

P.J. van Koppen & M. Malsch (1992) Hoe de verliezer wint: Executie van civiele vonnissen. *Nederlands Juristenblad*, 67, 1100-1104

# Hoe de verliezer wint

*Executie van civiele vonnissen*

**Uit onderzoek naar het verloop van civiele procedures bleek tot nu toe dat rechtspersonen (bedrijven) het er als partij beter vanaf brengen dan natuurlijke personen en dat eisers aanzienlijk succesvoller zijn dan gedaagden. Als de fase van de afwikkeling van het vonnis in het onderzoek wordt betrokken, ontstaat echter een geheel ander beeld: bedrijven verliezen en gedaagden voldoen slechts in een klein deel van de gevallen aan een voor de eiser gunstig vonnis.\***

In een civiel geschil staan twee gelijkwaardige partijen tegenover elkaar, zo leert de doctrine. De rechtssociologie leert wat anders. Zo zijn er partijen die een zekere routine hebben opgebouwd in het procederen – in de literatuur gemeenlijk aangeduid met *repeat players* – en degenen die dat niet hebben – de *one-shotters*.<sup>1</sup> Als een repeat player voor de rechtbank komt te staan tegenover een one-shotter, wint de repeat player relatief vaak.<sup>2</sup> Logisch, zou men kunnen zeggen, want repeat players zijn vaak bedrijven die het klappen van de zweep kennen, een betere advocaat kunnen betalen en, misschien het belangrijkste, zich kunnen veroorloven alleen te procederen in zaken waarin de kans op succes groot is. Uit rechtssociologisch onderzoek blijkt ook dat eisers vaker winnen dan gedaagden.<sup>3</sup> Ook dat lijkt logisch.

Een verstandige eiser geeft meestal alleen geld uit aan een procedure die een redelijke kans op succes lijkt op te leveren; bij een zwakke zaak zal men liever schikken of het erbij laten zitten.<sup>4</sup>

Beide onderzoeksresultaten mogen dan voor de hand liggen, geheel zonder problemen zijn zij niet. Het onderzoek waarin vastgesteld werd dat repeat players en eisers relatief vaak winnen, beperkte zich altijd tot de civiele procedure zelf: men keek wie de partijen waren, wat de vordering was en onderzocht wie won en wie verloor. Als in het onderzoek de fase voorafgaand aan de gerechtelijke procedure – de onderhandelingen – en de fase volgend op het vonnis – de executie – worden betrokken, ontstaat een geheel ander beeld. Vidmar<sup>5</sup> onderzocht de onderhandelingsfase en vond dat de winst van

\* Wij danken het Wetenschappelijk Onderzoek- en Documentatiecentrum van het Ministerie van Justitie, met name Petrus C. van Duyne and Els Barends, voor het leveren van basisgegevens voor dit onderzoek en notaris mr R.A. Westen, van Batenburg, Westen & Koger te Beverwijk, voor de hulp bij de uitvoering van het onderzoek. Dit onderzoek werd gesteund door de gastvrijheid, verleend door het Netherlands Institute for Advanced Study in the Humanities and Social Sciences (NIAS) in Wassenaar aan Van Koppen. Een onderzoekstechnische versie van dit artikel verscheen in de *Law and Society Review*, 1991, vol. 25, p. 803 e.v. onder de titel 'Defendants and one-shotters win after all: Compliance with court decisions in civil cases.' Permission granted by the Law and Society Association.

1. K. Schuyt, K. Groenendijk & B. Sloot

(1976) *De weg naar het recht*. Deventer: Kluwer; M. Galanter (1974) Why the 'haves' come out ahead: Speculation on the limits of legal change. 9 *Law and Society Review* 95.  
2. Galanter, *op. cit.*, noot 1; K. Hildebrandt, B. McNeely & P.P. Mercer (1982) The Windsor Small Claims Court: An empirical study of plaintiffs and their attitudes. 2 *The Windsor Yearbook of Access to Justice* 87; A. Sarat (1976) Alternatives in dispute processing: Litigation in a small claims court. 10 *Law and Society Review* 339.

3. Hildebrandt, McNeely and Mercer, *op. cit.* noot 2; Sarat, *op. cit.* noot 2; B. Yngvesson & P. Hennessey (1975) Small claims, complex disputes: A review of the small claims literature. 9 *Law and Society Review* 219; J. Ruhka & S. Weller (1978) *Small claims courts: A national examination*. Williamsburg, VA: National Center for State Courts; C.A. McEwen

& R.J. Maiman (1981) Small claims mediation in Maine: An empirical assessment. 33 *Maine Law Review* 237; C.A. McEwen & R.J. Maiman (1986) The relative significance of disputing forum and dispute characteristics for outcome and compliance. 20 *Law and Society Review* 439.

4. P.J. van Koppen (1990) Risktaking in civil law negotiations. 14 *Law and Human Behavior* 151.

5. N. Vidmar (1984) The small claims court: A reconceptualization of disputes and an empirical investigation. 18 *Law and Society Review* 515; N. Vidmar (1987) Assessing the effects of case characteristics and settlement forum on dispute outcomes and compliance. 21 *Law and Society Review* 155. Zie echter discussie met McEwen & Maiman, 1986, *op. cit.* noot 3.

eisers gedeeltelijk gebaseerd is op optisch bedrog. In veel zaken wordt weliswaar de vordering van de eiser voor een deel toegewezen, maar dat is juist vaak het bedrag waarvan de gedaagde in voorgaande onderhandelingen al toefaf dat hij dat verschuldigd was. Een voorbeeld kan dat duidelijk maken. Als de eiser f 10 000 vordert en de gedaagde heeft zich in een eerder stadium al bereid verklaard de helft van dat bedrag – f 5000 – te betalen omdat hij dat deel van de vordering erkent, werd in het traditionele onderzoek het toewijzen van de vordering tot een bedrag van f 5000 door de rechtbank gescoord als een gedeeltelijke overwinning van de eiser; in feite is dan echter de gedaagde in het gelijk gesteld.

In dit artikel richten wij ons op een latere fase van het geschil, die waarin het vonnis van de rechtbank uitgevoerd moet worden. Het voordeel dat repeat players en eisers tijdens de procedure hebben, behoeft niet noodzakelijkerwijs ook bij de afwikkeling van een vonnis te bestaan. Er kunnen zich immers veel problemen voordoen die executie van het vonnis bemoeilijken.

### Methode van onderzoek

Wij konden beschikken over een gegevensbestand, verzameld door het WODC, waarin alle in 1986 gewezen eindvonnissen van de rechtbanken Rotterdam, Den Haag en Breda, op een groot aantal kenmerken waren gescoord. Het betrof, met uitzondering van vonnissen in familiezaken en in kort geding, alle 4131 in dat jaar gewezen eindvonnissen; derhalve inclusief zaken in tweede aanleg. In 3013 zaken was de vordering van de eiser geheel of gedeeltelijk toegewezen. Eind 1989 namen wij contact op met de in die zaken betrokken advocaten, voorzover wij die konden bereiken. Wij zonden hen een korte vragenlijst met vragen over een eventueel conservatoir beslag en over wat in elke zaak gebeurd was na het vonnis: hoger beroep, executoir beslag, onderhandelingen en betalingen door de gedaagde. Wij vulden die gegevens in elke zaak aan met gegevens uit het WODC-bestand, zoals kenmerken van de partijen (repeat player/one-shotter), de omvang van de vordering en de beslissing van de rechtbank.

Uiteindelijk ontvingen wij de gevraagde gegevens van 930 zaken (de respons is dus 31%). Wij controleerden of deze steekproef op relevante variabelen representatief was voor alle in het bestand van het WODC opgenomen zaken waarin de vordering geheel of gedeeltelijk was toegewezen. Dat bleek het

*Peter van Koppen is werkzaam bij het Nederlandse Studiecentrum voor criminaliteit en rechtshandhaving te Leiden.*



geval, met één uitzondering: verstekzaken waren in de steekproef ondervertegenwoordigd. Dat kwam uiteraard omdat wij in die zaken voor de gedaagde geen advocaat konden benaderen.

### Overzicht

In 90 procent van de zaken bestond de vordering geheel uit een geldbedrag.<sup>6</sup> In 43 procent van de door ons onderzochte zaken had de eiser drie jaar na het vonnis het gehele toegewezen bedrag ontvangen (zie tabel 1). Gemiddeld moest in die zaken na het vonnis nog 208 dagen gewacht worden op de algehele betaling. In 35 procent van de zaken had de eiser na drie jaar nog niets ontvangen. In 22 procent van de zaken was na drie jaar slechts een deel van de toegewezen vordering betaald; gemiddeld 45 procent van dat bedrag.<sup>7</sup>

Natuurlijk speelt hierbij ook mee dat in een deel van de zaken – 13 procent – de verliezende gedaagde in appel ging. De hieronder besproken statistische analyses werden zowel met als zonder de hoger beroep zaken uitgevoerd. De geringe verschillen tussen die twee analyses hebben geen invloed op de getrokken conclusies, zodat de hoger beroep zaken niet apart worden behandeld.

Slechts een gering deel van de gedaagden betaalt na een voor hem ongunstig vonnis zonder problemen: 18 procent binnen drie maanden; 29 procent binnen een jaar; en na drie jaar nog

Tabel 1: Verband tussen betaling door gedaagde en ondernomen actie door eiser. (Weergegeven zijn percentages; tussen haakjes aantallen).

#### Actie ondernomen door eiser

Actie ondernomen door gedaagde	Beslag gelegd*			Zowel beslag gelegd als onderhandeld	Totaal
	Niets	Onderhandeld			
Niets betaald	45	25	26	21	35 (326)
Gedeeltelijk betaald	8	32	35	49	22 (205)
Geheel betaald	47	44	39	30	43 (399)
<b>Totaal</b>	<b>100</b> (473)	<b>100</b> (149)	<b>100</b> (214)	<b>100</b> (94)	<b>100</b> (930)

\* Exclusief conservatoir beslag. In 25 procent van de zaken werd conservatoir beslag gelegd.



Marijke Malsch is werkzaam bij het Landelijk Consumenten/Patiënten Platform te Utrecht.

Het succes dat repeat players hebben, blijkt dan aanzienlijk genuanceerder te liggen dan tot nu toe werd verondersteld. Als een repeat player eiser is, behoudt hij in de executiefase het succes dat hij tijdens de procedure had. Individuele eisers ontvangen daarentegen relatief vaak weinig tot niets van de toegewezen vordering.<sup>8</sup> Repeat players die gedaagde zijn, hebben echter na drie jaar aanzienlijk meer betaald dan individuele gedaagden.<sup>9</sup> Een mogelijke verklaring hiervoor is dat repeat players die eiser zijn, kennelijk meer over middelen, met name financiële, beschikken om een gedaagde tot betaling te bewegen. Als zij echter gedaagde zijn, maken dezelfde financiële middelen het voor de tegenpartij eenvoudiger de toegewezen vordering te incasseren; gedaagde repeat players zijn eenvoudigweg vaker dan individuele gedaagden in staat om te voldoen aan het vonnis. Vermoedelijk speelt daarnaast een rol dat bedrijven veelal meer dan individuele gedaagden met slecht betalingsgedrag een goede naam kunnen verliezen.

slechts 43 procent. Toch ondernam de meerderheid van de eisers – 51 procent van alle zaken – geen bijzondere actie om zijn geld binnen te halen. Slechts 26 procent van alle eisers legde executoir beslag, maar dat leverde gemiddeld slechts 54 procent van het toegewezen bedrag op. In een groter deel van de zaken, 33 procent, werd na het vonnis (opnieuw) onderhandeld, soms in combinatie met executiemaatregelen. In de helft van de zaken waarin werd onderhandeld, besloot men tot betaling in termijnen; in een derde van die zaken kwam men zelfs tot een lager schikkingsbedrag dan het vonnis.

### De 'winnende' one-shotter

In het meest voorkomende civiele geding staat een repeat player als eiser tegenover een one-shotter als gedaagde. Als bedrijven en de overheid beschouwd worden als repeat players en individuen als one-shotters – het materiaal van het WODC liet geen verfijnder indeling toe – dan ontstaat het beeld dat weergegeven is in tabel 2.

Tabel 2 Verschil in succes na het vonnis tussen repeat players (bedrijven, overheid) en one-shotter (individuen). Weergegeven zijn percentages; tussen haakjes aantallen. Door afronding tellen niet alle percentages op tot precies 100.

	Niets betaald	Gedeeltelijk betaald	Geheel betaald	Totaal
<i>Soort eiser</i>				
Individu	40	16	43	100 (244)
Bedrijf	34	26	39	100 (468)
Overheid	41	–	59	100 (29)
<i>Soort gedaagde</i>				
Individu	37	27	36	100 (485)
Bedrijf	36	13	51	100 (246)
Overheid	9	9	82	100 (11)

### De winnende gedaagde

Het onderzoek laat zien dat een gunstig vonnis voor de eiser allerminst betekent dat hij het geschil uiteindelijk gewonnen heeft. Drie jaar na het vonnis had 57 procent van de eisers nog niet het gehele toegewezen bedrag binnen. De meeste van die eisers hebben het dan ook opgegeven, want in driekwart van die zaken was, ondanks het uitblijven van betaling, het dossier door de advocaat gesloten.

In veel zaken blijft betaling dus uit. Als wel de toegewezen vordering of een deel daarvan is ontvangen, ging dat vaak met grote problemen gepaard. Men zou toch verwachten dat eisers, geadviseerd door hun advocaat, alleen dan gaan procederen als zij niet alleen vermoeden een sterke zaak te hebben, maar ook de kans redelijk groot achten dat een gunstig von-

6. De overige 10 procent betrof zaken waarin gevorderd werd dat de gedaagde een prestatie zou verrichten of iets moest nalaten, in veel gevallen met daarnaast een geldvordering. Hieronder spreken wij steeds van betaling. Voorzover de toegewezen vordering niet een geldbedrag betrof werd het voldoen aan de gevorderde prestatie gescoord als algehele betaling. Datzelfde geldt voor zaken waarin de gedaagde gedurende de drie jaar na het vonnis voldaan heeft aan de veroordeling iets na te laten.

7. De redenen die werden opgegeven voor een slechte betaling of het uitblijven daarvan liggen voor de hand: in 75 procent van die gevallen kon de gedaagde niet betalen of was de gedaagde of haar vermogen onvindbaar; in 13 procent was men na onderhandeling alsnog tot schikking voor een lager bedrag gekomen; in 12 procent van de zaken werden andere redenen opgegeven.

8. Hiervoor werd de zogenaamde  $\chi^2$ -toets gebruikt, met als resultaat:  $\chi^2 = 18.7$ ,  $df = 4$ ,  $p < .001$ .

9.  $\chi^2 = 29.6$ ,  $df = 4$ ,  $p < .001$ .

10. A. Jettinghoff (1991) Daderprofielen in het privaatrecht. In P.J. van Koppen & H.F.M. Crombag (red.) *De menselijke factor: Psychologie voor juristen*. Arnhem: Gouda Quint.

nis ook wordt uitgevoerd. Veel professionele crediteuren, zoals banken en kredietmaatschappijen, hebben zelfs standaardprocedures om vast te stellen tegen welke debiteuren geprocedeerd zal worden en tegen welke niet. Daarbij speelt de kans op het binnenhalen van het geld een essentiële rol.<sup>10</sup> Kennelijk is het maken van die kansschatting op het moment dat tot procederen besloten wordt moeilijk.<sup>11</sup> Dat bleek ook uit ons onderzoek. Wij probeerden op basis van gegevens die ook bekend zijn bij het begin van de procedure te voorspellen welke gedaagden in gebreke zouden blijven en welke vlot zouden betalen. Merkw aardigerwijs vonden wij geen samenhang met de omvang van de vordering: het binnenhalen van een klein bedrag is dus even problematisch als het binnenhalen van een groot bedrag. Wel vonden wij een samenhang met drie andere gegevens: een individuele gedaagde betaalt slechter dan een bedrijf; in een verstekzaak wordt slechter betaald dan in zaken waarin verweer wordt gevoerd; en gedaagden die pro deo of tegen verminderd tarief procederen betalen slechter. De samenhang met deze variabelen was, ondanks dat zij nogal voor de hand liggen, echter verre van perfect.

In interviews met een aantal advocaten vroegen wij naar de oorzaken van het lage voldoeningspercentage en naar suggesties om het systeem te verbeteren. Ook vroegen wij de advocaten die aan het empirische onderzoek meewerkten datzelfde te doen op de achterzijde van het vragenformulier. Dat leverde een groot aantal voorbeelden op van gedaagden die op allerlei manieren betaling ontgaan. Op de vraag wat er aan het systeem zou moeten veranderen werden twee verschillende suggesties gedaan, elk door een groot aantal advocaten: executie in het buitenland zou aanzienlijk vereenvoudigd moeten worden en uitkeringsinstanties zouden beter moeten meewerken aan het verstrekken van informatie.

### Conclusie

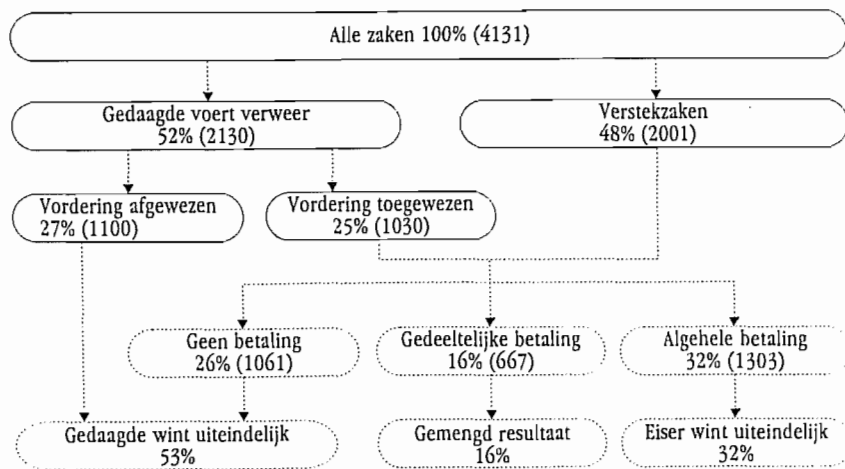
Wij maakten een overzicht, weergegeven in figuur 1, van het verloop van de executiefase tot eind 1989 in de zaken waarin in 1986 door de rechtbanken Rotterdam, Den Haag en Breda eindvonnis werd gewezen. Een deel van figuur 1 is gebaseerd

**Veel professionele crediteuren, zoals banken en kredietmaatschappijen, hebben zelfs standaardprocedures om vast te stellen tegen welke debiteuren geprocedeerd zal worden en tegen welke niet. Daarbij speelt de kans op het binnenhalen van het geld een essentiële rol.**

op gegevens van het WODC, een deel is een extrapolatie naar alle zaken op basis van ons onderzoek. Uit figuur 1 blijkt dat de executie van het vonnis een grote invloed heeft op de uiteindelijke uitkomst van het geschil. Als alleen naar het vonnis van de rechtbank wordt gekeken, wint 73 procent van de eisers.<sup>12</sup> Na de executiefase is van die voorsprong weinig meer overgebleven: dan is 53 procent van de gedaagden zonder enige betaling weggekomen en heeft slechts 32 procent van de eisers de gehele toegewezen vordering binnen.

Figuur 1 laat een nogal somber beeld zien voor de potentiële eiser: een gewonnen procedure is meestal nog geen gewonnen zaak. Onwillige en insolvente gedaagden maken het innen van een toegewezen vordering in de meeste gevallen onmogelijk of excessief duur. De enkele suggesties tot verbetering van executie van civiele vonnissen die ons tijdens het onderzoek zijn gedaan, doen vermoeden dat van wetgeving terzake nauwelijks heil te verwachten is. Een betere remedie lijkt te zijn dat elke eiser zich op de mogelijkheden tot executie bezint voor hij met dagvaarden begint.

*Figuur 1:* Het verloop van de executiefase van de zaken waarin in 1986 eindvonnis is gewezen door de drie rechtbanken (ononderbroken lijnen: door WODC vastgesteld; onderbroken lijnen: schattingen op basis van dit onderzoek).



11. Zie hierover ook M. Malsch (1990) *Advocaten voorspellen de uitkomst van hun zaken*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger.

12. Hierbij is overigens geen rekening gehouden met het feit dat in veel zaken de oorspronkelijke vordering van de eiser slechts gedeeltelijk wordt toegewezen. Als dat in de berekeningen zou worden betrokken, worden de resultaten voor de eisers nog ongunstiger.