

Babylonisch civiel procederen

Mirjam Freudenthal, senior-docent onderzoeker
Molengraaff Instituut, Utrecht

Op 8 en 9 november jl. vond in het kader van het Nederlandse voorzitterschap van de EU een conferentie plaats over 'praktische belemmeringen bij grensoverschrijdend procederen'. Deelnemers uit de 25 lidstaten en de Brusselse instellingen spraken in Den Haag over taal, betekening, termijnen en kosten.

De grote verscheidenheid aan talen van de lidstaten, alle twintig in het juridische verkeer gelijkwaardig, is een van de belangrijkste obstakels voor de Europese integratie. De acceptatie door de burgers in de Unie van een 'ruimte van vrijheid, veiligheid en rechtvaardigheid' loopt gevaar als het taalprobleem bij grensoverschrijdende procedures wordt veronachtzaamd. Hoewel taalproblemen zich op verschillende momenten in de civiele procedure kunnen voordoen, is een goede taalregeling voor het procesinleidende stuk van essentieel belang, de bescherming van de gedaagde hangt daarvan af. Echter, zelfs als een taal gebruikt wordt die de gedaagde begrijpt, doet zich het probleem voor dat het inleidende processtuk doorgaans wegens het juridische taalgebruik, zodanig onbegrijpelijk is, dat in het algemeen zo snel mogelijk een advocaat moet worden ingeschakeld.

De EG Betekeningsverordening, een van de belangrijkste procesrechtelijke rechtsinstrumenten binnen de EU, bevat weliswaar een taalregeling, maar wegens de onduidelijkheden in die verordening kan niet gesproken worden van een voor de praktijk heldere regeling. Drie jaar na inwerkingtreding blijkt dan ook dat de taalregeling een van de ernstigste knelpunten van de verordening is. Zo is er onduidelijkheid over de gevolgen wanneer de taalregeling niet wordt nageleefd en de gedaagde daarom het stuk weigert. Bij de betekening per post ontbreekt zelfs een voor alle lidstaten identieke taalregeling. Voorgesteld wordt om ook hier in de verordening een taalregeling op te nemen en een termijn te stellen waarbinnen de gedaagde kan meedelen het stuk vanwege de onjuiste taal te weigeren. Hoewel de meeste lidstaten de betekening per post – die de lidsta-

ten niet op hun grondgebied mogen weigeren – als een effectieve en doelmatige wijze van betekening beschouwen, mag het niet zo zijn dat om reden van tijd en geld bij de betekening per post een vertaling achterwege blijft.

ONGENOEGEN OOK OVER NEDERLAND

Hoewel de Betekeningsverordening daadwerkelijk heeft bijgedragen aan de versnelling en vereenvoudiging van de betekening, vormen de verschillende wijzen van betekening binnen de EU, namelijk via de deurwaarder of via de post, een groot ongenoegen in de praktijk. De lidstaten die betekening per post volgen, brengen daarvoor doorgaans geen kosten in rekening, terwijl de betekening door de deurwaarder soms hoge en speciaal in Nederland, intranparante kosten mee kan brengen. Deze hoge kosten werpen een barrière op voor de goede werking van het toekomstige Europese betalingsbevel, dat ten doel heeft schuldeisers op eenvoudige en goedkope wijze een titel te verschaffen voor onbetwiste geldvorderingen. Om die reden gaan er stemmen op om een speciale instantie te ontwikkelen die op non-discriminatoire basis binnen de EU stukken betekent. Om het taalprobleem in deze eenvoudige procedure te ondervangen, zal gebruikgemaakt moeten worden van identieke standaardformulieren die in alle talen worden opgesteld.

Praktische belemmeringen zijn soms van zuiver technische aard, zoals de verkrijging van gegevens uit persoonsregistraties in de verschillende lidstaten. De persoonsregistraties kennen qua inhoud en toegankelijkheid zeer verschillende regelingen. Zo zijn in Duitsland en Griekenland de registers voor iedereen volledig toegankelijk. In tegenstelling daarmee is het opvragen van persoonlijke gegevens uit de GBA in het kader van civiele procedures in Nederland uit privacy-overwegingen zo goed als onmogelijk. Deze verschillen zijn niet te verklaren uit de Richtlijn bescherming persoonsgegevens (EG 95/46) die juist de vrije toegankelijkheid van grensoverschrijdende persoonsgegevens voorschrijft.

ONGELIJK BESCHERMD

De praktijk wordt dagelijks met deze problemen geconfronteerd. Daarnaast bestaat er ook het gevoel dat de gedaagde momenteel ten



De Heer dacht: 'Alles wat ze verder nog van plan zijn, ligt nu binnen hun bereik. Laten wij naar hen toe gaan en spraakverwarring onder hen teweegbrengen, zodat ze elkaar niet meer verstaan.' (Gen. 11: 1-9)

coste van de schuldeiser op basis van de Europese regelgeving een te sterke bescherming geniet. Een voorbeeld is de over een jaar in werking tredende Verordening voor een Europese executoriale titel. Een keerpunt kan de Europese Betalingsbevelprocedure voor onbetwiste geldvorderingen zijn, waarin de eiser meer bescherming krijgt door een 'inversion du contentieux'. Een stilzittende schuldenaar zal dan niet langer aan het langste eind trekken.

De conferentie was een duidelijk signaal aan de Europese Commissie om bij het vaststellen van rechtsinstrumenten niet alleen te streven naar harmonisatie, maar ook rekening te houden met bijkomende problemen als taal, betekening, uniforme termijnen en kosten.

Spiegeltje spiegeltje aan de wand

De drang tot lijstjes verklaard

Illustratie: Jack Prince

Vera de Leeuw, freelance communicatieadviseur

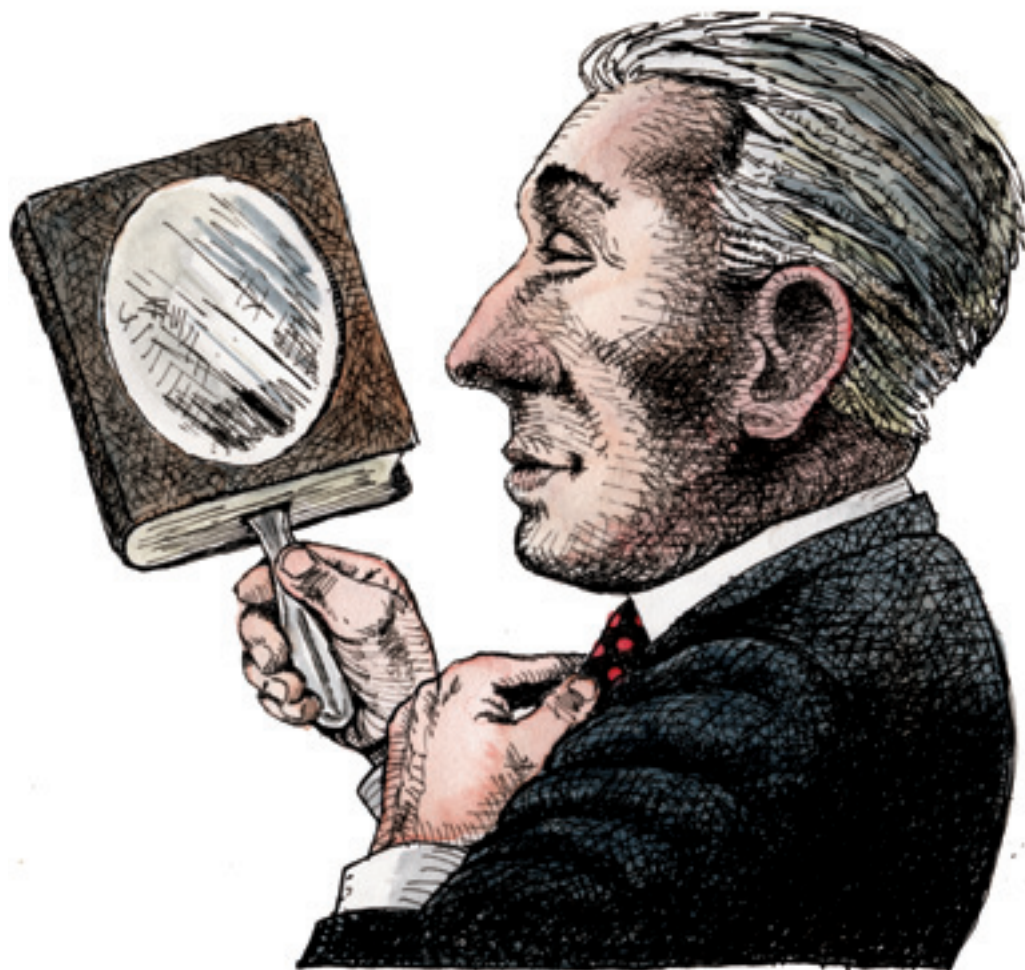
Sinds een aantal jaren kent ook ons land het verschijnsel van de advocatengidsen of *legal directories*. Het is een uit Engeland overgewaaid tendens om een overzicht te willen verschaffen van leidende advocaten en hun kantoren. Zo'n overzicht is vrijwel altijd lijvig en wordt al dan niet gecombineerd met een *ranking*, een kwaliteitsindeling.

Denk vooral niet dat het hierbij gaat om het dienen van het hogere doel om de gemeenschap of het bedrijfsleven van broodnodige informatie te voorzien. Het maken van dit soort boeken is veelal ingegeven door commerciële motieven, veel gidsen kennen namelijk ook spin-offs in de vorm van tijdschriften. Regelmatig vindt er koppelverkoop plaats, of een poging daartoe, hetgeen de mate van betrouwbaarheid van de gegevens discutabel maakt. Een korte inventarisatie van deze nieuwe media lijkt daarom nuttig, met daarbij de vraag of meedoen dat ook is.

VEEL NIVEAUVerschil

De verschillende gidsen zijn in een vijftal categorieën te onderscheiden. Helemaal onderaan de ladder staan de gidsen waar weinig of geen onderzoek aan vooraf gaat, maar waarin gegevens kunnen worden opgenomen, vaak tegen betaling. Een voorbeeld hiervan is *Global Competition Review* dat het blijkbaar moeilijk vindt om tot een keuze te komen, en maar liefst 143 advocatenkantoren op mededingingsgebied opsomt in hun lijst van 100 beste. Deze gang van zaken wordt in advocatuurlijke kringen als 'onzorgvuldige flauwekul' getypeerd.

Meteen daarboven staan de 'telefoongidsen', zoals de *Adressendisk* van uitgeverij KSU en de overzichten van *Martindale-Hubbel*. In deze producten zijn de NAW-gegevens van advocaten te vinden, waarbij KSU zich uitsluitend richt op de Nederlandse advocatuur. Met name ten behoeve van de Amerikaanse markt verschaft *Martindale-Hubbel* wereldwijde informatie over advocaten, hun kantoren alsmede over hun voornaamste specialisaties. Geen van genoemde overzichten verstrekt een kwaliteitsoordeel.



In de derde categorie zijn de *league tables* ondergebracht. In de overzichten die uitsluitend gericht zijn op fusies en overnames, is het Londense *Mergermarket* toonaangevend. De verstrekte informatie beperkt zich niet tot de juridische aspecten van megadeals, maar de gehele inhoud van de transacties wordt uit de doeken gedaan. Ook voor de financiële wereld zijn deze overzichten praktisch onontbeerlijk. Of zoals *Mergermarket* het zelf uitdrukt: 'The future belongs to those who see it before, or more clearly than their competitors.'

De grote kracht van deze organisatie is hun indrukwekkende staf van journalisten en analisten die voortdurend actief opereren en zich op die manier snel, volledig maar ook diepgaand inzicht verschaffen in de transactiemarkt. Zij weten bij wijze van spreken eerder dan de kantoren wie bij welke deal betrokken wordt. Om als advocatenkantoor inzicht te krij-

gen in de zeer uitputtende en dus waardevolle overzichten van *Mergermarket*, moet een duur abonnement worden betaald. De markt doet dit echter graag, gezien de hoge kwaliteit van de verstrekte informatie.

BESCHIEDEN

Sinds kort is uitgeverij KSU in Nederland eveneens begonnen met een m&a-league table: *Overfusies*. Deze is ook slechts tegen betaling in te zien, zij het dat het abonnementsstarief bescheiden is. Overfusies zijn gezien de recente start op nog niet zo breed informerend als het Britse voorbeeld; het streven van de KSU is om te zijner tijd op eenzelfde niveau te komen. Zo zal bij *Overfusies* ook nog gewerkt moeten worden aan het controleren van de juistheid van de gemelde transacties. Nu is het bijvoorbeeld nog mogelijk om als kantoor het totaalbedrag van een deal te vermelden, terwijl wellicht maar

een klein deel daarvan ook daadwerkelijk zelf is gedaan. 'Dit is een spel zonder spelregels,' merkt Jaap Bosman, manager communicatie & marketing bij Houthoff, op.

Als tweede categorie kunnen de directories of overzichten worden genoemd waaraan weliswaar geen rankings verbonden zijn, maar waarin toch niet iedereen zomaar wordt opgenomen. Meest bekende zijn het Britse *Who's who legal*, dat 5000 advocaten weet te noemen, verdeeld over negentig rechtsgebieden. In eigen land kennen we sinds dit jaar de *Quote Advocatengids*, in 1999 gestart als *Quote Professionals* waarvan de advocatuur slechts een onderdeel was. In de huidige *Quote* gids staan 380 advocaten, zij bestrijken 21 rechtsgebieden. Van de totaal 3000 gedrukte exemplaren gaat een deel tegen betaling naar degenen die erin staan, de rest wordt besteld door bedrijven en dga's.

Voor hun onderzoek werkt *Quote* hoofdzakelijk met *peer reviews*, cliënten worden door hen niet meer structureel benaderd. *Quote* bespeurde bij die groep een veelal te beperkte blik. Criteria voor de uitgever zijn 'uitmuntende' juridisch inhoudelijke kennis en het vermogen om een dealmaker te zijn. 'Notoire dealbreakers of advocaten die teveel zaken verliezen, vliegen eruit,' aldus hoofdredacteur Bianca Daniëls.

Tot de belangrijkste categorie, die van de meest serieuze gidsen, behoren de internationale directories waarin veelal ook rankings zijn opgenomen. Dit zijn *Chambers*¹, *Legal 500*, *Global counsel 3000* en *International Financial Law Review* (IFLR). *Chambers* als *Legal 500* gelden binnen deze groep als de kwalitatief beste

OVERZICHT VAN BELANGRIJKSTE INTERNATIONALE UITGEVERS EN HUN DIRECTORIES:

- **Chambers and Partners:** Chambers Guides and Chambers Client Report, Chambers Awards
- **Law Business Research:** Who's Who Legal - The International Who's Who of Business Lawyers, ook Awards
- **Legalease:** Legal 500, Legal experts directory, Legal Business (tijdschrift), In-house lawyer
- **Legalmediagroup:** IFLR 1000 en IFLR (tijdschrift), IFLR Country Surveys, IFLR International Briefings, IFLR Awards, International Tax Review (tijdschrift), Managing Intellectual Property (tijdschrift), Euroweek (tijdschrift), Euromoney (tijdschrift)
- **Practicallaw:** Global Counsel 3000, Global Counsel Handbooks, PLC Global Counsel (tijdschrift)

onderzoeken. Deze twee gaan in vergelijking met de andere uitgevers het meest onafhankelijk en grondig te werk, alhoewel alle anderen op hun websites ook om het hardst roepen dat zij 'independent' 'authoritative' 'invaluable' en 'high quality' onderzoeken leveren.

Ter relativering: bij *Chambers* en *Legal 500* is het bij wijze van spreken moeilijker om uit de directories te verdwijnen, dan om erin vermeld te worden. Je kunt vrij lang blijven teren op oude roem, zo leert de ervaring.

MEEDOEN KOST TIJD EN GELD

Een rondje langs de belangrijkste Nederlandse kantoren leert dat vrijwel iedereen aan alle onderzoeken meedoet, al wekt het uitzoekwerk dat een en ander meebrengt de nodige ergernis. 'Wij spenderen die tijd liever aan onze klanten,' is een vaker gehoorde opmerking. Maar niet meedoen zou onjuiste informatieverstrekking in de hand kunnen werken, en daarop zit niemand te wachten. 'De informatie uit deze media is voor cliënten zelden doorslaggevend, maar de gegevens worden vaak wel gebruikt ter bevestiging van een reeds genomen beslissing,' is de ervaring van Cees van der Wijst, manager marketing en communicatie van Kennedy van der Laan.

Toch worden met name de serieuze onderzoeken de laatste jaren zelfs als nuttig ervaren, omdat ze de transparantie van de markt bevorderen en dit uiteindelijk een impuls zal geven aan de kwaliteit van de dienstverlening door de advocatuur. 'Dit soort onderzoeken is geen wetenschap, maar het geschetste beeld is over het algemeen juist,' aldus een marketing manager van een groot randstedelijk kantoor. En trouwens, er is niks beters voorhanden.'

Men schroomt niet om de huidige informatie zonnodig te gebruiken bij pitches of beauty parades om de potentiële cliënt te imponeren. 'Globally the firm remains a first class player;

anyone who underestimates Clifford Chance does so at their peril,' is zo'n zin uit de *Legal 500* die Clifford zou kunnen aanwenden bij het werven van nieuwe cliënten. Ook binnen de muren van de genoemde kantoren wordt bij iedere belangrijke uitgave met argusogen gekeken naar de onderlinge ranking.

BEDRIJFSLEVEN KAN ZONDER

De balie gebruikt de gidsen ook wel voor referrals, met name voor minder bekende landen of voor rechtsgebieden waarmee het kantoor zelf weinig ervaring heeft. Of de directories ook van invloed zijn op de advocaatkeuze van het bedrijfsleven is twijfelachtig, alle beloftes van de uitgevers ten spijt. De grootste Nederlandse beursgenoteerde ondernemingen merkten allemaal op dat, als zij de directories überhaupt al kennen, deze niet van invloed zijn op hun keuze. Dit in schril contrast met de Angelsaksische wens om met de legal counsel te kunnen pronken.

'Wij hebben helemaal geen tijd om in die gidsen te kijken,' aldus het legal department van Shell. Bedrijven kiezen hun advocaat via hun eigen netwerk en wisselen over het algemeen pas als ze ontevreden zijn over de kwaliteit van de geleverde diensten in verhouding tot de prijs die daarvoor werd betaald. Een andere reden om eventueel te wisselen kan de komst van een nieuwe chief legal officer zijn, die liever uit zijn eigen netwerk put.

Vanwaar dan toch het commerciële succes van al die directories? Het antwoord hierop is mogelijk simpeler dan je zou denken. 'De meeste advocaten zijn ijdel en onzeker, ze zoeken hun bevestiging in het positieve oordeel van anderen,' merkt een medewerker op, 'de grote uitgevers weten dit en spelen hier handig op in.'

NOOT

1 Zie ook *Advocatenblad* nr. 16, pag. 681.

WEBSITES:

www.chambersandpartners.com
www.legalease.co.uk
www.mergermarket.com
www.martindale.com
www.globalcompetitionreview.com
www.whoswholegal.com
www.legalmediagroup.com
www.global.practicallaw.com
www.quotemedia.nl
www.ksu.nl
www.advocatie.nl
www.overfusies.nl