Yazar Şamil DEMİR
Pazartesi, 09 Haziran 2008 13:12

"Geleceği söylemenin en iyi yolu ona yatırım yapmaktır". Digital teknoloji uzmanı Richard Susskin 'in bu sözünü ilk okuduğumda oldukça etkilendiğimi itiraf etmeliyim.

İşte bu sözün hakkını tam manasıyla veren bir kişiden bahsedeceğim. Charles Brofman gerçekten de geleceğe yatırım yaptı ve kazandı.

Eski bir dava avukatı olan C. Brofman, dünyanın lider online uyuşmazlık çözüm şirketi **Cybersettle** in kurucu ortaklarındandır. Cybersettle, online uyuşmazlık çözümü (ODR) olarak bilinen herşeyin, digital teknoloji ile birlikte kullanılarak hak taleplerinin hızlı ve ekonomik bir şekilde ileri sürülebildiği bir çeşit uyuşmazlık çözüm sürecidir.

Brofman 1996 da Cybersettle 'ı eşine az rastlanır bir ileri görüşlülükle kurdu. Peki bu ilginç bakış açısını ne tetiklemişti? Her dava avukatı ya da arabulucunun çözemeyecekleri bir dava için mücadele ettikleri bir durum tetiklemişti:

Cybersettle, 1995 te Charles Brofman ve James Burcheta' nın bir sigorta tazminatını çözmek için karşıt tarafları temsil ettikleri bir davada, karşı karşıya gelmeleriyle gelişti. Bu davada, davacı olarak temsil edilen Jim ‘in, davalının avukatı Charlie ‘nin ödemeye razı olduğu miktardan on binlerce dolar fazla talepleri vardı. Her iki taraf da, sonuçta davayı çözüme ulaştırmak için gereken miktardan oldukça uzak olmasına rağmen, çözüme ulaşmak için taleplerinden taviz vermeyi istemiyorlardı ve durum davaya konu olmuştu.

Mahkeme binasında, taleplerinin en son rakamlarını yazarak, mahkemenin yazı işleri müdürüne vermeye karar verdiler. Eğer taraflar birbirlerine birkaç bin dolarlık aralıkta iseler yazı işleri müdürü “tamamdır” demeleri için tarafları bilgilendirecektir. Dava bu şekilde çözülemezse müdür kâğıtları yok edecektir ve asla açıklamayacaktır. Miktarlar müdüre teslim edildiğinde müdür, birden “tamamdır” dedi. Karşılıklı miktarların birbirinden farkı 1,000 dolarlık bir aralıktaydı. Aralarındaki bu farkı bölüşerek davayı dakikalar içinde çözmüş oldular.

Cybersettle işte bu şekilde, davaları hızlı ve adil bir şekilde çözmek, taraflara ve avukatlarına ve bazen imkansızı isteyenlere yardım etmek isteğiyle doğmuştur.

Peki, Cybersettle nasıl çalışır?

Cybersettle patentli ve otomatik olarak kullanıma sunulmuş, online, taraflara, taleplerine çabucak ve gizlice karar vermeleri için izin veren “double-blind” (iki tarafın da birbirlerinin teklifini göremediği) bir uyuşmazlık çözüm sistemidir. Eğitimli asistanlar aracılığıyla yapılan seçimlik telefon kolaylığı ise iletişim zorluklarını ortadan kaldırmak ve anlaşma müzakerelerini rayında tutmak için kullanıma hazırdır. Ayrıca taraflar tıkandıklarında nötr bir şekilde becerilendirilmiş “yardım” dan faydalanabilirler.

Bu online hizmet, eşleşen talep ve tekliflerle yüksek hızla anlaşmalar üretir. Bu süreç bir kere başladığında, taraflar üç fırsata sahipler ya da bir davayı çözmek için raundlar yaparlar. Her raund için bir talep ve teklif girilir; Cybersettle bu talepleri karşılığı olan teklifle hemen karşılaştırır. Teklif karşısındakinin talebinden daha iyi ya da eşit olduğu zaman bu dava hemen çözülmüş olur.

Cybersettle ‘ı kim kullanır ve neden kullanır?

Cybersettle ‘ın dava çözmesine şahitlik etmiş olan birçok memnun müşterisi vardır. Onun şimdiy e kadar
neredeyse 200,000 tutanakla desteklenmiş
anlaşmalarının
,
1,457,299,751 $ lık toplam değeri oldukça etkileyici bir rakam.

Cybersettle ‘ı kullananlar arasında avukatlar, hukukçular, sigorta hizmeti verenler, üçüncü kişiler veya yöneticileri, kendini sigorta ettirenler, belediyeleri kapsayacak şekilde de devlet vardır.

Peki Cybersettle ‘ı neden kullanıyorlar?

New York ‘un Cybersettle ’ ı kullanarak kazandığı 11,6 milyon dolar buna sebep gösterebilir . Bu rakam New York şehrin
Cybersettle
‘ın ilk kullanım yılında dava masraflarından tasarruf ettiği milyon dolarları ifade ediyor. 40,000 adet birikmiş davayla baş başa kalan şehir, etkili adımlar atmaya ihtiyaç duydu. New York, Cybersettle ‘ın anlaşma sürecinin içine entegre olan ilk şehir olarak,
görülen davaların 66% sını 30 gün içerisinde çözebildi. Böylece biriken davalar önemli ölçüde azalttı ve hatırı sayılır bir dava masrafı tasarrufunun da farkına varılmasını sağlamış oldu.

Müşterileri için Cybersettle neredeyse risksiz bir tekliftir. Bahsedilen “double-blind” artırma ya da eksiltme; tarafların girdikleri rakamları ve bundan sonraki adamlarını, riske atmadan pozisyon almaları anlamına gelir. Bu ilk teklifle ilgili olarak ya da yüz yüze müzakerenin diğer tehlikeleriyle ilgili hiçbir endişeye gerek olmadığı anlamına gelir.
En önemlisi de taraflar anlaşamazlarsa herhangi bir ödeme yapmıyorlar
. Böyle bir sistem neden sevilmesin ki?

Hız ve bir ATM cihazı gibi yedi gün yirmi dört saat giriş imkanı da Cybersettle ‘ı çok çekici kılan diğer özelliğidir. Ayrıca eğer taraflar bitiş çizgisini geçmek için fazladan destek ya da teşvik isterlerse eğitimli telefonla destek uzmanlarına normal iş saatleri boyunca ulaşılabilirler.

Gerçekten nasıl çalıştığını merak ediyorsanız“sistem demo” yu tıklayarak Cybersettle ,la bir deneme sürüşü yapmanız da mümkün.

Sonuç olarak…

Cybersettle hakkında daha fazla bilgi almak için sitesini ziyaret edebilirsiz. Teknoloji aracılığıya arabuluculuğun, bu cesur adımı hakkında daha fazla bilgi almak için, ABA Journal daki ODR yi mükemmel bir şekilde anlatan “ Settling It On the Web “ adlı makaleyi okumanızı tavsiye ederim.

//