

Fluiten naar de centen

De betalingsmoraal van cliënten verslechtert en zal door bezuinigingen verder verslechteren, stellen advocaten. Hoe gaat de advocatuur om met wanbetalers?

Michel Knapen

Bij elke kantoorvergadering komt het weer ter sprake. Het lijkt bovendien elk jaar méér te worden, zegt Loek Eenens (In 't Veen Advocaten, Alphen aan den Rijn). Eerst ging het om enkele cliënten en kleine bedragen, nu gaat het om veel cliënten en grotere sommen. Die niet worden betaald, welteverstaan.

'We krijgen zeker twee, drie keer per week een brief van een curator, bewindvoerder, gemeentelijke schuldhulpverlening of kredietbank dat een cliënt bij hen in behandeling is. Dan weet je hoe laat het is,' zegt Eenens. Vroeger waren deze briefjes een uitzondering, nu is het regel. In Eenens' kantoor is dat misschien niet eens verwonderlijk. Zijn kantoor doet veel toevoegingen. De cliënten hebben het toch al niet breed. 'Vaak komen ze met financiële problemen, maar dan begeef je jezelf ook in de gevarenzone.'

De incassoproblematiek wordt in de advocatuur breed gevoeld. Overal in het land, bij de kleine en grote kantoren, blijven facturen onbetaald. De economische crisis sijpelt zo ook de advocatuur binnen. 'Met als gevolg: een steeds lager uurtarief,' redeneert Pieter Dietz de Loos, advocaat en eigenaar van Cardec, een bureau dat een databank met wanbetalers beheert.

Het kon onder staatssecretaris van Veiligheid en Justitie Fred Teeven (VVD) niet uitblijven, meent Eenens. De verhoging van de eigen bijdrage en van de griffierechten en per 1 oktober de nieuwe regel dat de proceskostenveroordeling in mindering wordt gebracht op het bedrag van de eigen bijdrage. 'Daardoor wordt nog meer incassorisico richting de advocaat geschoven.'

Afboeken

Ook Jacques Bonnier (Bonnier Advocaten, Wijchen) wijst naar de staatssecretaris. 'Hij heeft geen idee dat mensen in de shit kun-

Advocaat Dietz de Loos:
'Met een deurwaarder weet de cliënt dat het menens is.'



Foto: Luuk van der Lee / HH

nen raken en dan een advocaat nodig hebben. Hij wil alleen zijn huishoudboekje rondkrijgen.' Bonnier, die ook veel toevoegingen doet: 'Dat onze cliënten problemen met hun facturen hebben is van alle tijden, maar de laatste tijd zien we een gestage groei van wanbetalers. Bij de ene cliënt laten we het er maar bij zitten, bij de andere stappen we naar de rechter, bij een derde spreken we een betalingsregeling af. Onlangs een mevrouw, die stelde voor vijf euro per maand te betalen op een totaal van zeshonderd euro. Dat kost ons veel administratie maar we doen het toch. We laten ook veel bedragen zitten, dat kost al snel vijf- tot tienduizend euro per jaar. Als we alleen toevoegingszaken zouden doen, waren we als kantoor allang zijn omgevallen.'

Bij Ivo van Rooij (Van Rooij & Pijnacker Advocaten, Tilburg) is het niet veel anders. Niet alleen als hij als incasso-advocaat optreedt voor cliënten, maar ook met zijn eigen cliënten merkt hij dat: de betalingsmoraal achteruit kachelt. 'Toevoegingscliënten zijn tegenwoordig geen pretje. Steeds maak je de afweging: een zaak dan maar niet aannemen? Of eventueel hal-

verwege de werkzaamheden opschorten omdat voorschotten niet worden betaald? Als je de eigen bijdrage van 350 euro niet meer kunt innen, ben je circa eenderde van het bedrag kwijt dat je aan een zaak zou overhouden. Er zijn zaken waarvan we al direct weten: dat wordt afboeken. En het komt steeds vaker voor dat we het er maar bij laten zitten. Bij kleine bedragen schakel je geen gerechtsdeurwaarder in.'

Daarmee lijkt het dat advocaten steeds meer klem komen te zitten. 'We hebben ooit geprobeerd om cliënten pas te helpen nadat ze het griffierecht en de door ons ingeschatte eigen bijdrage hadden betaald,' herinnert Loek Eenens zich. 'Maar soms hebben ze dat geld niet en moeten ze wel acuut worden geholpen. Dan kunnen we fluiten naar onze centen.' Hij schat dat de bedragen die zijn kantoor de afgelopen jaren heeft moeten afschrijven gelijk staan aan 'enige personenauto's'.

Wel heeft zijn kantoor het debiteurenbeleid aangepast. Grotere bedragen worden minder snel afgeschreven en er wordt nu eerder gebruikgemaakt van een gerechtsdeurwaarder. Maar soms is er weinig keus. 'We hadden vorig jaar een vor-

dering van twaalf mille op een cliënt. Zijn bewindvoerder vroeg ons of we akkoord konden gaan met 0,43 procent van dat bedrag – een paar tientjes dus. Dat deden we niet. Later hoorden we dat het wel een heel zielig geval was. Dan laat je het maar weer zitten.’

Als zelf innen niet lukt en afschrijven een slecht gevoel geeft, dan kan de vordering altijd nog worden verkocht. Dat gebeurt steeds vaker, zegt Rob de Haan, oprichter van verkoopjevordering.nl. In augustus, september en oktober van 2012 stelde zijn bedrijf 45 keer een akte van cessie voor een advocaat op, in dezelfde maanden van 2013 was dat gestegen tot 64. De helft daarvan zijn zakelijke klanten, de andere helft particulieren. Gemiddeld gaat het om 1.200 euro. De Haan: ‘Facturen die snel worden overgedragen zijn beter te innen zijn dan oudere facturen. Als mailtjes over een factuur verloren zijn geraakt, gaat de incasseerbaarheid van een vordering snel achteruit. Opmerkelijk genoeg zitten advocaten die voor hun cliënten een incassoprocedure voeren er bovenop, maar hun eigen facturen laten ze wat versloffen.’

Incasso-advocaat Ivo van Rooij herkent dat. Het lukt hem goed om openstaande facturen van klanten van zijn cliënten te innen, maar zijn eigen wanbetalers worden soepeler aangepakt. ‘Als we een incassotraject ingaan in opdracht van een klant, zijn we heel strikt. Betreft het grote bedragen, dan schromen we niet om het faillissement van de wanbetaler aan te vragen om hem zo te dwingen tot betaling. Bij onze eigen klanten gaan we minder ver, omdat we de klantrelatie belangrijk vinden. Bovendien kunnen we niet zomaar overgaan tot beslaglegging of een faillissementsaanvraag van een wanbetalende cliënt. Dat moet eerst door de deken worden getoetst.’

Het grote voordeel van het ‘verkopen’ van vorderingen is volgens De Haan dat het advocatenkantoor snel een deel van het geld krijgt en verder geen partij in de incassoprocedure meer is. ‘Op kantoor ben je er vanaf. Dat geeft rust.’

Pieter Dietz de Loos kent nóg een manier om wanbetalers te dwingen over de brug te komen: dreigen met een Cardec-registratie. Enkele jaren geleden richtte hij Cardec op, een bureau dat de kredietwaar-

Wanbetalende advocaten

Cliënten betalen steeds moeizamer, maar advocaten zelf? Ook die zitten in de portefeuille van verkoopjevordering.nl. In 2013 nam het bedrijf van zes advocatenkantoren een vordering over die ze hadden op een andere advocaat. Rob de Haan: ‘Een advocaat neemt een opdracht aan maar mist expertise op een bepaald gebied, en die huurt dan een collega in. Maar voor die diensten betalen gebeurt niet altijd even soepel. In de helft van de gevallen hebben we een vonnis moeten halen.’ Het gaat doorgaans om rekeningen van zo’n 6.000 euro. ‘Ik ken die advocaat al zo lang, zeggen ze dan om aan te geven dat ze zelf niet tot het uiterste willen gaan. Of: hiervoor wil ik niet naar de deken.’

digheid van cliënten bijhoudt. Wie een abonnement op Cardec neemt (350 euro per jaar), kan vervolgens voor ongeveer 1 euro per keer de databank raadplegen. En wie zelf een wanbetaler in het Cardec-register zet, krijgt 1 euro van Dietz de Loos terug. Wat hem betreft stelt de Nederlandse Orde van Advocaten een abonnement op Cardec verplicht voor alle kantoren. ‘Zo kun je, in het kader van het rechtsbelang en maatschappelijk verantwoord ondernemen, laten zien dat de advocatuur de zaken financieel op orde heeft. Nu betaalt de betalende cliënt een opslag voor de wanbetaler.’

Het verbaast hem dat advocatenkantoren zo slecht hun cliënten vooraf screenen of ze het honorarium wel kunnen betalen. ‘Ze voeren een slecht credit management’, zegt Dietz de Loos. ‘Kantoren moeten veel korter op de bal spelen. Ik ken een kantoor dat jaarlijks twintig procent afschrijft. Om de vijf jaar werkt dat kantoor voor niks.’ Maar ook Dietz de Loos zelf heeft met zijn kantoor De Loos & Schrijver (Wassenaar) te maken met wanbetalers. ‘Ik kom net terug van een gesprek met de deurwaarder. Bij één cliënt staat 70 euro open, bij een andere 800. Die cliënten waren gecheckt, maar het kan soms verkeren. Ik had een cliënt die in een Ferrari reed, maar nu in de schuld-

sanering zit. Desondanks zijn mijn eigen afschrijvingen met een Cardec-check en een Cardec-dreiging fors omlaag gegaan.’ Hij verkiest het deurwaarderstraject boven een eigen dagvaardingsprocedure omdat dat voor de klant extra druk op de ketel zet. ‘Met een deurwaarder weet de cliënt dat het menens is.’

Vel over de oren

Dat is voor vooral de sociale advocatuur vaak een brug te ver. Jacques Bonnier: ‘Veel cliënten weten precies welk kantoor soepel is en bij welk kantoor je de eigen bijdrage, of een deel ervan wel moet betalen. Ze vertrouwen erop dat veel sociaal advocaten hen niet het vel over de oren zullen halen. Veel vel zit er overigens niet.’

Voor Loek Eenens heeft dit verhaal niet alleen een financiële kant. ‘Als cliënten ons niet meer kunnen betalen, gaan ze zelf hun zaak bepleiten door bijvoorbeeld internet te raadplegen. Maar ze verliezen het altijd van hun werkgever, verhuurder of uitkeringsinstantie. Feitelijk kunnen mensen hun recht niet meer halen. De Orde zou zich in deze kwestie harder en principiëler moeten opstellen.’

Ook het commerciële belang moet niet worden onderschat, vindt Eenens. ‘We kunnen wel tegen een cliënt tijdens het eerste telefonisch gesprek zeggen: ‘Als je hier langskomt, dan moet je direct je eigen bijdrage pinnen.’ Maar een andere advocaat, naar wie die cliënt ook heeft gebeld, vraagt dat misschien niet. Dan ben je die cliënt dus kwijt. En wat doe je als je met een cliënt halverwege een zaak bent en je merkt dat hij waarschijnlijk niet zal betalen? Je kunt dan de zaak stopzetten en hem adviseren een andere te zoeken. Maar dan ben je je geld zeker kwijt. Doorgaan kan betekenen dat je er alsnog iets aan overhoudt óf een nog groter verlies lijdt. Dergelijke dilemma’s kenden we vroeger minder.’

Dus tellen advocaten steeds vaker hun knopen. ‘Veel kantoren snijden in hun personeel of drukken op een andere manier de kosten,’ weet Jacques Bonnier uit zijn omgeving. ‘Bij ons hoeft dat nog net niet, ik neem wel genoeg met een lager inkomen. Onze cliënten moeten worden geholpen, maar ik wil ook niet uitkomen op een inkomen waarvan zij moeten leven.’ <<