

# 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 13 keer per jaar 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;
- 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)

EEN SCHIKKING BRENGT IN VEEL GEVALLEN MÉÉR OP DAN DOORPROCEDEREN

# Bent u de bloemist?

**Zakelijke conflicten kunt u op twee manieren aanpakken: doorvechten bij de rechter of een schikking treffen. Schikken is voor bloemisten, zeggen de hardliners. Zij willen doorprocederen, bijvoorbeeld omdat ze advocaat zijn en procederen hun lust en hun leven is. Maar de rechter lijkt u juist aan te sporen om de zaak in overleg op te lossen. Vraag is dus: wanneer is het verstandig om een schikking te treffen? En hoe moet u zo'n schikking uitwerken om er maximaal voordeel van te hebben?**

Als u een schikking treft, scheelt dat de rechtbank veel werk. De rechter hoeft dan geen vonnis te schrijven. De uitwerking van zo'n vonnis kost al veel tijd, en daarna gaat er nog veel meer tijd zitten in het hoger beroep dat de verliezende partij ongetwijfeld instelt. Dat is een feest voor de advocaten, maar verder is er niemand bij gebaat. Rechters zullen bijna altijd aandringen op een schikking. Dat doen ze niet alleen maar om zichzelf werk te besparen. Een door partijen zelf getroffen regeling is altijd een betere oplossing dan een vonnis van de rechter. De essentie van een procedure is ook fundamenteel anders dan de essentie van een schikking. Een procedure is oorlog. Beide partijen gooien zo veel mogelijk modder naar elkaar, slepen er andere verwijten bij en proberen elkaar ook nog met formaliteiten onderuit te halen. Bij een schikking wordt juist gezocht naar wederzijds voordeel. Dat klinkt misschien soft, maar het biedt veel meer mogelijke oplossingen van een conflict.

## Gedoe

Is schikken dan altijd beter dan procederen? Ja, eigenlijk wel. Niet vanuit een soort pacifistisch idee dat iedereen lief

voor elkaar moet zijn, maar simpelweg omdat u daarmee vaak de hoogste opbrengst krijgt. 80% van uw claim betaald krijgen in een schikking is nu eenmaal beter dan een káns op betaling van 100% over twee jaar, met de zekerheid van advocaatkosten en gedoe.

De realiteit is natuurlijk dat een schikking niet altijd mogelijk is. U bent ook afhankelijk van de opstelling van de ander. Lukt het niet om tot redelijke afspraken te komen, dan moet u wel procederen. Maar dit betekent nog niet dat u moet doorgaan tot u een vonnis heeft. U

zou kunnen beginnen met bijvoorbeeld beslag te leggen op de bankrekening of het pand van uw wederpartij. Zo maakt u meteen duidelijk dat het menens is, terwijl het voor u een relatief kleine moeite is. U krijgt van de rechter heel snel toestemming om beslag te leggen, u hoeft alleen maar een aannemelijk verhaal te presenteren. Aan uw wederpartij wordt niets gevraagd. Beslag is niet bedoeld als drukmiddel, maar dat effect is wel een heel prettige bijkomstigheid. Als er beslag ligt op iemands bankrekeningen, is hij vaak ineens wél bereid om over een oplossing te praten. Na beslaglegging heeft u twee weken de tijd om een regeling te treffen, daarna vervalt het beslag. Lukt het niet binnen die termijn, dan moet u een procedure starten.

## Halsstarrig

Zelfs als de procedure eenmaal loopt, is er nog volop ruimte om te schikken. Daarbij helpt de intimiderende omgeving van een rechtbank soms. Maar zelfs dan zijn er mensen die halsstarrig vasthou-

## Ook bij een 'sterke' zaak kan schikken de beste optie zijn

Hoe sterk uw zaak is, is maar één van de factoren die bepalen of het verstandig is om te schikken. U kunt wel een heel sterke zaak hebben, maar dit betekent nog niet dat het voeren van een proces bij de rechtbank de meest lucratieve manier is om de zaak op te lossen. Ook bij een sterke zaak kost een procedure veel tijd en geld. En daarna volgt misschien nog een hoger beroep. Als u snel geld wilt hebben, moet u zeker niet gaan procederen. Rechters leveren meestal uitstekende

kwaliteit, maar u zult er maar net een treffen die een heel raar vonnis schrijft. Dan heeft u twee jaar geprocedeerd en krijgt u iets waar u niet op zit te wachten. Of het is wel een mooie overwinning, maar tegen die tijd is uw wederpartij failliet en is er niets meer te halen.

Houd er verder rekening mee dat u uw kansen op succes in een procedure waarschijnlijk overschat. Iedereen die een procedure start, is ervan overtuigd dat hij gaat winnen. Toch zal de helft verliezen.

## FOKKE & SUKKE ZIJN PRINCIPIEEL TEGEN SCHIKKEN



den aan hun onhoudbare standpunt. Dan kan het helpen als de rechter aan het einde van de zitting zijn 'voorlopige visie' op de zaak geeft. Dat gebeurt gevraagd en ongevraagd. Soms zijn rechters daarin voorzichtig en noemen van partijen wat sterke en zwakke punten. Maar het komt ook voor dat de rechter alvast laat doorschemeren dat hij van plan is de vordering af te wijzen. Het is natuurlijk niet helemaal zeker dat het vonnis ook zo zal luiden, maar zo'n voorlopig oordeel helpt om partijen in beweging te krijgen. Zo kunt u het tijdens de zitting 'op de gang' eens worden over een bedrag voor de schikking. Daarna neemt u met de rechter alle punten van de schikking door. Uiteindelijk bepaalt u zelf wat u doet. Een rechter kan nog zo lang drammen om een schikking en partijen de gang op sturen voor onderhandelingen, als u een vonnis wilt krijgt u gewoon een vonnis. Er is ook niets mis mee om dat tegen een rechter te zeggen. U hoeft niet te doen alsof u in bent voor een regeling als u er eigenlijk geen zin in heeft.

De rechter zal u geen afwijzend vonnis geven omdat u niet wilt schikken.

### Opgelost

Neem even de tijd in de rechtszaal voor het uitwerken van een schikking. Zorg ervoor dat echt alle onderdelen van het conflict worden opgelost. Als er betaald moet worden, zorg er dan voor dat de termijnen vastliggen en haalbaar zijn, anders staat u kort daarna weer tegenover elkaar. De overeenkomst waarin u de schikking vastlegt, is een zogenoemde vaststellingsovereenkomst. Dat is een speciaal soort contract waarmee voor eens en voor altijd een einde wordt gemaakt aan een conflict. Als één van de partijen naderhand nog weet te bewijzen dat hij toch echt gelijk had, kan hij daar niets meer mee. Het geschil is opgelost op de manier zoals beschreven in de overeenkomst. Wat er oorspronkelijk precies gebeurd is, doet niet meer ter zake. Het is verstandig om in het contract ook op te nemen dat dit niet meer gewijzigd

kan worden als blijkt dat iemand zich vergist heeft (dwaling) of om andere redenen probeert eronder uit te komen.

### Afdwingen

Het grote voordeel van doorprocederen is dat u een vonnis krijgt, waarvan u de uitvoering kunt afdwingen ('executeren'). Als er in het vonnis staat dat bv A uw bv een bedrag van € 200.000 moet betalen, kan de deurwaarder met dit vonnis in de hand het geld gaan halen, bijvoorbeeld door het eigenhandig van de bankrekening van bv A af te halen. Spreekt u in een onderlinge regeling af dat bv A moet betalen, dan moet u maar hopen dat zij dat ook echt doet. Wordt er niet betaald, dan kan de deurwaarder niets voor u doen. U moet dan eerst weer een procedure bij de rechtbank voeren. Als u op een slimme manier schikt, heeft u toch het executievoordeel van een vonnis. Dat kan op twee manieren. Als de schikking wordt getroffen in een lopende procedure, kunt u de rechtbank vragen om de schikking formeel op papier te zetten. U krijgt dan als het ware een vonnis, maar dan met de inhoud die u zelf heeft afgesproken. Dat vonnis is executeerbaar. Houdt een van de partijen zich niet aan de afspraak, dan kan een deurwaarder de afspraak afdwingen.

### Boetes

De tweede methode kunt u ook gebruiken als er nog geen procedure loopt. In dat geval legt u de schikking vast in een notariële akte. Zo'n akte heeft hetzelfde effect als een vonnis, zogenoemde executoriale kracht. U kunt de uitvoering dus afdwingen. Wordt er niet betaald volgens de afspraken in de akte, dan kan de deurwaarder het geld halen. U kunt in de akte bijvoorbeeld ook boetes afspreken voor als iemand zich niet aan de afspraken houdt. Ook voor die boetes geldt dat die bij overtreding van de afspraken meteen geïncasseerd kunnen worden.

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