

Bemiddeling als duurzame oplossing

Het Covid19-virus stelt ons voor ongeziene uitdagingen. Eerst en vooral op medisch vlak, maar ook de economische en sociale gevolgen zijn momenteel nog niet te overzien. De gezondheid en het welzijn van werknemers, toeleveranciers en bij uitbreiding de hele samenleving indachtig, bereiden de meeste bedrijven zich al voor op een heropstart of verdere herneming, zo bleek uit onze recente peiling.

De gevolgen van de pandemie brengen **heel wat ondernemingen in lastige papieren, ook als het gaat over de uitvoering van contracten**. Er ontstaan in deze omstandigheden erg veel discussies over de uitvoering van contractuele afspraken tussen bedrijven. Die kunnen uiteraard uitgevochten worden voor de rechtbank. Maar voor een snelle oplossing van dit soort conflicten kan het raadzaam zijn, en nu des te meer, om **via bemiddeling tot een vergelijk te komen**. VKW Limburg wil hiervoor een helpende hand reiken.

Coronacrisis is geen overmacht

Vaak beroept men zich vandaag op 'overmacht' om niet meer te leveren, niet meer af te nemen en/of niet meer te betalen. Maar in veel van deze gevallen kan *overmacht* helemaal niet worden ingeroepen. Juridisch is er immers maar sprake van *overmacht* wanneer de uitvoering van de verbintenis fysiek onmogelijk geworden is.

Overmacht kan dus maar worden ingeroepen wanneer de overheid u *verbiedt* om uw contractuele verplichtingen na te komen, omdat bijvoorbeeld uw evenement niet mag doorgaan of social distancing tijdens de productie niet mogelijk is.

Wanneer u als partij echter contractueel verplicht wordt om te betalen, kan **overmacht niet worden ingeroepen**. Geld betalen is door de overheidsmaatregelen immers niet onmogelijk. **Zelfs niet als u door de crisis in ernstige cashflowproblemen komt.**

Juridische oplossing?

De aloude reflex is dan uiteraard om via de advocaat de rechtbank in te schakelen. Maar dit is zeker niet altijd de beste oplossing, integendeel. Het merendeel van de Belgische ondernemingsrechtbanken heeft richtlijnen uitgevaardigd, die erop neerkomen dat hetzij (i) nieuwe zaken pas kunnen ingeleid worden na afloop van de beperkende maatregelen van de Nationale Veiligheidsraad, hetzij (ii) nieuwe zaken wel ingeleid kunnen worden, maar naar de rol verwezen worden. Dit komt de facto op hetzelfde neer: de Ondernemingsrechtbanken behandelen voorlopig geen nieuwe zaken. **Wie zijn gelijk wil halen in de vorm van een vonnis, zal meer dan ooit geduld moeten hebben...**

Daarnaast is **overmacht** inroepen ook in zeer veel gevallen hoegenaamd niet aangewezen. Meestal leidt het immers **tot het opschorten van de verbintenissen of bij wederkerige contracten zelfs tot de beëindiging** ervan. En dus het einde van een mogelijk duurzame relatie. Hardship

Wanneer de uitvoering van uw contractuele verplichtingen door de crisis niet onmogelijk, maar wel disproportioneel zwaar is geworden, spreken we juridisch over een situatie van 'hardship'.

Hardship is een rechtsfiguur die in België (in tegenstelling tot *overmacht*) niet in de wet is opgenomen. Rechtbanken hebben in andere crisissen (zoals de staalcrisis van 2002) dit concept wel al toegepast.

In geval van *hardship* heeft u het recht om met uw contractpartij bepaalde contractvoorwaarden te heronderhandelen, zodat het economisch evenwicht, zoals dat bestond op het moment van de contractsluiting, hersteld kan worden. Zodoende kan het contract verder uitgevoerd worden en blijft de commerciële relatie intact. Alle contractspartijen hebben namelijk baat bij goede afspraken, vandaag en in de toekomst.

De rechtspraak heeft in het verleden beslist dat uw **tegenpartij zelfs verplicht is om te goeder trouw met u mee te onderhandelen**. Doet ze dat niet, dan kan de rechter haar daarvoor sanctioneren en/of zelf andere contractvoorwaarden opleggen.

Bemiddeling

Zowel de juridische mogelijkheid én de verplichting om door onderhandeling het economisch evenwicht van contracten te herstellen, als de veelheid aan conflicten waar ondernemers op dit moment in meegezogen wordt, noopt tot goede communicatie en gezond verstand. Waar ondernemers er zelf niet in slagen die akkoorden te bereiken, is dit een uitgelezen moment om **bemiddeling** een kans te geven. Ervaring leert trouwens – zeker in een zakelijke context – dat ook **online** bemiddeling grote slaagkansen heeft. Bovendien resulteert bemiddeling met een erkend bemiddelaar in een akkoord dat de **waarde heeft van een vonnis in laatste aanleg**. Dat is een resultaat dat je vandaag (en wellicht de komende maanden) zelfs in de rechtbank niet kunt bereiken...

Concreet

Brengt de crisis u zelf in moeilijke omstandigheden om uw contracten nog na te komen? Dit is uw **stappenplan**:

1. Contacteer in de eerste plaats de andere partij. **Leg uit** wat de impact van de crisis is op jullie contract en nodig de andere partij uit om het contract te heronderhandelen.
2. Wimpelt de andere partij u af? Dan kan een juridisch onderbouwde, maar toch commerciële brief uw tegenpartij duidelijk maken dat ze **verplicht is om met u het gesprek** aan te gaan.
3. **Bereid het gesprek goed voor.** *Failing to prepare is preparing to fail!* Wat is voor u belangrijk op korte én lange termijn? Wat is waarschijnlijk voor de andere partij belangrijk? Plaats u in haar schoenen!
4. Bedenk in uw voorbereiding **zo veel mogelijk opties**: dingen die jullie zouden kunnen doen om samen een win-win te bereiken ondanks de moeilijke omstandigheden. Ga er daarbij niet te snel van uit dat de andere partij een bepaald voorstel wellicht van tafel zal vegen of dat een optie niet realistisch is. Vaak blijkt dat u samen met de andere partij veel meer kan afspreken dan u zou denken!
5. Start een **open gesprek** waarbij u in de eerste plaats actief **luistert** naar de andere partij.
6. Heeft u goed begrepen wat de andere partij belangrijk vindt? Leg dan zo veel mogelijk **opties op tafel** en moedig de andere partij aan om dat ook te doen.
7. **Geef elke optie een eerlijke kans**. Ook als ze op het eerste zicht onrealistisch of nadelig lijkt. Vaak leidt zelfs een schijnbaar slecht idee tot de perfecte oplossing.
8. Filter samen met de andere partij die opties er uit die jullie **gezamenlijke belangen** het beste dienen. Maak pakketjes en alternatieven.
9. Een echte win-win gevonden? Fantastisch! Giet die afspraken dan in een **geschreven en ondertekend akkoord**. Zo weten jullie beiden dat er geen discussie meer kan ontstaan.

10. Geraken jullie er toch niet uit? Geef bemiddeling eens een kans!

Wie kan mij daarbij helpen?

Een goede contract(her)onderhandeling in tijden van crisis en conflict vraagt zowel *hard* als *soft skills*. U kent uw eigen onderneming uiteraard het beste. Uw accountant en juridisch adviseur kunnen helpen om zo veel mogelijk opties in kaart te brengen die zowel financieel als juridisch haalbaar zijn. Een frisse blik van buitenaf helpt vaak meer mogelijkheden te detecteren wanneer u zelf het licht aan het eind van de tunnel niet meer ziet.

Goede communicatie en slim onderhandelen onder grote (financiële) stress blijkt vaak heel moeilijk. Om u daarin te helpen zijn er twee mogelijkheden:

- 1) Ofwel laat u (en wellicht ook uw tegenpartij) zich begeleiden door een adviseur die geschoold en ervaren is in communicatietechnieken en win-win onderhandelingen. Deze adviseur kan u helpen wanneer de discussie aan de (virtuele) tafel dreigt te ontsporen of u het bos door de bomen niet meer ziet.
- 2) U en de tegenpartij kunnen samen ook een **Erkend Bemiddelaar** aanstellen. Deze Bemiddelaars zijn erkend door de overheid op basis van strenge vereisten van opleiding en ervaring. De bemiddelingen die ze met u doen zijn bovendien heel netjes geregeld in de wet. De Bemiddelaar zal met veel ervaring en wetenschappelijk onderbouwde communicatietechnieken jullie helpen om samen tot een oplossing te komen.

Wanneer een Erkend Bemiddelaar jullie akkoord dan ook mee tekent, krijgt dat door de wet **dezelfde waarde als een finaal vonnis van de rechtbank**. Houdt de andere partij zich niet aan de afspraken, dan moet u niet gaan procederen, maar kan u rechtstreeks naar de deurwaarder. Nu de rechtbanken hun deuren hebben gesloten of alles naar de rol verwijzen, is dat een resultaat waar u in de rechtbank nog zeer lang op zou moeten wachten...

De praktijk bewijst dat **bemiddeling vanop afstand** goed werkt. Via videoconferencing kan bemiddeling perfect plaatsvinden. Lukt de bemiddeling toch niet? Geen probleem. Dan kan niets van wat u in de bemiddeling gezegd of voorgesteld heeft in de rechtbank tegen u gebruikt worden. **Wat u in de bemiddeling zegt en schrijft is bij wet strikt vertrouwelijk.**

Lessen voor de toekomst

Zullen dit soort situaties zich in de toekomst nog voordoen? Ongetwijfeld!

De les die uit de huidige crisis getrokken moet worden is dat uzelf voorbereiden op het ondenkbare essentieel is. Het biedt zekerheid en stabiliteit, dit straalt ook uit op uw medewerkers, klanten en leveranciers.

Het spreekt dan ook voor zich dat in alle contracten die u vanaf vandaag sluit, de clause over *overmacht* veel meer moet zijn dan een copy-paste. Ook een clause specifiek over *hardship* is absoluut een must.

Via **bemiddeling is de andere partij verplicht om te goeder trouw mee het contract te heronderhandelen**. Zo blijft ook na de crisis de duurzame relatie voortbestaan.

Wat kan VKW voor mij doen?

VKW heeft veel ervaring in het discreet omgaan met conflicten. Daarvoor beschikt VKW Limburg over een Bemiddelingskamer, die in 2017 ontstond het kader van het Expertisecentrum Familiebedrijven

van VKW Limburg. De aanvankelijke focus op familiale conflicten werd intussen verbreed tot alle zakelijke conflicten.

De rol van die bemiddelingskamer bestaat daarbij uit het detecteren en doorverwijzen van conflicten. VKW Limburg werkt daarvoor nauw samen met een pool van erkende bemiddelaars.

Wij verstrekken op een vertrouwelijke manier informatie over bemiddeling en indien aangewezen nodig brengen wij u graag in contact met de juiste bemiddelaar. Vrijblijvende informatieve- en kennismakingsgesprekken met uw tegenpartij zijn steeds mogelijk.

Indien u hieromtrent meer informatie wenst, of op een discrete wijze het nut ervan wilt aftoetsen, kan u steeds contact opnemen met Koen Hendrix, koen.hendrix@vkwlimburg.be, 011 24 95 03 of Simon Cox, simon.cox@vkwlimburg.be, 0494 36 85 52.