

Foute facturen

Zonder morren betalen, is minder vanzelfsprekend. Wie twijfelt aan de nota, kan terecht bij juristen die zijn gespecialiseerd in het screenen van de advocatenfactuur. Wat gaat er volgens deze factuurcheckers mis?

Peter Louwerse



Ik zie binnen een uur of er lucht zit in een advocatenfactuur.’ Jurist en ondernemer Rob van Rooij baseert die bewering op jarenlange ervaring met het screenen van facturen van de balie.

Nog zo’n krasse uitspraak: ‘Advocatenwerk kan, als het offerteproces goed is ingericht, in het algemeen voor een kwart van de prijs die ervoor gevraagd wordt.’ Van Rooij onderbouwt die stelling met eigen onderzoek naar juridische werkprocessen tijdens zijn MBA-studie. Veel verkeerde advocaat hij, komen bij de verkeerde advocaat terecht. ‘Die heeft een zaak aangenomen die een collega efficiënter en dus goedkoper kan doen.’

Op advocatenfactuur.nl biedt Van Rooij het tegen betaling controleren van de advocatenfactuur aan als dienst. ‘Advocaten hebben nooit geleerd vanuit

de klant te denken,’ meent Van Rooij. ‘Ze gaan vaak direct op de inhoud zitten, denken niet altijd na of hun aanpak binnen het budget van de klant past. De advocaat kijkt pas naderhand naar de kosten, en matigt dan soms de factuur.’

Van Rooij gelooft niet dat deze advocaten de klant bewust belazeren. Binnen het systeem van uurtje-factuur is het immers logisch dat een advocaat die vier uur aan een cliënt heeft besteed en verder die dag niets omhanden heeft, nog een paar uur in die zaak steekt. Het geeft hem een goed gevoel: eindelijk eens de beste kwaliteit leveren. Hij staat er vervolgens niet bij stil dat hij de klant

opzadelt met de kater van een onverwacht hoge factuur.

Volgens Monique Doornik van UwJurist.nl is er soms nog iets anders aan de hand. En wel dat advocaten, maar bijvoorbeeld ook andere juristen en accountants, misbruik maken van hun overwicht op de cliënt. ‘Als ik naar de garage ga, weet ik meestal niet wat een reparatie kost, en dat geldt navenant voor de juridische consument,’ zegt Doornik. Kwade wil dus? ‘Dat durf ik niet te zeggen. Een voorbeeld: een echtpaar scheidt in pais en vree. De man krijgt van zijn advocaat een rekening van nog geen tienduizend euro. De vrouw moet aan haar advocaat dertigduizend euro betalen. Dan heb ik mijn twijfels. En als een advocaat een factuur van vijfduizend euro schrijft voor een zaak die drieduizend euro oplevert, werkt hij dan in het belang van de klant?’

Tijdens een haalbaarheidsonderzoek ziet Doomernik vaak vreemde dingen in de facturen die ze krijgt voorgeschied. Het meest schrijnend is de excessieve rekening. Ze maakte mee dat een advocaat, die een ontslagzaak aanvankelijk op vijf uurtjes begrootte, uiteindelijk uitkwam op een nota van twaalfduizend euro. Een flinke strop voor de cliënt die tijdens de procedure ook nog eens vijfduizend euro kwijtraakte van de vijftienduizend euro die de werkgever eerder al had aangeboden. Het inschakelen van de advocaat betekende dus uiteindelijk een verlies van zeventienduizend euro.

Rob van Rooij heeft op basis van gedragsregels en jurisprudentie in kaart gebracht wat de advocaat mag factureren. 'We hebben er een halfjaar aan gewerkt, het omvat 150 pagina's,' vertelt Van Rooij. Wat er precies in staat wil hij uit concurrentieoverwegingen niet vertellen, maar wie kijkt op advocatenfactuur.nl, krijgt wel een indicatie: is het uurtarief tussentijds verhoogd, zijn er van tevoren afspraken gemaakt over de kosten, heeft de advocaat werk gedaan waarvoor geen opdracht is gegeven, is de factuur gespecificeerd, zijn studiekosten, kantoorkosten en kosten voor intern overleg gedeclareerd, is het factuurbedrag in verhouding tot het financiële belang?

Juist dat laatste gaat het vaakst fout, zegt Van Rooij. Hij zag een advocatenfactuur van dertigduizend euro terwijl er niet meer dan twaalfduizend euro op het spel stond. Dat hoeft niet alleen de fout van de advocaat te zijn. Ook de klant heeft een onderzoeksplicht, benadrukt Van Rooij. 'Het probleem is echter dat de klant in de paniek van het conflict vaak niet vraagt wat een zaak kost. Hij gaat ervan uit dat de advocaat netjes declareert.'

Volgens de Gedragsregels moet de advocaat zijn cliënt erop wijzen hoeveel een zaak ongeveer gaat kosten. De reactie: 'Dat kan ik niet inschatten, want

dat hangt af van de tegenpartij,' snijdt volgens Van Rooij geen hout. 'Als een advocaat de-escalerend werkt, is de kans groter dat er een oplossing komt. Maar als je op uurtarief werkt, is je verdienmodel strijdig met oplossingsgericht werken.'

Een steen des aanstoots is ook de soms opgevoerde studietijd. Doomernik: 'Een arbeidsrechtjurist die studietijd opvoert voor het bestuderen van de nieuwe kantonrechtformule? Dat hoort bij je parate kennis.' Van Rooij:

Monique Doomernik:
'Een arbeidsrechtjurist die studietijd opvoert voor het bestuderen van de nieuwe kantonrechtformule?'

'Voor het bestuderen van het dossier kan studietijd rechtmatig zijn, maar niet voor de vakinhoudelijke studie.'

Bij Van Rooij betalen particuliere klanten voor een eerste *screening* van de factuur 125 euro en ondernemers 150 euro. Als er vervolgens aanknopingspunten zijn om de nota aan te vechten, kan de klant dat zelf doen, of door Van Rooij laten doen voor een vast bedrag van vijfhonderd euro. Hoe reageren advocaten?

'In eerste instantie zijn ze onaangenaam verrast,' vertelt Van Rooij. Hij probeert het ijs te breken door niet a priori de kant van de klant te kiezen. 'De klant vertelt vaak maar één kant van het verhaal. Soms blijkt uit een e-mail dat de advocaat wel degelijk gewaarschuwd heeft dat verder procederen meer kosten met zich meebrengt. Als de advocaat

netjes heeft gedeclareerd, bevestigen we dat aan de klant.' Hij noemt zich een soort mediator namens de klant. 'Wij voeren de argumenten aan, we noemen de arresten waarop we ons standpunt baseren. We vragen de advocaat om met een voorstel te komen, of we doen zelf een voorstel.'

Emotie

In de helft van de gevallen geeft de advocaat toe. 'Hij voelt zich gehoord. Hij is blij dat het conflict uit de emotie getrokken is, en dat hij te maken heeft met mensen met kennis van zaken.' Als de advocaat zijn rug recht houdt, volgt vaak een incassoprocedure: meestal een begrotingsprocedure bij de deken. Van Rooij probeert advocaten ervan te overtuigen om niet de formele weg te kiezen. 'Een procedure is vervelend en tijdrovend voor iedereen.'

Doomernik toetst globaal aan dezelfde criteria als Van Rooij en houdt ook de jurisprudentie bij. Als ze ontdekt dat er lucht in een factuur zit, gooit ze er eerst een telefoontje of een e-mail tegenaan. Vaak bindt de advocaat dan in, met een schikking als gevolg. 'Het is het gunstigst als de klant nog niet heeft betaald. Dan moet de advocaat in actie komen. Vaak bloedt een zaak dan dood.'

Een haalbaarheidsonderzoek kost bij Doomernik 100 tot 150 euro. Als er muziek in de zaak zit, rekent ze vervolgens, boven op een basistarief, een beloning die afhankelijk is van het resultaat. Of advocaten iets hebben opgestoken van haar weerwoord? 'Ik hoop het, maar ik weet het niet.'

Advocaten hoeven niet benauwd te zijn als hij contact opneemt, vindt Van Rooij. 'Of ze doen hun werk goed, en dan hebben ze niks te vrezen. Of ze maken fouten, en dan kunnen ze van ons leren. Wij hebben een checklist van dertig punten, gebaseerd op 150 pagina's jurisprudentie. Je kunt niet verwachten dat alle advocaten dat op hun netvlies hebben.'