gedreven is het geschil op te lossen met respect voor de belangen van beide partijen.

#### *Manipuleren en reputatie-effect*

Hoe zit het met de verleiding voor de mediator om misbruik te maken van zijn positie en te ‘manipuleren’? Wakkie benoemt dat gevaar in zijn beschrijving van de Ahold-zaak.<sup>5</sup> Mijn eigen ervaring als mediator is dat de neiging om te manipuleren sterk getemperd wordt, door de eigen ethiek en door het simpele feit dat manipulatie eenvoudig uit kan komen. De mediator die bewust informatie onjuist weergeeft of overdrijft, kan tegen de lamp lopen. De kans is groot dat de advocaten van de partijen elkaar later spreken en proberen uit te vinden of ze niet voor het lapje zijn gehouden. Vertrouwen moet je verdienen en als je het een keer hebt als mediator, is dat een sterke prikkel om er geen misbruik van te maken en het mogelijk te verliezen.

Ook de reputatie van de mediator is een correctiemechanisme. Mediators krijgen hun zaken vooral via mond-tot-mondreclame, en advocaten

en vooral verzekeraars spreken elkaar regelmatig en gaan bij elkaar te rade over hun ervaringen met mediators. Wie partijen te veel onder druk zet, het met de vertrouwelijkheid niet zo nauw neemt of anderszins opereert op een manier die partijen achteraf niet waarderen, zal dat merken door een aanmerkelijk verminderde toestroom van zaken.

### Ex parte past in de tijdsgeest

Heeft ex parte mediation een toekomst in Nederland of blijft het een ADR-variant die alleen in uitzonderlijke gevallen plaatsvindt (in de Ahold en Fortis/Ageas type zaken)? Als ADR scholar is het weliswaar interessant een nieuwe vorm te analyseren en daarvan de voors en tegens tegen elkaar af te wegen. Maar als advocaten en hun cliënten er faliekant tegen zijn, zal de vorm weinig succes ervaren. Gevoelsmatig zouden partijen wellicht zeggen dat ze het te Amerikaans vinden, maar het onderzoek van ZAM/ACB doet anders vermoeden. Er lijkt een tendens naar meer sturende en evaluatieve mediationvormen te bestaan. Enkele kenmerken van de ex parte vorm die in dit artikel ter sprake kwamen, sluiten aan bij wat het ZAM/ACB-onderzoek uitwijst over de voorkeuren van gebruikers. Advocaten, rechters en gebruikers

werd onder meer gevraagd hoe ze tegenover het voortijdig toesturen van mediationstukken staan, wat ze van pendelen vinden, wat van het uitgebreid bespreken van juridische posities, en van een actieve mediator die stevig het roer in handen neemt en ook inhoudelijk iets te melden heeft.

Een korte analyse van de onderzoeksresultaten suggereert dat veel van de kenmerken van de ex parte vorm op steun kunnen rekenen (zie kader).

### Zijn we er klaar voor?

Varianten van ex parte hebben al tot enige succesvolle ervaringen in Nederland geleid. Bekend maakt bemind, zo lijkt het. Er is altijd kritiek, maar net als bij de andere mediationvormen zijn degenen die het proces hebben ervaren en een kwalitatief goede mediator hadden vaak positief – zelfs als partijen er niet uitkomen. De weerstand die van oudsher bestond in de Europese en Nederlandse context tegen een sturende mediator lijkt af te nemen zoals uit het onderzoek van de ZAM/ACB blijkt. Het type geschillen en de wensen van partijen bepalen of de vorm geschikt is, bijvoorbeeld in situaties waar partijen emoties vooral als verstorend ervaren of waarin partijen een incident zo gauw mogelijk achter zich willen laten en willen isoleren om de rest van de relatie niet te verpesten. Of situaties waar de emoties het proces kunnen ondermijnen en er weinig hoop is dat het proces van *working through the emotions* voordelen biedt.

De (Nederlandse) mediationpurist zal zeggen: dat is geen mediation. De pragmaticus zal zeggen: het maakt niet uit hoe je het noemt, als het maar werkt. Het proces is soms belangrijk maar de uitkomst ook; zolang partijen maar het gevoel hebben *fair* en met respect behandeld te worden en dat de mediator vertrouwelijk omspringt met wat partijen met hem delen. Amerikaans? Een beetje, maar soms verzinnen Amerikanen ook best goede dingen die ook in Nederland een tevreden publiek vinden. ●

### Noten

1. M. Simon Thomas, M. de Kort-de Wolde, E. Schutte en M. Schonewille, *ZAM/ACB Onderzoek naar kansen en belemmeringen voor zakelijke mediation*, Utrecht: Mouton Centre voor Rechtspraak en Rechtspleging, p. 24-25. Zie *TC* 2019, nr. 2 voor een verslag van de belangrijkste bevindingen van het onderzoek van de Vereniging Zakelijke Mediation (ZAM) en de Stichting ADR Centrum voor Bedrijfsleven (ACB).
2. P.N. Wakkie, 'Een praktijkgeval: ex parte mediation in de VS', *Ondernemingsrecht* 2016/1, p. 44-46.
3. 'Ageas treft schikking van 1,2 miljard euro in Fortiszaak', *NRC Handelsblad* 14 maart 2016.
4. Wakkie 2016.
5. Idem.

## Steun bij Nederlandse mediators voor ex parte-technieken

- 0% van de respondenten gaf de voorkeur aan individuele intakegesprekken.
- Wat betreft het op voorhand toesturen van stukken geeft 45% aan dit te willen en staat een derde daar neutraal tegenover.
- Twee derde van de respondenten vindt dat de mediatorrol zich niet hoeft te beperken tot het in goede banen leiden van de gesprekken tussen partijen om ze op constructieve wijze in gesprek te krijgen en te houden.
- Meer dan twee derde is er voorstander van dat de mediator zich over kansen en risico's uitlaat om de partijen richting mee te geven, terwijl bijna alle advocaten het goed vinden als de mediator stevig de regie over het proces (de gang van zaken tijdens de mediation) neemt.
- Pendelen heeft voor bijna de helft van de respondenten de voorkeur, terwijl ruim een derde er neutraal tegenover staat. De meerderheid van de advocaten is het er ook mee eens dat er ruimte voor uitvoerige bespreking van juridische aspecten moet zijn.
- Op de vraag of een mediator proposal nuttig kan zijn in het geval er te weinig vooruitgang zit in de onderhandelingen, antwoordt twee derde van de respondenten instemmend.



**Peter Kamminga** is als mediator actief in de VS en Nederland, in veelal complexe *cross border*-geschillen.