

Mediációs esettanulmány

2. rész

(Emlékeztetőül: egy jelentős bankhitelt és lízingdíj tartozásokat felhalmozó vállalkozás vezetője szeretne cége életben maradásához a hitelezőivel megegyezni adósságainak átütemezéséről, és újabb anyagszállítási hitelről.)

Cikkünket a mediációs ülés közepén szakítottuk félbe, miután a mediátor valamennyi lényeges, az ügyre vonatkozó információt beszerzett, és a résztvevők meghallgatása után összeállította és jóváhagyta a felekkel a megtárgyalandó témák jegyzékét. Ez esetünkben a következő pontokat tartalmazta:

1. kinek az érdeke a cég megmentése?
2. a megmentés érdekében milyen lépéseket tehetnek azok, akiknek ez érdeke?
3. segítség a cég gazdasági vezetésében, esetleges eladásában, vállalati stratégia kidolgozásában, jövőkép.
4. a felek időtűrése, azaz ki, mire és meddig tud / hajlandó várni?

Tárgyalás

A mediációs ülés következő szakaszában a felek egymással ütköztették álláspontjukat, és sorban megvitaták az egyes témákat. Az egyes pontok lezárásakor a mediátor összefoglalta az ott elhangzottakat. Szerencsés esetben a tárgyalási szakasz során megállapodás születik, amit aztán a mediátor írásba foglal, – itt azonban ez nem történt meg.

A vita során a mediátornak kemény indulatokat kellett kordában tartania. A mediációt kérő cég képviselője korábbi higgadt, támogatást kérő, udvarias stílusa heveny dühkirohanásba fordult át, mivel a mediátor kérdései nyomán értette meg, hogy a bank és a lízingcég veszténivalója jóval kisebb, mint az övé. (Emlékeztetőül: a bank viszontbiztosítása, jelzálog- és inkasszójoga révén, a lízingcég pedig a bank kezességvállalása és inkasszójoga révén, – ha némi veszteséggel is –, pénzéhez jut, még ha a cég csődbe is megy, vagy felszámolás alá kerül. Ez nem valamiféle „kitolás” a vállalkozással, vagy visszaélés a joggal, csupán a hitelezők – a hitelfeltevő által is elfogadott –, gazdasági stratégiájának következménye.) Most vált számára világossá, hogy miért olyan érdektelenek vele szemben. Válaszul a lízingcég képviselője a korábbinál is lekezelőbb stílust vett fel, nem fukarkodva a sértésekkel. A mediátornak gyakorlatilag minden egyes mondatot „fordítania” kellett, az indulatok csitítása érdekében:



„Nem kellett volna csinálni az eszközértékekkel, akkor most nem ülnénk itt!” - „Az úr azt akarja mondani, hogy megfontoltabb gazdasági döntésekkel talán több eredményt érhetnek el.”

„Nagyon jól jönne valakinek, ha mi belebuknánk, már kiszemelték maguknak, mi?” - „A cégvezető úr szerint a cégében rejlő üzleti érték bárki számára hasznos lehet, ha kiaknáznák. Nem segítenének neki ebben?”

A vita hevében a valódi érdekek kérdés nélkül is megjelentek, azonban a mediátornak sokszor kellett visszakerdeznie azért, hogy minden érintett fél megértse, hogy mit is jelentenek a másik mondatai:

„Nekünk nem számít, ha nem fizet, mehet a felszámolás. Az a legegyszerűbb.” - „Úgy érti, hogy önök azért nem akarnak a cég megmentésével foglalkozni, mert a bankkal kötött megállapodásuk alapján mindenképpen biztosítottnak látják a követelésük megtérülését?”

A bank képviselője a vita során mindvégig visszahúzódozó volt, kizárólag kérdésekre válaszolt. Testbeszédével – a lízingcég képviselőjének stílusa miatti ellenszenvvel ugyan, de annak gazdasági érveit magáévá téve –, hitelezőtársával azonosult.

Hamarosan nyilvánvalóvá vált, hogy a bank és a lízingcég nem partner a cég

jövőképeinek kialakításában, már nem hajlandó kompromisszumra. Számukra a legegyszerűbb és legkifizetődöbb út, ha nem tesznek semmit, hagyják a céget csődbe menni, vagy magától kimászni a gödörből. Így a témajegyzék első pontjára a válasz: kizárólag a cég érdeke önmaga megmentése. A 2. pont szerinti lehetséges lépések megtárgyalására ezért nem is került sor. A 3. és 4. pontban sem született megállapodás, a hitelezők minden stratégiai, taktikai segítségtől, vagy „időhúzástól” elzárkóztak. Világossá tették, hogy lemondtak a cégről.

A mediátori ülés lezárása

A mediátor az ülést 4 óra után megállapodás nélkül lezárta. Ugyanakkor az érdekek felszínre kerülése komoly eredményként könyvelhető el, mint ezt összegzésében hangsúlyozta. A cég megismerte hitelezői valós érdekeit, szembesült eddigi helytelen gazdasági döntéseivel és azzal, hogy rajta múlik: túlélés vagy felszámolás.

Utókövetés

Az utókövetéskor, – 2 hónappal később –, a cég még keresi a kiutat, szakmai és pénzügyi befektetők után kutat. Egyelőre a csordogáló bevételek fedezik a kötelezettségeit, de alapanyag híján a termelés már szinte teljesen leállt. Megbízta egy gazdasági szakembert az átvilágítással, a cégben rejlő fejlesztési tartalékok felkutatására és az átszervezésre. „Ellenfelek” híján újabb mediációs ülés kítűzésére nem kerül sor.

A mediátor semmi esetre sem szeretné, ha az eset ismertetésében valamiféle bank-, vagy hitelezőellenes felhangot hallana az olvasó! Ellenkezőleg, azt kívánja vele bemutatni, hogy a bukásokban nem az a vétkes, aki előzetesen körülbástyázza magát minden eshetőségre felkészülve, hanem az, aki meggondolatlanul tesz gazdasági lépéseket, vállal irreális terheket. Lehet szeretni vagy nem szeretni a hitelezőinket, de ne felejtjük el: senki sem kényszerített minket előnytelen szerződések aláírására. Döntéseinkért – kevés vis maior esetet kivéve – mi viseljük a felelősséget.

Szűts Veronika
igazságügyi adószakértő, mediátor
www.taxart.hu