

P.J. van Koppen & M. Malsch (2002) De waarde van civiele vonnissen. In: P.J. van Koppen, D.J. Hessing, H. Merckelbach & H.F.M. Crombag (red.), *Het recht van binnen: Psychologie van het recht* (pp. 889-896). Deventer: Kluwer

## De waarde van civiele vonnissen

P.J. van Koppen  
M. Malsch

In een civiel geschil staan – zo leert de doctrine – twee gelijkwaardige partijen tegenover elkaar. De eiser heeft evenveel mogelijkheden als de gedaagde om zijn standpunt naar voren te brengen. Onderzoek laat echter zien dat ook in dit geval de praktijk iets anders is dan de theorie.<sup>1</sup> Sommige civiele partijen hebben routine in het voeren van een geding en voldoende geld om een bekwame advocaat langdurig aan het werk te zetten. Zij worden in de literatuur *repeat players* genoemd. Voor anderen, de zogenaamde *one-shotters*,<sup>2</sup> is het procederen een nieuwe ervaring, die zij proberen te doorstaan met behulp van de advocaat om de hoek. Als een *repeat player* in een civiele procedure komt te staan tegenover een *one-shooter*, wint de *repeat player* relatief vaak.<sup>3</sup> Logisch, zou je zeggen, want *repeat players* zijn vaak bedrijven die het klappen van de zweep kennen. Misschien is nog belangrijker dat zij zich kunnen veroorloven alleen te procederen in zaken waarin de kans op succes groot is.

Uit onderzoek blijkt dat eisers vaker winnen dan gedaagden.<sup>4</sup> Ook dat lijkt logisch. Een verstandige eiser geeft alleen geld uit aan een procedure die een redelijke kans op succes lijkt op te leveren; bij een zwakke zaak schikt men liever of laat het erbij zitten.<sup>5</sup>

Beide onderzoeksresultaten mogen 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 of de vordering geheel of gedeeltelijk door de rechter werd toegewezen. 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 ander beeld. Als de onderhandelingsfase in de beschouwingen wordt betrokken, blijkt dat de winst van eisers gedeeltelijk gebaseerd is op optisch bedrog.<sup>6</sup> In veel zaken wordt weliswaar de vordering van de eiser voor een deel toegewezen, maar dat is

1. McEwen & Maiman (1986), McEwen & Maiman (1981) en Yngvesson & Hennessey (1975).
2. Deze termen zijn bedacht door Galanter (1974). Zie recenter ook J.B. Grossman, Kritzer & Macaulay (1999), die het met Galanter eens zijn, en Lempert (1999), die erop wijst dat ondanks 25 jaar onderzoek het nog helemaal niet duidelijk is dat, zoals Galanter beweert, 'the 'haves' come out ahead.'
3. Sarat (1976), Galanter (1974) en Hildebrandt, McNeely & Mercer (1982).
4. Ruhnka & Weller (1978), Hildebrandt, McNeely & Mercer (1982), Yngvesson & Hennessey (1975), McEwen & Maiman (1986) en McEwen & Maiman (1981).
5. Van Koppen (1990b) en hoofdstuk 4.
6. Vidmar (1984).

vaak juist het bedrag waarvan de gedaagde in voorgaande onderhandelingen al toefag dat hij dat verschuldigd was. Een voorbeeld kan dat duidelijk maken. Als de eiser €10.000 vordert en de gedaagde heeft zich in een eerder stadium al bereid verklaart de helft van dat bedrag – €5000 – te betalen omdat hij dat deel van de vordering erkent, was het gebruikelijk dat in het onderzoek het toewijzen van de vordering tot een bedrag van €5000 door de rechtbank werd gescoord als een gedeeltelijke overwinning van de eiser. In feite is dan echter de gedaagde in het gelijk gesteld.

In dit hoofdstuk 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. Wij bespreken daarin vooral een onderzoek dat wij, inmiddels enige jaren geleden, zelf deden. Niet omdat wij niet andermans onderzoek zouden willen bespreken, maar eenvoudig omdat ons geen ander onderzoek over dit onderwerp bekend is.

Wij konden beschikken over een gegevensbestand, verzameld door het Wetenschappelijk Onderzoek- en Documentatiecentrum (WODC) van het Ministerie van Justitie, 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; dus ook hoger-beroepzaken. 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 lijst 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; een respons van 31 procent. 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 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>7</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>8</sup>

Natuurlijk speelt hierbij ook mee dat in een deel van de zaken – 13 procent – de verliezende gedaagde in appèl 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.

*Tabel 1: Verband tussen betaling door gedaagde en ondernomen actie door eiser.*

	Actie ondernomen door eiser				Totaal	
	Niets	Beslag gelegd <sup>a</sup>	Onder- handeld	Zowel beslag gelegd als onder- handeld	%	Aantal
Actie ondernomen door gedaagde						
Niets betaald	45	25	26	21	35	326
Gedeeltelijk betaald	8	32	35	49	22	205
Geheel betaald	47	44	39	30	43	399
Totaal %	100	100	100	100	100	930
Totaal aantal	473	149	214	94		930

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

Slechts een gering deel van de gedaagden betaalt zonder problemen na een voor hen ongunstig vonnis: 18 procent binnen drie maanden; 29 procent binnen een jaar; na drie jaar nog slechts 43 procent. Toch ondernam de meerderheid van de

- 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 vordering in geld. 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.
- 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.

eisers – 51 procent van alle zaken – geen bijzondere actie om zijn geld binnen te halen. Slechts 16 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.<sup>9</sup> 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: *Verskil in succes na het vonnis tussen repeat players (bedrijven, overheid) en one-shotter (individueel). Door afronding tellen niet alle percentages op tot precies 100.*

	Niets betaald	Gedeeltematig betaald	Geheel betaald	%	Aantal
<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

Het succes dat *repeat players* hebben, blijkt dan 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>10</sup> *Repeat players* die gedaagde zijn, hebben na drie jaar aanzienlijk meer betaald dan individuele gedaagden.<sup>11</sup> Een mogelijke verklaring hiervoor is dat *repeat players* die eiser zijn kennelijk over meer middelen beschikken om een gedaagde tot beta-

9. Dat is niet iets typisch Westers. Ook bijvoorbeeld de Minangkabau op West-Sumatra gebruiken een groot deel van de rechterlijke beslissingen uitsluitend als extra argument in de onderhandelingen. Zie Von Benda-Beckmann (1984, Chapter 5).

10. Hiervoor werd de zogenaamde chi<sup>2</sup>-toets gebruikt, met als resultaat: chi<sup>2</sup>=18.7, df=4, p<.001.

11. chi<sup>2</sup>=29.6, df=4, p<.001.

ling te bewegen. Als zij echter gedaagde zijn, maken dezelfde financiële middelen het voor de tegenpartij eenvoudiger de toegewezen vordering te incasseren. Vermoedelijk speelt daarnaast een rol dat bedrijven veelal meer dan individuele gedaagden met slecht betalingsgedrag hun goede naam kunnen verliezen.

### **De winnende gedaagde**

Het onderzoek laat zien dat een gunstig vonnis voor de eiser allerm minst betekent dat hij het geschil ook uiteindelijk wint. 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 vonnis ook wordt uitgevoerd. Veel professionele crediteuren, zoals banken en krediet-maatschappijen, hebben zelfs standaardprocedures om vast te stellen tegen welke debiteuren geprocederd zal worden en tegen welke niet. Daarbij speelt de kans op het binnenhalen van het geld een beslissende rol.<sup>12</sup> Kennelijk is op het moment dat tot procederen besloten wordt het maken van die kansschatting moeilijk.<sup>13</sup> Dat bleek ook uit ons onderzoek. Wij probeerden op basis van gegevens die bij het begin van de procedure al bekend waren te voorspellen welke gedaagden in gebreke zouden blijven en welke vlot zouden betalen. Merkwaardigerwijs vonden wij geen samenhang met de omvang van de vordering: het binnenhalen van een klein bedrag is 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.

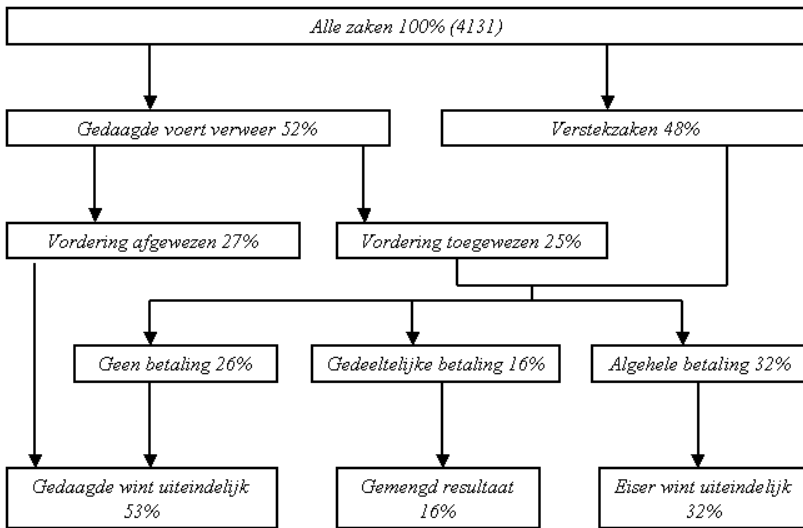
In interviews met een aantal advocaten vroegen wij naar de oorzaken van het lage voldoeningspercentage en naar suggesties om het systeem te verbeteren. Ook de advocaten die aan het onderzoek meewerkten, vroegen wij datzelfde te doen op de achterzijde van het vragenformulier. Dat leverde een groot aantal voorbeelden op van gedaagden die op allerlei manieren betaling ontlopen. Op de vraag wat er aan het systeem zou moeten veranderen werden twee 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.

12. Zie hoofdstuk 4.

13. Malsch (1990).

**Wat is de waarde van een veroordelend vonnis?**

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.<sup>14</sup> Een deel van figuur 1 is gebaseerd op gegevens van het WODC, een deel is een extrapolatie naar alle zaken op basis van ons onderzoek. Daaruit 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>15</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: Het verloop van de zaken nadat het vonnis door de rechtbank was gewezen.

Figuur 1 geeft een nogal somber beeld te zien voor de potentiële eiser: een gewonnen procedure is in veel gevallen nog geen gewonnen zaak. Onwillige en insolvente gedaagden maken het innen van een toegewezen vordering in de meeste gevallen onmogelijk of excessief duur. De weinige 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 ons dat elke eiser zich bezint op de mogelijkheden tot executie voor hij met dagvaarden begint.

14. Zie voor een uitgebreid verslag van dit onderzoek Van Koppen & Malsch (1992) en Van Koppen & Malsch (1991).  
 15. 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.

Van de advocaat kan verwacht worden dat hij zijn cliënt voorafgaand aan een procedure niet alleen voorlicht over de proceskansen, maar ook over de kansen om na een gunstig vonnis geld te incasseren. Dat is op dat moment echter lastig, omdat zij de zaak slechts kennen uit de mond van hun cliënt. De toekomstige gedaagde kan goede argumenten hebben om niet of minder te betalen. Eén van die argumenten kan het onvermogen om te betalen zijn, zowel nu als in de toekomst. Pas in de loop van de uitwisseling van stukken en gaandeweg de procedure worden de argumenten van beide partijen geheel duidelijk. Op dat moment kan de zaak echter anders liggen dan bij de aanvang. Maar inmiddels zijn er kosten gemaakt. Stel de vordering is €20.000. In het begin schat de advocaat van de toekomstige eiser op basis van het verhaal van zijn cliënt, de kans dat er bij de rechtbank gewonnen wordt op ongeveer 60 procent. De verwachte opbrengst van een civiele procedure is op dat moment 60% van €20.000= €12.000. De advocaat maant eerst de schuldenaar. Dat kost niet veel. Maar de gedaagde laat ook na een aantal aanmaningen en een ingebrekestelling niets van zich horen. Er zal dus een dagvaarding uitgebracht moeten worden. Tijdens het wisselen van conclusies blijkt de gedaagde wel degelijk goede tegenargumenten te hebben. Daardoor neemt de verwachte kans op winst in de civiele procedure drastisch af, bijvoorbeeld tot 40 procent. De verwachte opbrengst van de procedure is dan nog maar €8000. Tegen die tijd heeft de eiser al forse advocaatkosten gemaakt, bijvoorbeeld €3000. De beslissing die de eiser moet nemen over het voortzetten van de procedure verschuift op deze manier steeds. Nu moet de eiser afwegen of hij de procedure zal staken en met €3000 'verlies' genoeg wil nemen of toch de inmiddels verkleinde kans op winst wil nemen, inclusief het risico van een eventuele veroordeling in de kosten. Als hij dat laatste kiest, blijven de kosten wel toenemen en is het niet zeker dat hij die op de één of andere wijze zal kunnen verhalen. Onder dergelijke zich steeds wijzigende omstandigheden is het mogelijk dat partijen toch een procedure met slechte vooruitzichten doorzetten terwijl zij, als zij die vooruitzichten bij aanvang gekend hadden, zeker niet aan de gehele procedure waren begonnen. Wat dat betreft kan een eiser in de situatie komen van de kopers in het volgende spelletje:

Veil in een wat groter gezelschap één euro. De regels zijn simpel: degene die het hoogste bedrag bood voor de euro, betaalt dat bedrag en ontvangt de euro. Degene die het op één na hoogste bedrag bood, moet ook zijn bod betalen, maar ontvangt niet de euro.<sup>16</sup>

Civiele geschillen kunnen een met dit voorbeeld vergelijkbare structuur hebben. Wijziging van proceskansen gedurende een civiele procedure is één punt waarmee partijen rekening moeten houden; de kansen op een succesvolle executie is een belangrijk tweede punt. Het geringe succes van eisers bij het uitvoeren van civiele vonnissen kan deels geweten worden aan een onvoldoende anticipatie hierop door zowel partijen als hun advocaten. Onvoldoende anticipatie is voor een belangrijk deel de schuld van de eisers zelf, want zij kennen de toekomstige gedaagde vaak beter dan hun advocaat. Voor sommige eisers kan hun *day in court* belangrijk zijn, maar de meeste civiele procedures gaan toch gewoon om geld.

16. Zie voor een uitgebreide bespreking van dit zogenaamde *Dollar auction game* hoofdstuk 4 in dit boek, waar ook te vinden is wat er dan gaat gebeuren.



Professionele eisers, zoals postorderbedrijven, *creditcard*-maatschappijen of *factoring*-maatschappijen, kunnen kiezen tegen wie zij zullen procederen en tegen wie niet. Veel van deze maatschappijen hebben daarvoor zelfs speciale procedures. Het bovenstaande laat zien dat zij toch nog vaak de verkeerde gedaagde uitkiezen. Maar ook advocaten kan verweten worden dat zij te lichtvaardig tot een procedure adviserer, zonder eerst kansen en belangen voldoende af te wegen.

Deels worden de geringe executiemogelijkheden echter ook veroorzaakt door het juridisch systeem, zoals wij al eerder aangaven. Bovendien is in sommige landen een geheel nieuwe procedure nodig, voordat een Nederlands vonnis daar kan worden uitgevoerd. Het executeren van civiele vonnissen tegen arme gedaagden is ook een groot probleem, dat deels wordt bepaald door gebrekkige informatieverschaffing door sociale diensten. Maar ook als die informatieverschaffing verbetert, wil dat nog niet zeggen dat in het vervolg alle vonnissen binnen een redelijke tijd zullen kunnen worden geëxecuteerd: het aantal particulieren met *deep pockets* is nu eenmaal beperkt.

### **Aanbevolen literatuur**

- Malsch, M. (1990). *Advocaten voorspellen de uitkomst van hun zaken*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger.
- Malsch, M., & Carrière, R.M. (1996). Dading en bemiddeling: geschikt voor het strafrecht? *Recht der Werkelijkheid*, (1), 25-38.
- Koppen, P. J. van (1990). Risktaking in civil law negotiations. *Law and Human Behavior*, 14, 151-165.
- Koppen, P. J. van, & Malsch, M. (1991). Defendants and one-shotters win after all: Compliance with court decisions in civil cases. *Law and Society Review*, 25, 803-820.
- Thibaut, J., & Walker, L. (1975). *Procedural justice: A psychological analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tyler, T.R., & Lind, E.A. (1992). A relational model of authority in groups. *Advances in Experimental Psychology*, 25, 115-191.
- Vidmar, N. J. (1984). The small claims court: A reconceptualization of disputes and an empirical investigation. *Law and Society Review*, 18, 515-550.