

Betere planning van megazaken

Megazaken leggen een steeds groter beslag op de zittingscapaciteit van de gerechten. Een ‘eerlijke’ verdeling van megazaken over het land laat echter te wensen over. Om te voorkomen dat er A- en B-gerechten ontstaan en om de stroom aan megazaken beter in kaart te brengen, is het Landelijk Coördinatiecentrum Megazaken opgezet. Landelijk coördinator Patricia Kuster: ‘Dat is ook prettig voor de advocatuur.’

Michel Knapen

Clickfonds, de Dover-mensensmokkel, de vuurwerkkramp en Pieter Menten: het zijn allemaal strafzaken geweest die niet op een achternamiddag door de rechter konden worden behandeld. ‘Megazaken’ worden het genoemd – al bestond deze term nog niet in de jaren zeventig, toen oorlogsmisdadiger Menten zich voor de rechter moest verantwoorden.

Het zijn deze megazaken die een steeds groter beslag zijn gaan leggen op de zittingscapaciteit van de gerechten. Zó groot, dat het systeem begint te schuren. Tijd voor actie, vond de Raad voor de Rechtspraak, en zo ontstond op 1 november het Landelijk Coördinatiecentrum Megazaken. Het vierkoppige bureau is ondergebracht bij de Rechtbank Rotterdam. De eerste landelijke coördinator is mr. Patricia Kuster, tevens strafrechter te Amsterdam.

Niemand weet hoeveel megazaken – volgens de officiële definitie zijn dat ‘strafrechtelijke dossiers die dertig of meer zittingsuren meervoudige Kamer vergen’ – er de afgelopen jaren zijn gevoerd. Niet altijd is even nauwkeurig bijgehouden hoeveel uur aan een zaak werd besteed. Wel wordt in diverse onderzoeksnotities een hele waslijst aan problemen rond megazaken opgesomd. Zo beschikt de zittende magistratuur niet over een landelijk overzicht van lopende megastrafzaken, dit terwijl het OM dat wel heeft. Verder maakt de bekostigingssystematiek – gerechten worden afgerekend op het aantal vonnissen – het niet aantrekkelijk grote megazaken te doen, want ze leveren weinig inkomsten op. Dat betekent dat de grotere rechtbanken, die vaker megazaken behandelen, relatief te weinig betaald krijgen voor hun inspanningen. Overigens worden in de toekomst megazaken betaald naar rato van het aantal uren, zodat ‘megarechters’ moeten gaan tijdschrijven.

Ook worden de ervaringen die deze megarechters hebben opgedaan – zowel juridisch-inhoudelijke als ervaringen op het gebied van organisatie en management – binnen de zittende magistratuur onvoldoende uitgewisseld en gebundeld. Tot slot wordt het als ‘onwenselijk’ ervaren dat het OM de regie en het initiatief bij de behandeling van megazaken heeft.

VERSTOREND

Met het Landelijk Coördinatiecentrum Megazaken (LCM) moet dat allemaal anders. Het LCM heeft als belangrijkste taak om in al die losse eindjes enige lijn te brengen. Kuster: ‘Het LCM laat zien dat de rechterlijke organisatie aan het veranderen is. We kijken nu over de grenzen van de arrondissementen heen. Gerechten gaan meer rekening met elkaar houden. Dat is ook prettiger voor advocaten: zij kunnen meer eenheid verwachten in de wijze waar-

Luxurious hair

De maand november – waarin volgens de overlevering onevenredig veel sterfgevallen binnen mijn familie moesten worden genoteerd en die ik daarom altijd enigszins weggedoken tracht door te komen – leent zich goed voor een gesprek over marketing door advocaten. Andere beroepsgenoten hebben mogelijk een andere associatie en denken bij marketing onwillekeurig aan de lente. Wat hier van zij, kortgeleden bevond ik mij – in een provinciale setting en aan de borreltafel – onder enige collega’s en kwam men te spreken over marketing, in het bijzonder de succesvolle marketing door ‘anderen’.

Mijn bijdrage aan het debat bestond uit een van-horen-zeggen uitspraak over een cursus waarin de docent, na enig socratisch vragen naar het geheim van ‘verkopen’ waarop niet het goede antwoord kwam, de aanwezigen toeriep: ‘Bent u wel geïnteresseerd in mensen?’ En ik vertelde hoezeer ik dat nog altijd een ontluisterende afknapper vind. De *techniek* van verkopen moest toch – sterker, indien iets waard, kón alleen toch – juist hierin bestaan goederen en diensten aan de man te brengen zonder belangstelling voor de afnemers.

Mijn opvatting geldt alleen nog bij advertentiecolportage en verkoop via callcenters; voor andere verkoop moet je houden van je klanten of je raakt niets aan ze kwijt, zo vonnisten mijn gesprekspartners. Daarop verviel ik in gepeins.

Bij succesvolle marketing door advocaten denk ik aan een grote vent (in de provinciale setting nog altijd een vent) die na het eerste bezoek als *business-partner* aan de *business-lounge* van de lokale betaald-voetbalclub, niet met onzekere tred en de omslagen vol pinda’s en nagegrijsd door de business-misjopoche naar de auto terugloopt, maar monter wegstapt van de vrienden die hij maakte, met een handvol visitekaartjes en twee afspraken voor nadere kennismaking.

Het heeft iets met houding te maken. Maar ook uiterlijk kan doorslaggevend zijn. Ik weet nog hoe op een kantoor in Amsterdam eens een stel yankees ernstig toegesproken werd door de knapste koppen die het kantoor telde en halverwege een geeuw plotseling in blijde herkenning door de glasruit van de zaal staarde, toen een hunner uitriep: ‘Now, that’s a lawyer’. Het betrof mr. L.P. van den Blink die langs liep, 1 meter 90, als altijd in een kennelijk duur en te Londen aangeschaft blauw maatpak en als altijd met een feilloos gekamde zilvergrijze *chevelure*, het *luxurious hair* zonder welk je naar verluidt nooit in de Amerikaanse Senaat wordt gekozen en dat in de juridische arena autonoom de bewondering van Amerikanen gaande maakt.

Van den Blink had trouwens meer pijlen op zijn boog. Ik heb hem een – uiteraard Amerikaanse – relatie telefonisch horen geruststellen dat dankzij zijn persoonlijke vriendschap met de president te Rotterdam een hinderlijk beslag aldaar in kort geding zeker zou worden opgeheven (‘als maar even een bankgarantie werd gesteld’) en dat een ferme brief van zijn hand daarom waarschijnlijk zou volstaan. Zou L.P. het ook in auto’s goed hebben gedaan?

Met veel anderen geloof ik dat een goede verkoper alles kan verkopen en dat het meest winstgevend altijd is de verkoop van jezelf, omdat de kosten van aanschaf dan al in het verleden zijn genomen. Maar wat kun je met dat inzicht? Een assurantietussenpersoon voorzien van een mooie kop – maar geen hoofd voor administratieve verplichtingen – een goede dictie en volkomen afwezigheid van twijfel aan het eigen gelijk, heb ik ooit voorgehouden dat hij goed geld kon verdienen als profeet en dat was hij met mij eens, maar hij heeft zich niettemin gestort op het bestrijden van misstanden en bleef arm gelijk hij als tussenpersoon was.

➤ Uiteindelijk ben ik maar naar huis gegaan met onzekere tred, en de omslagen vol pinda’s.



op zaken worden aangepakt en behandeld.’

Vooraf bij megazaken is dat van belang. Het technische criterium (dertig uur zitting) is immers niet het enige wat een megazaak onderscheidt van een ‘gewone’ strafzaak. ‘De aanlooptijden verschillen ook. Doorgaans kent een megazaak een langdurig vooronderzoek en hebben rechters een lange voorbereidingstijd nodig. Soms is een bepaalde expertise vereist, soms wordt een reserve rechter achter de hand gehouden. Dit alles kan verstorend werken op de normale gang van zaken. Megazaken leiden ook tot afstemmingen met het OM en de advocatuur over de planning van zittingen. Advocaten wordt dan bijvoorbeeld gevraagd hoeveel tijd ze nodig denken te hebben voor hun preliminaire verweren. Je moet er immers voor zorgen dat advocaten gedurende het hele proces, dus voor een groot aantal dagen echt beschikbaar zijn.’

Nu is niet altijd vanaf het begin duidelijk of een zaak wel zal uitgroeien tot een megazaak. ‘Dat kan gaandeweg zo worden ervaren. Iets kan klein beginnen en uitgroeien tot iets groots maar een aanvankelijk grote zaak kan ook tijdens het onderzoek tegenvallen. Wat het uiteindelijk wordt, is lastig in beeld te brengen. Toch is dat van groot belang om de planning bij de gerechten niet in gevaar te brengen. Daarom is overleg met het OM zo belangrijk.’ Om die reden krijgt ook het OM een landelijk coördinator. Kuster gaat met hem afstemmen of zijn schattingen wel reëel zijn.

Een belangrijke doelstelling van het LCM is om megazaken ‘eerlijker’ over het land te verdelen. De randstedelijke gerechten krijgen er relatief veel, de perifere en kleinere gerechten relatief weinig. Zo zou er een tweedeling in de gerechten kunnen ontstaan. De A-rechtbanken zijn de wat grotere gerechten die veel interessante megazaken doen, meer ervaring kunnen opbouwen, veel media-aandacht vangen en zodoende aantrekkelijker worden voor bepaalde medewerkers, terwijl de B-rechtbanken een beetje achterop raken. ‘Kleinere rechtbanken zoals Assen en Dordrecht willen ook wel eens een megazaak doen’, zegt Kuster, die zelf rechter was in de Clickfondszaak.

RELATIEVE COMPETENTIE

Op dit moment wordt ongeveer tien procent van de zittingscapaciteit van de Nederlandse gerechten besteed aan megazaken. Met de gerechten worden convenanten afgesloten waarin is bepaald dat de grote gerechten maximaal vijftien procent van hun MK-zittingscapaciteit beschikbaar stellen voor megazaken, en de kleinere minimaal zeven procent. ‘Het kan dus zijn dat een gerecht al in de



Patricia Kuster: ‘Omdat gerechten meer rekening met elkaar zullen houden, kunnen advocaten meer eenheid verwachten in de behandeling van de zaken’

eerste maanden van het jaar door die capaciteit heen is’, zegt Kuster. ‘Het is zelfs mogelijk dat een klein gerecht met één megazaak al zijn capaciteit heeft benut.’

Wordt er vervolgens toch nog een zaak aangebracht, dan bekijkt het LCM of de verdachten elders kunnen worden berecht. Nu staan de regels van de relatieve competentie daarbij nog in de weg maar met een wijziging van een algemene maatregel van bestuur op grond van de Wet op de rechterlijke organisatie moet dat probleem zijn opgelost. Daarin worden de rechtbanken en hoven aangewezen als elkaars nevenzittingsplaats. Naar verwachting gaat dat op 1 januari 2004 in.

De plaats waarnaar een zaak wordt verwezen, verloopt via een zogeheten trechtermodel. Er wordt bekeken of er sprake is van een regionale binding, die ook emotioneel van aard kan zijn: het zogenoemde vuurwerk criterium. Kuster: ‘De vuurwerkkramp was zo verbonden met Enschede, dus met het arrondissement Almelo, dat deze nooit in Roermond had kunnen worden berecht.’ Is er geen regionale binding, dan komt de megazaak in aanmerking voor verdeling. Eerst wordt gekeken of er voor deze zaak bijzondere expertise is vereist, en welke rechtbank deze kennis in huis heeft. Vervolgens wordt gekeken of deze rechtbanken zelf wel over voldoende (over)capaciteit beschikken. Tot

slot kan het LCM bij de president van een rechtbank een verzoek indienen of een bepaalde rechter tijdelijk elders kan worden ingezet, omdat deze over een bijzondere expertise beschikt. Iedere rechter is immers bij alle andere gerechten rechterplaatsvervanger. Kuster: ‘Als we dit model volgen, sluit ik geen enkel gerecht uit dat een bepaalde megazaak kan behandelen.’

REISTIJDEN

Hoewel Kuster van mening is dat de werkzaamheden van het LCM uiteindelijk ook gunstig zullen uitpakken voor de advocatuur, kan ze zich ook indenken dat advocaten opzien tegen deze ontwikkeling. ‘Cliënten worden misschien in een ander gerecht berecht, er zijn mogelijk langere reistijden en advocaten krijgen te maken met rechters die ze niet kennen. Aan de andere kant is het prettiger dat een zaak niet in het eigen gerecht op de plank blijft liggen maar – desnoods elders – wordt behandeld. Tenzij een advocaat uit strategisch oogpunt er belang bij heeft dat de zaak niet wordt behandeld en het dossier een keer achter een kast belandt. Maar dat kan ik me niet goed voorstellen. Met dit LCM komen we dicht bij een belangrijke norm: het recht op berechting binnen redelijke termijn.’