

# BV Rendement

## Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het MKB. In BV Rendement leest u maandelijks praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- marktanalyses over onder meer arbodienstverleners, tankpassen en incassobureaus;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op [www.rendement.nl/bvblad](http://www.rendement.nl/bvblad)

HOE LAAT U DE WEDERPARTIJ OPDRAAIEN VOOR UW ADVOCAATKOSTEN?

# Stuur die nota maar naar iemand anders

**Juridische procedures duren lang. En advocaten zijn niet goedkoop. Het onvermijdelijke resultaat van deze combinatie is dus dat procederen schreeuwend duur is. Als u met een rechtszaak begint lijkt het misschien nog een balletje voor het inschieten. Maar voor u het weet loopt de zaak gierend uit de hand, wordt er van alles bijgeslept en komt u terecht in een juridisch moeras zonder einde. De vraag is: wie gaat dat betalen?**

De die het meest in aanmerking komt om de rekening van uw advocaat in de maag gesplitst te krijgen is natuurlijk uw wederpartij. Dat is tenslotte degene die de ellende veroorzaakt heeft. Als u de procedure wint, is het minste wat de ander kan doen uw advocaatkosten vergoeden. Dat klinkt heel redelijk, maar zo werkt het helaas niet.

## Compensatie

De rechtbanken hebben namelijk een eigen systeem ontwikkeld om te bepalen in hoeverre de advocaatkosten van de winnende partij worden vergoed. De rechtbank gebruikt daarvoor het verwarrende begrip liquidatietarief. De term doet vermoeden dat het gaat om de kosten van een huurmoord, maar in werkelijkheid gaat het om de compensatie van uw advocaatkosten. De rechtbank bepaalt de hoogte van de compensatie aan de hand van het financiële belang van de zaak en het aantal proceshandelingen dat uw advocaat heeft uitgevoerd. Voor iedere proceshandeling krijgt u een aantal punten, variërend van 0,5 punten voor het bij-

wonen van een getuigenverhoor door uw advocaat, tot 2 punten voor het houden van een pleidooi. De waarde in euro's van een punt wordt bepaald aan de hand van het financiële belang van de zaak. In zaken over grote bedragen is een punt meer waard dan in pietluttige zaken. Helemaal eerlijk is het systeem natuurlijk niet. Een procedure die gaat over een miljoenenbedrag kan juridisch veel eenvoudiger zijn dan een procedure over een klein bedrag. Terwijl ook nog denkbaar is dat een procedure over een klein bedrag van groot principiële belang is, bijvoorbeeld omdat daarmee een precedent geschapen wordt. Ook de puntentoeiding is niet ideaal. Een simpel pleidooi van een kwartiertje levert vier keer meer op dan een intensief getuigenverhoor van een hele dag.

## Vrij

Het grootste bezwaar is echter dat het toegekende bedrag uw kosten bij lange na niet dekt. Dat komt niet doordat uw advocaat absurde tarieven in rekening brengt, maar doordat de rechtbanken de

vergoeding bewust aan de lage kant houden. De bedoeling daarvan is dat iedereen zich vrij voelt een procedure te starten, zonder bang te hoeven zijn bij verlies opgescheept te worden met hoge kosten van de wederpartij. Een nobele gedachte, maar het gevolg is wel dat de andere partij dus blijft zitten met die hoge kosten. De toepassing van het liquidatietarief is niet verplicht. Rechters mogen ervan afwijken, maar zij zijn niet erg geneigd om dat te doen. In extreme gevallen kunt u de rechter vragen af te wijken van dit systeem en uw wederpartij te veroordelen in de echte kosten die u hebt moeten maken. Dan moet er wel iets bijzonders aan de hand zijn. De ander moet bijvoorbeeld een procedure zijn gestart waarvan hij vooraf al wist dat die kansloos was. U zult dat dan wel aannemelijk moeten maken en zelfs dan is nog niet zeker dat de ander veroordeeld wordt uw kosten te vergoeden.

## Claimcultuur

Als u niet aangewezen wilt zijn op het karige liquidatietarief, kunt u overwegen om in uw overeenkomsten en algemene voorwaarden op te nemen dat uw echte advocaatkosten vergoed moeten worden als u een procedure wint. Helaas is dat nog steeds geen waterdichte oplossing. Rechters zullen zo'n bepaling in ieder geval tegenover consumenten snel buiten beschouwing laten.

Voordat u een procedure start is uw advocaat misschien erg enthousiast over de kansen op succes. Als hij het zo ziet zitten, dan is hij vast ook wel bereid om

## FOKKE & SUKKE

HOPEN DAT HUN ADVOCaat DE ZAAK SNEL ZAL SCHIKKEN

HET BEGON ALLEMAAL MET EEN VERSCHIL VAN MENING MET ONZE HOOFD VERKOOP DE VRIES...

...OVER DE AFTREKBAARHEID VAN ZIJN LUNCHES.



RGVT

te werken op basis van 'no cure, no pay'? Veel advocaten zijn daar inderdaad toe bereid, maar het is in Nederland verboden. Het idee achter het verbod lijkt een soort angst te zijn dat er een claimcultuur ontstaat. Als u zeker weet dat het u niets kost, bent u sneller geneigd een procedure te starten. Daar zit wat in, maar een beetje wakkere advocaat begint geen kansloze procedures als hij zelf voor de kosten daarvan opdraait.

Het bezwaar tegen no cure, no pay is ook gebaseerd op een gevoel. Er hangt een sfeer omheen van sjacheraars en gehaaide advocaten die zich een slag in de rondte declareren ten koste van onnozele cliënten. Het is goed om dat soort praktijken op afstand te houden, maar het gevolg is wel dat belangrijke procedures soms niet gevoerd kunnen worden.

### Procesfinanciering

De situatie kan zich voordoen dat uw bv een goede kans heeft op toewijzing van bijvoorbeeld een hoge schadevergoeding,

maar dat er geen geld is om de benodigde procedure te voeren. Nog frustrerender is het als u al halverwege een succesvolle procedure bent, maar er geen geld meer is om de procedure af te maken. In zo'n geval kan (externe) procesfinanciering

## Let op: uw belang is niet altijd gelijk aan dat van de financier

een oplossing zijn. Dit fenomeen is de laatste jaren in opkomst in Nederland. Het werkt als volgt. Kapitaalkrachtige partijen stellen u geld ter beschikking om uw procedure te voeren. Als u verliest, is dat jammer, maar kost het u niets. Als u wint, is de opbrengst van de zaak voor u, maar de procesfinancier wil dan wel meedelen. Gemiddeld gaat zo'n 30 à 35% van het resultaat naar de financier. In feite werkt u zo alsnog op basis

van no cure, no pay, alleen ligt het risico niet langer bij uw advocaat.

Het is een aantrekkelijk systeem, maar pas op. Uw belangen zijn niet per se gelijk aan de belangen van de financier. Uw strategie zou kunnen zijn om zo lang mogelijk door te procederen om er een maximale opbrengst uit te slepen. Voor de financier is het aantrekkelijker om de kosten zo veel mogelijk te beperken en een korte klap te maken.

Als er gesproken wordt over een schikking, kan het voor uw bv handig zijn om af te spreken dat de samenwerking met uw wederpartij hersteld wordt of dat u nog een aantal opdrachten krijgt. De financier heeft daar niets aan, die wil alleen maar zo veel mogelijk geld zien. Maak van tevoren dus goede afspraken over het te voeren beleid. Denk ook van tevoren na over de advocaat die de zaak gaat doen. Wilt u zelf een advocaat uitkiezen, of wilt u een advocaat die wordt voorgedragen door de procesfinancier?

### Oorlogskas

Een laatste mogelijkheid om de kosten van een procedure op iemand anders af te schuiven is een zakelijke rechtsbijstandsverzekering. Vroeger kreeg u bij zo'n verzekering een medewerker van de verzekeraar toebedeeld als advocaat. Sinds een aantal jaar staat vast dat u in het geval van een procedure het recht heeft om een eigen advocaat uit te kiezen op kosten van uw verzekeraar. Daar zijn uiteraard allerlei voorwaarden aan verbonden en een maximaal budget, maar feit is wel dat u met zo'n verzekering een aardige oorlogskas ter beschikking hebt om een procedure te voeren.

Uw verzekeraar zal niet altijd meteen overtuigd zijn van de noodzaak om op zijn kosten een procedure te starten. Daar is soms dus nog wat discussie voor nodig. Aarzel niet om die te voeren. Iedere verzekeraar biedt bovendien de mogelijkheid om (gratis) een second opinion te vragen over de vraag of een procedure zinnig is.

*Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: [vanmieghem@wybenga-advocaten.nl](mailto:vanmieghem@wybenga-advocaten.nl)*