

Voorwerk aan de



Het onderwerp buitengerechtelijke incassokosten blijft de gemoederen bezig houden. Hoewel het overgrote deel van de gerechtsdeurwaarders zich houdt aan de aanbevelingen uit het Rapport Voorwerk II, geldt dat niet voor de incassobranche als geheel, stelt André Moerman van de Landelijke Organisatie Sociaal Raadslieden (MO-groep). Maar ook aan de Voorwerk-norm schort nogal het een en ander, vindt incassoadvocaat Sander Bierens. Is een wettelijke regeling noodzakelijk en zo ja: hoe moet die er dan uitzien?

Niet alleen de titel, ook de inhoud laat niets te raden over. Het rapport 'Incassokosten, een bron van ergernis' van Landelijke Organisatie Sociaal Raadslieden is kristalhelder geschreven en legt genadeloos de vinger op de zere plek. Mede-auteur André Moerman wil het nog wel even kort samenvatten: "We constateren dat er in Nederland zo'n 800 niet bij de Nederlandse Vereniging van Incasso-ondernemingen (NVI) aangesloten incassobureaus zijn die veelvuldig excessieve incassokosten berekenen. Daarnaast blijken ook de bij de NVI aangesloten bureaus, eigen gedragsregels ten spijt, behoorlijk af te wijken van de wettelijke Voorwerk-norm, zodat er eigenlijk nauwelijks verschil is met de rest van de markt als je de uiteindelijke kosten bekijkt. Ook blijkt dat nogal wat schuldeisers alvast zelf kosten in rekening brengen, waarover vervolgens nog eens incassokosten worden berekend. Al met al blijkt het voor de gemiddelde burger nau-

welijks mogelijk om grip te krijgen op de hoogte en de redelijkheid van incassokosten. Vandaar dat wij pleiten voor verdere wettelijke regels. Er is voor de politiek echt werk aan de winkel."

De gerechtsdeurwaarders steken wat de toepassing van de Voorwerk-norm betreft gunstig af tegen hun concurrenten, al vindt Moerman dat een enkele kanteekening daarbij wel op zijn plaats is. "Het kan niet ontkend worden dat het incassotraject bij de beroepsgroep doorgaans een stuk korter is dan bij de commerciële marktpartijen, omdat men veel sneller naar de gerechtelijke fase overstapt. Er worden om die reden ook daadwerkelijk minder incassokosten gemaakt. Maar ook in de volgende fase zijn er inkomsten uit nevenwerkzaamheden, zoals het optreden als procesgemachtigde en het verrichten van ambtshandelingen als het betekenen van de dagvaarding en het vonnis. Ook daar gaan erg hoge kosten om: soms komt het wel tot een verdrievoudiging van de vordering voordat het tot beslaglegging komt."

PRINCIPIEEL ONJUIST

Hoe dat ook zij, het wettelijk vaststellen

winkel

van één vast maximumtarief voor incassokosten à la Rapport Voorwerk II is ook geen oplossing, betoogt de Brabantse incassoadvocaat Sander Bierens. Zijn kantoor, Bierens Advocaten in Veghel, legt zich volledig toe op B2B incasso, zowel nationaal als internationaal. Hij zegt: "Mijn grootste bezwaar tegen Rapport Voorwerk II is dat in feite alle incassoprotocollen op één hoop worden gegooid. Dat betekent dat als wij aan de slag gaan met een kleine vordering van een Nederlandse onderneming op een Italiaanse onderneming, we op voorhand weten dat als we in Nederland gaan procederen, we niet meer dan een paar tientjes incassokosten toegewezen krijgen door de rechter. Daarvoor moeten we vaak uitgebreid onderzoek doen naar welke wetgeving van toepassing is en waar we moeten procederen, en dat alles begeleid door correspondentie in twee talen. Een incassobureau dat met één druk op de knop duizend sommaties aan Nederlandse particulieren eruit spuugt, krijgt per vordering precies hetzelfde tarief – en dat steekt. Wij doen hoogwaardig maatwerk, en op deze manier is er geen redelijke wettelijke vergoeding voor onze inspanningen."

Bierens, die tevens lid is van de Commissie Haagse Contacten van de Vereniging voor Credit Management (VVC), bepleit dan ook actief op het Binnenhof een meer gedifferentieerd vergoedingsstelsel, waarin tenminste onderscheid wordt gemaakt tussen B2C en B2B procedures. "Zoals het nu geregeld is blijft een zakelijke schuldeiser in de meeste gevallen met kosten zitten, dat staat voor mij als een paal boven water. En ik vind het principieel onjuist dat bij een B2B vordering de crediteur kosten moet maken terwijl de debiteur in verzuim is.

Die debiteur is immers ook ondernemer, die weet van tevoren wat de consequenties zijn van te laat betalen, zeker als die ook nog eens contractueel zijn vastgelegd in bijvoorbeeld de algemene voorwaar-

den. Vandaar dat ons kantoor nog verder gaat dan procederen op basis van no cure, no pay. Als de hoofdsom, maar niet de incassokosten worden betaald procederen we voor eigen rekening en risico door om ook die kosten vergoed te krijgen – ook als het om een relatief klein bedrag gaat. Zoals gezegd, een zaak van principe. Ik vind ook dat er een sanctie-element in de incassokosten moet zitten. Als je als debiteur te laat betaalt en er geïncasseerd moet worden, ben je minimaal de daarvoor gemaakte kosten verschuldigd. Samengevat: in onze markt zijn de kosten volgens rapport Voorwerk II absoluut ontoereikend om een kwalitatief goede incasso te kunnen uitvoeren. Daarnaast gaat er van Voorwerk ook geen sanctie-element uit, althans niet voor wat betreft de B2B incasso."

GEEN MARKTWERKING

Moerman erkent dat er een wezenlijk verschil is tussen B2C en B2B procedures. "De focus van ons rapport is een andere, laat dat duidelijk zijn. Wij hebben gekeken naar particulieren, en dan in het bijzonder naar die particulieren die bij Sociaal Raadslieden terecht komen. Ik ben het met je eens dat er sprake moet zijn van een sanctie-element, maar waar het natuurlijk om draait is dat zinnetje 'de daarvoor gemaakte kosten'. Het is duidelijk dat die in de B2B sfeer behoorlijk kunnen oplopen. Dat blijkt ook uit de Europese Richtlijn ter bestrijding van betalingsachterstand bij Handelstransacties, die er eveneens van uitgaat



dat de werkelijk gemaakte kosten aan de debiteur in rekening moeten worden gebracht. Sterker, gezien die Europese Richtlijn zou Voorwerk II best eens helemaal niet van toepassing kunnen zijn op ondernemingen, en het kan geen kwaad de politiek daar nog eens op te attenderen. Alleen: wij zien dat niet als onze rol. Wij constateren alleen maar dat in de B2C sfeer circa 30 bij de NVI aangesloten bureaus tezamen jaarlijks ruim vijf miljoen opdrachten afhandelen. Als je dat efficiënt inricht, hoeft dat per aanmaning echt niet kostbaar te zijn. Dat er niettemin vaak sprake is van excessief hoge kosten, komt simpelweg omdat er een markt is die niet als zodanig werkt. Omdat de kosten uiteindelijk altijd worden afgewenteld op de schuldenaar, is er in feite geen marktwerking. Het is namelijk niet zo dat degene die het voor de laagste kosten kan doen, dit voordeel moet doorberekenen aan de schuldenaar en als er op no cure, no pay basis wordt gewerkt, komt het voordeel voor de opdrachtgever al helemaal niet bij de schuldenaar terecht. In tegendeel, het 'no pay' in het ene dossier verdient het incassobureau terug in het andere dossier.

**SAMENGEVAT: IN ONZE
MARKT ZIJN DE KOSTEN
VOLGENS RAPPORT
VOORWERK II ABSOLUUT
ONTOEREIKEND OM EEN
KWALITATIEF GOEDE IN-
CASSO TE KUNNEN
UITVOEREN.**

De schuldenaar betaalt uiteindelijk toch. Dat maakt dat er teveel berekend wordt en daarom moet er een maximering komen." Bierens: "Dat ben ik niet helemaal met je eens, want er zijn wel degelijk opdrachtgevers die het bedrag dat aan de debiteur in rekening mag worden gebracht maximeren, anders krijg je de opdracht niet. Daar zit wel degelijk een element van marktwerking in, maar ik geef toe dat het niet helemaal de marktwerking is die je zou verwachten."

Moerman: "In ieder geval is het een soort marktwerking die onvoldoende invloed heeft op de prijs, want wij constateren dat de meest uiteenlopende kosten in re-

kening worden gebracht. En ik vrees dat het menig schuldeiser een worst zal zijn hoeveel er bij zijn debiteuren in rekening wordt gebracht, als er maar betaald wordt. Niet voor niets is ons rapport al in de Tweede Kamer aan de orde geweest en is er kamerbrede steun voor een maximering – juist omdat iedereen inziet dat het geen 'normale' markt is."

DUBBELE REDELIJKHEIDTOETS

Bierens zegt echter te betwijfelen of er bij de leden van de Tweede Kamer wel voldoende kennis van de incassopraktijk aanwezig is om met een goede, transparante en werkbare regeling op de proppen te komen. "Ik ben niet tegen een maximering, maar de regeling moet wél helder zijn en geen willekeur in de rechtspraktijk toelaten. Nu gebruiken veel rechters Rapport Voorwerk II als richtlijn, maar gelukkig koesteren anderen sympathie voor het NOVA-tarief en hanteren dat bij voorkeur. Daarbij komt dat we merken dat ook rechters niet altijd inzien dat wij als incasseren de partij de relatief hoge kosten bij grote vorderingen nodig hebben om het verlies wat we maken bij het incasseren van kleine vorderingen te compenseren. Het alternatief zou immers zijn om op uurtarief te werken, en dan is wel zeker dat niemand meer een kleine vordering laat incasseren. Dat wordt per definitie veel te duur, zeker als de debiteur de moeite neemt de vordering op wat voor oneigenlijke grond dan ook te betwisten. Ik ben ervan overtuigd dat als kleine vorderingen niet meer tegen lage kosten geïncasseerd kunnen worden, het betalingsgedrag bij kleine vorderingen zienderogen zal verslechteren."

Moerman: "Dat zie ik niet zo. Ik zou zeggen: als een vordering betwist wordt moet je gewoon dagvaarden. Dan is er de facto geen buitengerechtelijke incassofase en is er überhaupt geen reden om incassokosten in rekening te brengen. Voor incassokosten geldt een dubbele redelijkheidstoets: zowel het maken van de kosten als de hoogte van de kosten moet redelijk zijn. Op het moment dat de vordering betwist wordt is het maken van de kosten al niet redelijk." Bierens: "Dat is in theorie misschien waar, maar is dat ook de praktijk? Ik prefereer om er vooraf met de schuldeiser uit te komen en om een procedure te voorkomen. Tijdens de verplichte comparitie zet menig rechter de crediteur onder grote druk om

de procedure te schikken, waarna deze alsnog met de brokken blijft zitten."

Moerman: "Dat begrijp ik. Maar ik doel vooral op de praktijk binnen de incassowereld om alsmaar aanmaningen te blijven sturen, ook als al lang duidelijk is dat de wederpartij het niet eens is met de grondslag van de vordering. Om dan vervolgens te gaan dagvaarden met de mededeling: we hebben hoge kosten want er zijn erg veel aanmaningen verstuurd."

Bierens: "Ook hier is de realiteit misschien ongewenst, maar wel een feit: als je niet diverse keren aanmaant worden je incassokosten sowieso afgewezen. Dus je hebt weinig keus."

**OF JE NU KIJKT NAAR DE
BUITENGERECHTELIJKE
FASE OF NAAR DE
GERECHTELIJKE FASE:
WANBETALEN LOONT
IN NEDERLAND. HET IS
NIET VOOR NIETS DAT ER
STEEDS SLECHTER WORDT
BETAALD, MET ALLE
ELLEDE VAN DIEN.**

Moerman: "Het is een feit dat het per rechter verschilt. De ene rechter vindt twee aanmaningen voldoende en de andere niet. Ook daarover moet duidelijkheid komen, net als over het maximumtarief. Of het Voorwerk-tarief voor een goed incassotraject toereikend is, is niet makkelijk te beoordelen. Al moet ik wel constateren dat deurwaarders en een klein aantal incassobureaus er wel mee uit de voeten kunnen."

Bierens: "Laat ik zo zeggen: het is duidelijk dat de Europese Commissie een transparant systeem wenst voor de incassokosten. En zo'n systeem hebben wij in Nederland niet, want Rapport Voorwerk heeft niet geleid tot transparantie. Of je nu kijkt naar de buitengerechtelijke fase of naar de gerechtelijke fase: wanbetalen loont in Nederland. Het is niet voor niets dat er steeds slechter wordt betaald, met alle ellende van dien."