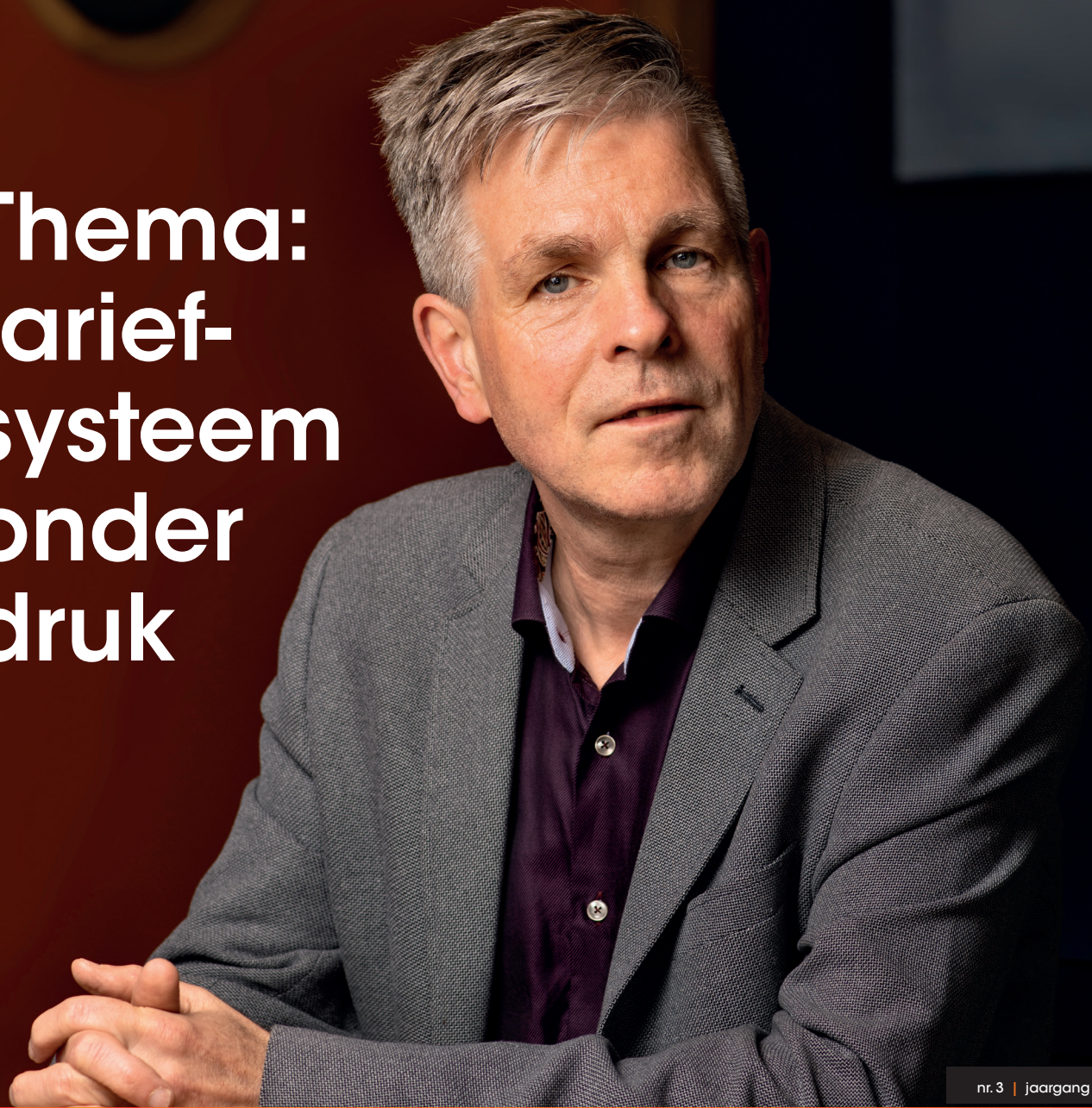


d Gerechtsdeurwaarder

NIEUWS EN ACHTERGRONDEN, BESCHOUWINGEN EN OPVATTINGEN VAN EN OVER DE BEROEPSGROEP EN HAAR WERKVELD

Thema: tarief- systeem onder druk



nr. 3 | jaargang 10 | 2018

Symposium
de gerechts-
deurwaarder
in 2030

Ombudsman
Arre Zuurmond:
"Meer oog voor
maatschappelijke
rol deurwaarder"

Interview:
Marcel Becker
over het tarief-
model

**KBvG**
KONINKLIJKE BEROEPSORGANISATIE
VAN GERECHTSDEURWAARDERS

COLOFON

de Gerechtsdeurwaarder

De Gerechtsdeurwaarder is een uitgave van de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG). In de Gerechtsdeurwaarder leest u nieuws en achtergronden, beschouwingen en opvattingen van en over de beroepsgroep en haar werkveld. Het blad wordt verspreid onder alle leden van de KBvG en externe relaties.

Redactie

Paul Otter (hoofdredacteur)
Job Leene
Bart van Ratingen

Redactiesecretariaat

Bureau KBvG

Fotografie

Jeannette de Groot
Truus van Gog

Contactinformatie KBvG

Koninklijke Beroepsorganisatie van
Gerechtsdeurwaarders (KBvG)
Prinses Margrietplantsoen 49
2595 BR Den Haag
Tel: 070-890 35 30
E-mail: kbvg@kbvg.nl
website: www.kbvg.nl

Uitgever

Boom juridisch
Kanonstraat 4-IV
Postbus 85576
2508 CG Den Haag
tel. 070-330 70 33
e-mail info@boomjuridisch.nl
website www.boomjuridisch.nl

Abonnementen

De Gerechtsdeurwaarder verschijnt vier keer per jaar. De abonnementsprijs bedraagt in 2018 € 90 (excl. btw, incl. verzendkosten) voor een plusabonnement. Met een plusabonnement ontvangt u naast toegang tot het volledige online archief en een e-mailtendering tevens de gedrukte exemplaren. Kijk op www.tijdschriften.boomjuridisch.nl voor meer informatie.

Ga naar www.boomjuridisch.nl om een abonnement af te sluiten. Hebt u vragen over de abonnementen? Neem dan contact op via tijdschriften@boomdistributiecentrum.nl of via 0522-23 75 55.

Adreswijzigingen

Boom distributiecentrum via tel. 0522-23 75 55 of tijdschriften@boomdistributiecentrum.nl. Adreswijzigingen KBvG-leden: kbvg@kbvg.nl.

Media-advis

Maarten Schuttél

Advertentiedeelname

Capital Media Services B.V.,
Staringstraat 11, 6521 AE Nijmegen
Tel. 024-360 77 10,
mail@capitalmediaservices.nl

ISSN: 1876-7524

VOORWOORD

Het is wellicht het meest besproken onderwerp binnen onze beroepsgroep: de tarieven. Reden om ook in De Gerechtsdeurwaarder eens wat dieper op dit onderwerp in te gaan. We hebben daarom diverse deskundigen gevraagd hun licht eens vanuit verschillende gezichtspunten op dit onderwerp te laten schijnen. Wat valt hen op? Hoe redelijk is het huidige tarievenstelsel? Wat ziet de politiek over het hoofd en welke mogelijkheden zijn er voor kantoren om toch zwarte cijfers te blijven schrijven?

ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN

Want hoe onredelijk gerechtsdeurwaarders het huidige tarievenstelsel ook mogen ervaren, inclusief 'perverse prikkels' zoals de Amsterdamse ombudsman Arre Zuurmond in deze editie stelt, heel veel anders dan er het beste van te maken zit er voor dit moment simpelweg niet in. De jaren van weleer komen niet terug, en net als advocaten en artsen zit er weinig anders op dan er het beste van te maken. Bijvoorbeeld door meer aandacht te besteden aan ondernemersvaardigheden. Hoeveel collega's maken wel eens een kostprijsberekening, om maar iets te noemen? Velen gaan af op hun gevoel, stelt Jan-Willem Löwik van accountantsorganisatie Mazars in een interview in dit nummer, terwijl een goede berekening van wat iets kost het verschil kan zijn tussen ergens aan verdienen of ergens aan verliezen.

FOOD FOR THOUGHT

Een goede gerechtsdeurwaarder is op zijn of haar toekomst voorbereid. En denkt dus nu na over welke kant het in ons vak opgaat. Net als de zes deskundigen op het symposium over de vraag waar de gerechtsdeurwaarder staat in 2037. Zij gaven elk op hun eigen wijze de aanwezigen 'food for thought'. Welke trends zijn er en hoe kan je als kantoor daar nu al op voorsorteren? Ook dat is een manier om bedrijfs-economisch gezond te blijven draaien. Zeker nu er steeds meer maatschappelijke taken op het bordje van de deurwaarder neergelegd worden. Taken waar geen vergoeding tegenover staat, maar die het vak wel waardevoller maken en het werkplezier groter. Zoals een ontruiming voorkomen door een regeling te treffen. Er is immers weinig bevredigender dan van betekenis te kunnen zijn voor mensen die wel zouden willen betalen, maar het simpelweg niet kunnen.

VERDIENMODEL

Op die belangrijke maatschappelijke rol blijven we als KBvG de politiek wijzen. Hopelijk vindt dat pleidooi uiteindelijk gehoor en leidt het uiteindelijk tot een oplossingsgericht verdienmodel met bijvoorbeeld een recht op een betalingsregeling voor de schuldenaar en een daaraan gekoppelde vergoeding daarvoor voor de gerechtsdeurwaarder, zoals diverse deskundigen in deze editie voorstellen. Over deze en aanverwante issues gaan we graag met u in gesprek tijdens de inspirerende regionale themavonden die we ook in het komende jaar weer organiseren. Schrijf u hiervoor in! Immers, met elkaar nadenken over ontwikkelingen in de maatschappij én in ons vak is wellicht de beste manier om voorbereid te zijn op een (ook in bedrijfseconomisch opzicht gezonde!) toekomst.

Veel inspiratie gewenst met dit nummer!

Paul Otter, hoofdredacteur





4

Interview

Zuurmond en
van Leeuwen



18

Artikel

Becker en
Van Leeuwen



25

Artikel

Löwik



8

Uit de praktijk

Wittebrood

'Uit de praktijk' geeft een blik in de keuken van de gerechtsdeurwaarder. Ditmaal is Patrick Wittebrood, gerechtsdeurwaarder in Harderwijk, aan het woord.

En verder

- 4 Ombudsman en gerechtsdeurwaarder in gesprek over tarieven en het vak
- 8 Eind goed, al goed, zelfs onder KEI
- 10 Wat doen gerechtsdeurwaarders als ze geen schulden innen?
- 12 "Nieuwe-stijl gerechtsdeurwaarder kan als intermediair een socialere rol vervullen"
- 14 Scherp aan de wind zeilen
- 16 Personalia
- 18 "Beroepsgroep moet maatschappelijke kerntaken veel duidelijker maken"
- 22 GGN ongewenst in het nieuws
- 25 Meer aandacht nodig voor de bedrijfseconomische kant van het ondernemerschap
- 28 De betere gerechtsdeurwaarder is alert op signalen van suïcidaliteit



“HET HUIDIGE TARIEVEN- STELSEL

Als de ombudsman van Amsterdam behartigt Arre Zuurmond de belangen van burgers die een klacht hebben over de dienstverlening van de gemeente. Hoe kijkt hij aan tegen het huidige tarievenstelsel voor ambtshandelingen? En welke ontwikkelingen ziet hij in de driehoek deurwaarder – schuldeiser – schuldenaar? Michel van Leeuwen, gerechtsdeurwaarder bij Flanderijn, ging hierover met hem in gesprek.

BIEDT WEINIG MOGELIJKHEDEN TOT SOCIAAL INCASSEREN”

OMBUDSMAN EN GERECHTSDEURWAARDER
IN GESPREK OVER TARIEVEN EN HET VAK

Michiel van Leeuwen (links) in gesprek met Arre Zuurmond (rechts).



Over het huidige tarievenstelsel

In 2001 zijn de vaste schuldenaars-tarieven en vrije opdrachtgevers-tarieven voor ambtshandelingen ingevoerd. In het Besluit tarieven ambtshandelingen gerechtsdeurwaarders (Btag) staat voor welke ambtshandelingen de gerechtsdeurwaarder namens de schuldeiser kosten in rekening mag brengen bij de schuldenaar. Hierin ontbreken tarieven voor ontruiming en beslagen die worden voorkomen, bijvoorbeeld omdat tijdens de beslaglegging of de ontruiming een betalingsregeling wordt getroffen. In veel gevallen komen de kosten voor deze actie bij de deurwaarder te liggen omdat de schuldenaar ze niet hoeft te betalen en de schuldeiser ze, in het kader van de tariefafspraken, niet wil betalen. Om de kosten toch vergoed te krijgen, moet de deurwaarder eigenlijk de ontruiming of beslaglegging afronden.

TARIEVEN VOOR AMBTSHANDELINGEN

Volgens Zuurmond bevat het huidige tarievenstelsel een 'perverse prikkel'. "Ik snap wel dat de kosten betaald moeten worden, maar de schuldeiser heeft hier ook een verantwoordelijkheid. Hij is toch ook blij dat de zaak is opgelost." Ook volgens Van Leeuwen is dit 'echt een omissie'. "Het zorgt niet voor onnodige ontruiming en gelukkig, maar ik denk dat beslag leggen daardoor wel eerder gebeurt, omdat je de kosten dan wel in rekening kunt brengen bij de schuldenaar. De deurwaarder kan immers ook na het beslag nog een regeling treffen. Dan is er nog niets onherstelbaars gebeurd. Maar eigenlijk was het beslag niet nodig." Beide heren zien wel wat in het idee van een half Btag-tarief voor afgebroken ambtshandelingen. Zuurmond: "Op die manier worden de gemaakte kosten toch deels vergoed en komen die niet alsnog bij de schuldeiser terecht. Het mag toch wel betaald worden als je als deurwaarder een ontruiming of beslaglegging kunt voorkomen?" Het tarievenstelsel voor ambtshandelingen en de gevolgen van de marktwerking worden momenteel

onderzocht in een staatscommissie. "Wel jammer dat daarvoor een staatscommissie is ingesteld", vindt Zuurmond. "Het duurt daardoor lang voordat er dan een oplossing komt, de doorlooptijden zijn lang. Terwijl dit probleem blijft bestaan." Wat Zuurmond betreft was een werkgroep beter geweest. Van Leeuwen stelt hem gerust dat wel tegelijkertijd een KBvG-commissie met de ongewenste effecten van het huidige tarievenstelsel aan de slag is gegaan. "Misschien komt die al eerder met een verordening die duidelijk maakt dat de deurwaarder een redelijke beloning voor zijn werkzaamheden moet afspreken met zijn opdrachtgevers. Daar vallen dit soort werkzaamheden ook onder."

POSITIE SCHULDEISERS

De heren zijn het erover eens dat met name grotere schuldeisers zich tegenwoordig heel anders opstellen dan tien jaar geleden. "Kijk naar een verzekeraar als CZ", geeft Zuurmond als voorbeeld. "Daar stellen ze zich veel socialer op richting hun klanten. Ze bespreken met de klant het probleem; vaak wil die wel betalen, maar lukt het op dat moment niet.

Dan kijken ze bij een seizoenswerker bijvoorbeeld of hij twee maanden later wel kan betalen. Zo voorkom je escalatie. En het mooie is dat het nog meer oplevert ook!"

Van Leeuwen beaamt dat veel schuldeisers anders gaan denken. "Persoonlijk contact wordt steeds belangrijker. Onze opdrachtgevers eisen dat ook van ons." Van Leeuwen ziet ook dat steeds meer zaken minnelijk, dus zonder tussenkomst van de rechter, worden opgelost. "Dat komt deels door de hoge griffierechten, maar ook omdat schuldeisers en de huidige maatschappelijke ontwikkelingen dat van ons verlangen. Steeds vaker wordt duidelijk dat je met een andere stijl een zaak ook kunt oplossen. De andere kant van het verhaal is wel dat je hier als deurwaarder nog wel een boterham aan moet verdienen. Oplossingsgericht werken gaat alleen wanneer de schuldeiser daarin wil investeren. Daarom is CZ zo'n goed voorbeeld."

DE OVERHEID AAN ZET

De overheid blijft hier nog wel in gebreke, vinden beide heren. Van Leeuwen: "Hoewel je ook daar een

verandering ziet, zie je dat nog niet terug in de tarieven. Zo is in de laatste aanbesteding van het CJIB een vrij laag maximum tarief opgenomen voor niet geslaagde dossiers. Ook in deze aanbesteding blijft de deurwaarder afhankelijk van de kosten die hij bij de schuldenaar in rekening moet brengen. Er is geen tarief opgenomen voor bijvoorbeeld een bezoek aan de schuldenaar, om te kijken of er nog iets te regelen valt of een geslaagde doorverwijzing naar de schuldhulpverlening. Maar de overheid verwacht van de deurwaarder wel een oplossingsgerichte houding. Over de beloning moet de overheid echt anders gaan denken.” Volgens Zuurmond heeft dit ook te maken met het feit dat op de financiële afdeling een andere cultuur heerst dan op beleidsafdelingen. “Die financiële afdeling staat onder druk, ze willen niet te veel oninbare vorderingen. Terwijl iemand van een andere afdeling vaak wél het hele probleem ziet. Daar worden strategische of maatschappelijke beslissingen genomen en is bedrijfsvoering minder een issue.” “Maar gelukkig zie je wel steeds vaker dat kwaliteit belangrijker wordt dan kosten”, vindt Van Leeuwen. Zuurmond beaamt dat: “Het bewustzijn over schulden is ook sterk verbeterd in de publieke opinie.” De overheid behoort tot de zogeheten preferente schuldeisers. Volgens Van Leeuwen wordt de positie van concurrente schuldeisers, zoals het MKB, onderbelicht. “Er mag wel meer aandacht zijn voor hun positie, de verdeling van geld moet wel in evenwicht zijn.” Zuurmond vindt zelfs dat grote schuldeisers meer kunnen dragen dan ‘de groenteboer op de hoek’. “Maar de overheid is juist de grootste schuldeiser, zou die dan terughoudender moeten zijn?”, vraagt Van Leeuwen. “Jazeker, dat vind ik wel”, antwoordt

Zuurmond. “Ik geef liever meer aan de kleinere jongens.” Daarvoor is dan wel een aanpassing van de wet nodig en Van Leeuwen vreest dat daarvoor de politieke wil ontbreekt.

ROL EN HOUDING VAN DE DEURWAARDER

Beide heren zien dat de rol van de gerechtsdeurwaarder verandert, mede door de andere eisen die opdrachtgevers stellen. “De deurwaarder wordt steeds meer een bemiddelaar bij schulden”, ziet Van Leeuwen. “De samenwerking tussen de deurwaarders en schuldhulpverleners groeit.” Volgens Van Leeuwen is er sinds de financiële crisis meer aandacht voor het voorkomen van schulden. “Voorheen was er alleen aandacht voor de schuld, die moest betaald worden. Nu is er meer oog voor de mens achter de schulden. Daar moet je wel in meegaan, anders sta je als deurwaarder met lege handen. We zoeken klantgericht naar een oplossing. Maar we zijn wél deurwaarder. Ons doel is een vordering te incasseren, maar niet ten koste van alles. Het zou goed zijn wanneer voor die bemiddelende werkzaamheden ook Btag-tarieven komen, zodat de inzet wel betaald wordt.” Zuurmond vindt ook dat de meeste deurwaarders zich anders opstellen richting de schuldenaren dan tien jaar terug. “Je ziet steeds vaker dat ze bijvoorbeeld werken met een papieren brief én een digitale variant met alleen beelden, heel goed!” Ook contact via WhatsApp is steeds vaker mogelijk, beaamt Van Leeuwen. “Soms durven mensen niet te bellen. Als ze dan een appje sturen, bellen wij terug. Die kans grijpen we aan om contact te leggen. Door de mogelijkheid van WhatsApp te bieden, maak je de drempel lager.” Ook de brieven veranderen; steeds vaker wordt het niveau aangepast

aan dat van de ontvanger. Zuurmond: “Vroeger was het allemaal juridisch dichtgetimmerd. Voor een leek waren brieven en exploiton vaak onbegrijpelijk. Gelukkig zijn die steeds vaker lezersgericht.”

Klachten over gerechtsdeurwaarders hoort Zuurmond dan ook niet vaak. “De meeste mensen die ik spreek vinden deurwaarders vriendelijk, ze zijn duidelijk en hebben een goede bejegening. De klachten die ik hoor gaan eerder over het stelsel.”

LAGE SCHULD, HOGE KOSTEN

De hoge griffierechten zijn beide heren wel een doorn in het oog. “Je ziet de kosten snel oplopen”, vindt Zuurmond. “Kleine bedragen van 25 euro worden soms 20 keer zoveel door de hoge griffierechten en ambtelijke kosten. Zou het niet goedkoper zijn om die kwijt te schelden?” Zuurmond noemt het voorbeeld van de Belastingdienst, die kleine bedragen laat zitten.

Van Leeuwen denkt niet dat dat snel gebeurt. “Sommige MKB’ers maar ook tandartsen hebben veel kleine vorderingen openstaan. Die kleine bedragen zijn bij elkaar wel een groot bedrag.” “Maar je kunt als tandarts toch ook even extra moeite doen om de rekening betaald te krijgen?”, zegt Zuurmond. “Even een telefoontje of een automatische sms, zoals dat ook bij afspraken gebeurt.” Daar is Van Leeuwen het mee eens: “Als schuldeiser heb je ook een verantwoordelijkheid om je best te doen dat er betaald wordt.” Sommige schuldeisers die een deurwaarder inschakelen, kijken volgens hem niet naar de kosten voor de schuldenaar. Van Leeuwen: “Terwijl dat óók hun verantwoordelijkheid is. Voor een vordering van 25 euro moet je niet direct de gang naar de rechter maken en beslag laten leggen. Dat is niet meer van deze tijd.”



DE DEURWAARDER MET ÉÉN KLIK

FORES ondersteunt iedere advocaat op het moment dat je een deurwaarder nodig hebt. Met FORES kun je je opdrachten en dossiers uploaden en onze deurwaarders gaan direct voor je aan de slag. Ze houden je op de hoogte van iedere stap die ze zetten en ze adviseren jou zodat je het beste resultaat bereikt in minder tijd.

[Maak je gratis account op fores.online](#)

 **FORES**
HUISDEURWAARDERS

[fores.online](#)

UIT DE PRAKTIJK

EIND GOED, AL GOED, ZELFS ONDER KEI

Door **Patrick Wittebrood**
Gerechtsdeurwaarder in Harderwijk



‘Uit de praktijk’ geeft een blik in de keuken van de gerechtsdeurwaarder. Ditmaal is Patrick Wittebrood, gerechtsdeurwaarder in Harderwijk, aan het woord.

Het begon met een opdracht tot het leggen van derdenbeslagen onder in totaal vier banken en twee beslagen op aandelen op naam in een bv. De aandeelhouders in de bv hadden namelijk ruzie gekregen over de verkoop van aandelen. De waarde van de aandelen worden bij de verkoop bepaald. Later bleek dat een verkeerde voorstelling van zaken was weergegeven, met als gevolg dat de waarde van de aandelen lager uitviel dan verwacht. Gelijktijdig handelen was belangrijk, want anders zouden misschien wel aandelen worden overgedragen of gelden worden doorgesluisd. Dus we moesten met meer gerechtsdeurwaarders tegelijk in actie komen. Geen probleem, dat zijn we wel gewend.

REGISTER AFWEZIG

Zoals zo vaak kwam mijn collega erachter dat het aandeelhoudersregister niet aanwezig was. Terwijl wel in de statuten stond dat het op het kantoor moest zijn. Op een recente cursus werd me verteld dat het niet voorhanden hebben zelfs een economisch delict is. Ik kan me niet voorstellen dat dit ooit tot strafvervolgning heeft geleid, maar dat terzijde.

BV OPGEROEPEN

We hebben netjes dezelfde dag bij brief het beslag medegedeeld, eigenlijk een onzinnige bepaling als je nota bene de beslagene zelf spreekt. Volgens de regels van de kunst hebben we de bv opgeroepen het register aan te bieden voor de wettelijk voorgeschreven aantekening. De directeur verscheen inderdaad met de twee registers, maar het was toen wel een uitdaging om de aantekeningen te

plaatsen, omdat daarvoor wel heel weinig ruimte was. Van de hele gang van zaken hebben we vervolgens een constatering opgemaakt.

113 RV TOEPASSEN

De opdrachtgever wilde vervolgens 113 Rv toepassen. Dat houdt in dat hij de gedaagde eerst laat oproepen, door mij het oproepingsbericht te laten betekenen. Daarna moet de eiser het exploit, het oproepingsbericht en de procesinleiding bij de rechtbank indienen. Normaal gesproken adviseren we dat niet na een conservatoir (derden)beslag. Het instellen van de hoofdzaak is immers niet alleen het oproepingsbericht aan de wederpartij te betekenen, maar ook het binnen de gestelde termijn uploaden bij de Rechtbank.

KEI

De oproeping is op dag dertien van de veertien die zijn toegestaan betekend en we hebben dezelfde dag een kopie gemaald, zodat de advocaat kon gaan uploaden. We hebben bij die toezending nog speciaal gewaarschuwd voor de nieuwe bepaling 125 Rv, waarin staat dat de aanhangigheid staat of valt met het uploaden naar rechtspraak.nl. Deze nieuwe bepaling komt voort uit KEI, het programma Kwaliteit en Innovatie rechtspraak van de Rechtbank. Een mooie manier om de rechtspraak te moderniseren via digitalisering. Maar dat betekent wel dat je even moet opletten! De nieuwe bepaling wijkt namelijk af van art. 125 lid 1 (oud) Rv.

VERKEERD GEÛPLOAD

Na deze waarschuwing dachten we dat alles op zijn pootjes zou terechtkomen. Totdat ik op de avond van de veertiende dag gebeld word, omdat de advocaat het 113 Rv oproepingsbericht onder 112 Rv had geüpload. Toepassing van 112 Rv levert een nog te betekenen oproepingsbericht op en daar was uiteraard geen behoefte aan. Het oproepingsbericht was tenslotte al betekend. Wat moeten we nu doen? Na overleg nam de advocaat uiteraard geen risico en hij paste alsnog die avond een upload onder 113 Rv toe.

TWEE OPROEPEN

Natuurlijk moesten we nu telefonisch overleggen met de rechtspraak, want er lagen nu twee oproepingsberichten en feitelijk twee aanhangige zaken. De rechtbank deed niet vervelend en verwijderde de foute upload. We hebben de kwestie daarna netjes afgewerkt door het betekenen van het oproepingsbericht aan de derden en de besloten vennootschappen. Je denkt: KEI is echt een modernisering, dit kan toch niet fout gaan! Maar het gebeurt toch.

DISCREET KOGEL- EN STEEKWEREND VEST



LICHT COMFORTABEL VEST MET COOLMAX VOERING
KAN DISCREET ONDER UW KLEDING WORDEN GEDRAGEN

✓ **KOGEL- & STEEKWEREND VEST**
NIJ 0101.06 LEVEL IIIA GECERTIFICEERD **€ 599,- incl. BTW**

✓ **STEEKWEREND VEST**
HOSDB KR1 SP1 GECERTIFICEERD **€ 332,- incl. BTW**

BESTEL ONLINE OF BEL ONZE BINNENDIENST VOOR ADVIES
SHOWROOM OF LOCATIE BEZOEK OOK MOGELIJK

FINSTRAL PROFESSIONAL WEAR & EQUIPMENT
HOOILAND 8 | 6666 MJ HETEREN
T 026 - 472 00 44 | E INFO@FINSTRAL.NL



WWW.KOGELWERENDVEST.NL

PERSONAL SAFETY SOLUTIONS

Het beroep van deurwaarder is niet zonder risico's. U kunt dit risico verkleinen door uzelf te beschermen.

Personal Safety Solutions vertegenwoordigt de firma CPE te Finland voor Nederland en België. C.P.E. heeft zowel nationaal als internationaal een zeer goede naam opgebouwd op het gebied van persoonlijke veiligheid.

Personal Safety Solutions heeft een grote verscheidenheid aan producten. Denk hierbij aan niet opvallende zeer lichte comfortabel dragende kogelwerende, steek en/of priem werende vesten. Zo levert C.P.E. voor Nederland onder andere de kogel en steek werende vesten voor de Dienst Justitiële Inrichtingen van het Ministerie van Justitie.

Alle producten zijn gecertificeerd door wettelijk erkende onderzoek laboratoria. De hoogwaardige kwaliteit beschermende kleding is snel en op maat in kleine en grote aantallen te leveren.

- ★ KWALITEIT
- ★ SUPER LICHT-GEWICHT
- ★ STEEK EN KOGEL WEREND
- ★ OOK MAATWERK MOGELIJK
- ★ OFFICIEEL PARTNER C.P.E.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen:
06-14876633 | info@personal-safety-solutions.nl
www.personal-safety-solutions.nl

WAT DOEN GERECHTS- DEURWAARDERS

De belangrijkste taak van gerechtsdeurwaarders is natuurlijk het innen van schulden namens schuldeisers. Maar dat deurwaarders ook andere werkzaamheden kunnen hebben, is niet breed bekend. Drie gerechtsdeurwaarders vertellen over hun nevenactiviteiten.

ALS ZE GEEN SCHULDEN INNEN? DRIE DEURWAARDERS OVER HUN NEVENACTIVITEITEN

MARCO LASONDER



Marco Lasonder, gerechtsdeurwaarder bij Kerckhoffs & Lasonder, maakt ook proces-verbalen van constateringen:

“Ik werk veel voor bouwbedrijven en woningcorporaties. Maar ook voor archeologen. Ik leg vast hoe de bouwkundige staat van een of meerdere huizen is, vlak voordat zij in de buurt gaan bouwen of graven. Alle data verwerk ik in een proces-verbaal van constatering. Dat kunnen mijn opdrachtgevers of bijvoorbeeld om-

wonenden gebruiken als er klachten ontstaan. Het kan worden gebruikt als bewijslast. Maar ik kom bijvoorbeeld ook weleens in een woning van een overleden huurder. Als de nalatenschap wordt verworpen, maak ik een proces-verbaal op van alle spullen die in de woning aanwezig zijn. De woningcorporatie voorkomt daarmee eventuele discussie achteraf over welke goederen wel of niet aanwezig waren in de woning.

Ik ben hier zo'n acht jaar geleden mee begonnen. We zagen dat hiervoor ruimte was in de markt. Nu ben ik er gemiddeld een dag per week mee bezig; soms doe ik dertig woningen achter elkaar in twee weken tijd en dan weer een tijd niets. Ik heb het werk zien veranderen in die jaren; vroeger ging ik op pad met een camera, blocnote en dicteerapparaat. Nu gebruik ik een app op mijn iPad, waarin ik direct foto's maak en aantekeningen noteer. Als ik de deur uitloop, is het rapport al bijna klaar.

Of het werk weleens botst met mijn andere deurwaarderswerk? Nee hoor, dat gaat prima samen. Hoewel, één keer heb ik een proces-verbaal opgesteld toen een huurder niet wilde betalen en de gehuurde woning mankementen had. Daarna heb ik ook het vonnis aan hem gebracht. Maar de huurder was het niet eens met enkele tekstfragmenten in het proces-verbaal en accepteerde dus het vonnis niet van mij. Ik had beter het vonnis door een collega ten uitvoer kunnen laten leggen. Daar heb ik van geleerd. Ik vind dit werk het mooiste wat er is! Het is zo veelzijdig. En de mensen zijn veel vrolijker dan in mijn standaard deurwaarderswerk. Je maakt mensen blij met dit werk; omwonenden zijn vaak ongerust over de gevolgen van een bouwput naast hun huis. Dan zijn ze blij als wij een rapport maken. En ik kom regelmatig in mooie panden, bijvoorbeeld in grachtenpanden in Amsterdam. Ik zou dit werk nog wel vaker willen doen.”

**Diana Stakenburg, toegevoegd
gerechtsdeurwaarder bij
Janssen & Janssen, doet
ook adresonderzoeken:**

“Ik werk voor de Landelijke Aanpak Adreskwaliteit, LAA. Het doel van dit project is om via adresonderzoeken te zorgen voor een correcte registratie van bewoners in de Basisregistratie Personen, BRP. Sommige gemeenten doen het zelf, anderen schakelen een deurwaarder in. Ik werk voor de gemeente Venlo. Gewapend met een iPad ga ik adressen langs waarvan de gemeente twijfelt of de bewoning wel is zoals in de BRP staat. Bijvoorbeeld omdat er veel mensen ingeschreven staan, er veel verhuizingen zijn of stukken retour komen. Ik inspecteer dan eerst de buitenkant, bijvoorbeeld hoeveel fietsen er staan, en vraag daarna of ik binnen mag komen. Vervolgens kijk ik rond en werk ik een vragenlijst af. Zo onderzoek ik wie er nu daadwerkelijk wonen en probeer ik

ook fraude met uitkeringen of bijvoorbeeld een AOW-premie te voorkomen of op te sporen.

De ontvangst is vriendelijker dan wanneer ik als deurwaarder langskom. Mensen vinden het vaak wel prettig dat de gemeente langskomt, ze voelen zich gehoord. Soms willen ze zich wel uitschrijven of juist inschrijven, maar is dat gewoon nog niet gelukt. Ik doe het werk dan ook graag. Het is heel anders dan mijn deurwaarderswerk, dat ik nu twintig jaar doe. Maar dat werk is wel mijn basis, daar heb ik voor gekozen. Deze combinatie bevalt me dus prima, het botst ook niet. Ik ben weleens bij een huis langs geweest dat ik zelf ontrend had. Soms kennen bewoners me van mijn werk als deurwaarder. Dan leg ik snel uit dat ik nu uit naam van de gemeente kom. Dit werk past goed bij deurwaarders; wij hebben gevoel voor vreemde situaties. Als mijn nekharen over-

DIANA STAKENBURG



eind gaan staan, weet ik genoeg. We hebben niet alleen een extra zintuig, maar maken ook makkelijk een praatje. Zo kom ik snel overal binnen. Gemeenten zelf gaan vaak met vijf man bij een huis langs. Dan schrikken de bewoners zich te pletter. En laten ze hen minder makkelijk binnen. Ik ga gewoon alleen. ‘Ga je als vrouw helemaal alleen?’, vragen mensen me dan. Ja hoor, geen probleem. Als ik bang word, kan ik dit werk niet meer doen.”

ALEX GROBBEE



**Alex Grobbee, sinds 1 november
2018 gerechtsdeurwaarder bij
Agin Pranger in Assen (daarvoor
bij GGN). Ontwikkelde een
app voor het rapporteren
van aardbevingschade:**

“In 2015 deed ik vanwege bouwplannen in de buurt een akte van constatering voor een huis in Groningen, waar ik woon. Mijn vrouw heeft een pand in de stad Groningen en zei: ‘Dat wil ik ook! Als er dan een aardbeving komt, kan ik aantonen wat de situatie van het huis was.’ Toen kwam mijn

ondernemersgeest naar boven; als mijn vrouw geïnteresseerd is, dan geldt dat misschien ook wel voor de eigenaren van 50.000 andere woningen in het aardbevingsgebied. Als je rapporten gaat opstellen op de manier waarop ik dat deed, ben je tien jaar bezig. Daarom zochten we naar een manier om dit schaalbaar te maken. Het gevolg is dat we een app hebben ontwikkeld, waarin iedereen zelf het bewijs kan invoeren. De app voert je door je huis en laat je foto’s maken op verschillende plekken. Daaruit komt een pdf-rapport, dat een gerechtsdeurwaarder als ik op afstand kan controleren. Daarna kan het dienen als bewijs. Ik vond het echt een goed idee. De app kan ook geschikt zijn om kleinere schades te rapporteren. Zo hoeft niemand meer alle huizen langs. De ontwikkeling van de software was echt succesvol en ook de interface was goed gelukt. We hebben daarmee zelfs de finale

gehaald van de Dutch Legal Tech Award. Alleen de marketing was niet succesvol. Veel partijen vonden het ook een interessant plan, maar helaas kregen we nergens echt voet aan de grond. Wij hadden ingeschat dat er een grote markt voor zou zijn, maar dat viel tegen. Het bleek dat het leveren van het bewijs helemaal niet het probleem was. Zelfs een paar fotootjes met een smartphone waren al voldoende. Wel kan het interessant zijn voor gebruikers van de deeleconomie, bijvoorbeeld voor het delen van auto’s of boten. Dan kun je vooraf de staat van je auto of boot vastleggen. En de app werkt goed voor deurwaarders zelf. Die kunnen ‘m goed gebruiken om een akte van constatering op te maken. Inmiddels werk ik zelf weer als deurwaarder in Assen. Ik heb veel liefde voor het vak. Daarom vind ik het leuk dat mijn app nu het werk voor deurwaarders gemakkelijker maakt.”

SYMPOSIUM STICHTING LEERSTOEL EXECUTIE- EN BESLAGRECHT: 'GERECHTSDEURWAARDER 2030'

“NIEUWE-STIJL GERECHTSDEURWAARDER KAN ALS INTERMEDIAR EEN SOCIALERE ROL VERVULLEN”

door Paul Otter

Op vrijdag 2 november jl. vond in Utrecht het symposium Gerechtsdeurwaarder 2030 plaats, een initiatief van de Stichting Leerstoel Executie- en Beslagrecht. Visionaire en kritische lezingen zorgden voor een frisse blik op het vak en de nieuwe rol van de gerechtsdeurwaarder. Met als centrale vraag: wat doet een gerechtsdeurwaarder in 2030 en vooral hoe?

Marco Florijn, voorzitter van de Vereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren, trad op als dagvoorzitter. Florijn introduceerde de verschillende sprekers levendig en met veel elan. Daardoor ontstond een energieke sfeer die de kritische en vooral visionaire toon van het symposium ten goede kwam.

VAN NEUTRALITEIT NAAR PARTIJDIGHEID

Nick Huls beet het spits af met een scherpe speech. De marktwerking die de Gerechtsdeurwaarderswet in 2001 introduceerde heeft volgens hem de professionaliteit van de gerechtsdeurwaarder ondermijnd. Daardoor is de gerechtsdeurwaarder de knecht geworden van zijn opdrachtgevers. Kernwaarden als integriteit en neutraliteit zijn volgens Huls verdrongen door commercialiteit en partijdigheid.

Huls vervolgt: “De schuldverwerkende industrie is een ondoordringbaar moeras geworden. Hulpverleners aan debiteuren- en crediteurenzijde

vertonen daarbij in wezen dezelfde eenzijdige blik op de problematiek. De overheid probeert daarbij via drie verschillende sporen verandering te bewerkstelligen. Het CJIB wil graag expanderen als hét rijksincasobureau, het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid probeert via de gemeente schuldhulpverlening te verbeteren terwijl de sleutel voor daadwerkelijke verandering vooral bij het ministerie van Justitie en Veiligheid ligt.”

In de visie van Huls denkt de gerechtsdeurwaarder in de toekomst collectief, bedient beide zijden en werkt samen met de “andere kant”. Hij sloot af met een aanbeveling voor een nieuw preadvies van de KBvG: “Van ministerieplicht en executie naar multidisciplinaire schulddienstverlening”.

VERDIENMODEL MET FOCUS OP OPLOSSINGEN

Marjolein Odekerken besprak hierna de positie van de gerechtsdeurwaarder. Ze beschreef de veranderende behoefte van de samenleving. De

gerechtsdeurwaarder kan als intermediair een socialere rol vervullen en daarmee beide belangen dienen. Ook Odekerken is de huidige marktwerking een doorn in het oog. In plaats daarvan zou volgens haar een verdienmodel ontwikkeld kunnen worden met een focus op oplossingen als betalingsregelingen. Ze ging zelfs nog een stap verder: er zou een recht op betalingsregelingen moeten komen. Zo'n ‘nieuwe stijl’ gerechtsdeurwaarder zou volgens Odekerken via een nieuwe verordening een eigen verantwoordelijkheid moeten krijgen om zelfstandig beslissingen te nemen. Praktische instructies en een gedragswijzer zouden de sociale component vorm moeten geven. Ook begrijpelijke taal in woord en geschrift zou geborgd moeten worden bij de gerechtsdeurwaarder. Immers, die komt als een van de weinige juridische professionals in het gerechtelijke traject bij de burger aan de deur. De commissie Van der Winkel adviseerde in 2007 al om de gerechtsdeurwaarder een waardevolle functie te laten vervullen, bijvoorbeeld op

terreinen als vroegsignalering en preventie. Daarvoor zijn integrale samenwerking, informatiedeling en vertrouwen essentieel.

MEER BESCHERMING ONWENSELIJK

Gerechtsdeurwaarder Sjef van der Putten besprak vervolgens zijn recent verschenen compendium en de lopende herziening van het executie- en beslagrecht. Hij bepleitte een versterking van de basisgereedschappen van de gerechtsdeurwaarder, in de vorm van stevige bevoegdheden voor situaties waarin niet wordt voldaan aan het vonnis van de rechter, terwijl de schuldenaar daarvoor wél de middelen heeft.

In het wetsontwerp dat nu voorligt worden beslagmogelijkheden ingeperkt om een kleine groep schuldenaren te beschermen. De huidige rechtspraak biedt echter al veel mogelijkheden voor deze bescherming. “Verdere bescherming haalt de tanden uit het executierecht”, aldus Van der Putten.

Met genoemde verdere bescherming negeert de minister van Justitie en Veiligheid volgens Van der Putten de realiteit waarin de gerechtsdeurwaarder bijvoorbeeld gerechtelijke procedures en ontruiming voorkomt. Hij ziet een toekomst waarin de gerechtsdeurwaarder diverse registers kan inzien om te beoordelen of executie van een vonnis zinnig is.

MEER DATA-UITWISSELING NOODZAKELIJK

Gerechtsdeurwaarder Jona van Leeuwen belichtte vervolgens de invalshoek vanuit de Union International des Huissiers de Justice, met een presentatie waarbij het accent lag op de internationale rechtsvergelijking. Hij startte met een pleidooi over de vele mogelijkheden van het proces verbaal van constatering. Om de goede kwaliteit daarvan te borgen zal volgens hem waarschijnlijk wel aanvullende scholing noodzakelijk zijn. Data-uitwisseling binnen de EU op de gebieden van wetgeving, adres-

gegevens en inkomsten is noodzakelijk en onvermijdbaar. Het onderzoek daarnaar krijgt op dit moment vorm in het EU-project ENABLE. De basis daarvoor ligt in een rapport van de Europese Toezichthouder voor Gegevensbescherming die in 2009 al maatregelen bepleitte om de toegang tot deze informatie te verbeteren. De reeds lang door de Wereldbank bepleite staatsafhankelijke positie van de gerechtsdeurwaarder werd aangehaald. Qua opleidingsniveau valt op dat de meeste landen binnen de EU inmiddels universitair geschoolde gerechtsdeurwaarders hebben, gelijk dus aan de andere juridische beroepen.

DIGITALE PROCEDURES

Tot slot sprak de Belgische gerechtsdeurwaarder Patrick Gielen, die stilstond bij diverse actuele thema's binnen de Belgische beroepsuitoefening. Hij startte met de benoeming tot gerechtsdeurwaarder die in België naast academisch opleidingsniveau een ruime stage en ervaring vereist. Daarna vertelde hij over de lopende pilot e-Betekening. Dit is een aanvullende wijze van betekening op een vermoedelijk elektronisch adres van de betrokkene, waarin een link is opgenomen naar een beveiligde digitale omgeving. Als niet binnen vierentwintig uur wordt gereageerd, wordt alsnog op de klassieke wijze betekend.

Ten slotte vertelde Gielen over de nieuwe procedure invordering onbetwiste geldschulden. Deze snelle procedure vereist geen rechtbank meer, en is beperkt tot B2B geldschulden. De procedure is digitaal, sneller, en ook veel goedkoper. Wordt er alsnog betwist dan komt de zaak voor de rechter, die sowieso de gehele procedure bewaakt.

DE GERECHTSDEURWAARDER VAN DE TOEKOMST

In een tijdsbestek van slechts een middag hebben sprekers ons vanuit verschillende invalshoeken geïnspi-

SJEF VAN DER PUTTEN



reerd en aan het denken gezet. Dagvoorzitter Marco Florijn was onder de indruk van de kritische sprekers die in huis waren gehaald. Hij gaf ook aan dat we samen een toekomstvisie 2030 moeten opstellen. KBvG en NVVK dus niet naast elkaar doorontwikkelen, maar samen! Duidelijk is dat de toekomst vraagt om een goed opgeleide professional, die marktonafhankelijk opereert. De nieuwe gerechtsdeurwaarder is een intermediair met oog voor zowel schuldeiser als schuldenaar, die een sociale rol vervult en een signaleringsfunctie heeft. Goede informatie-uitwisseling maakt mogelijk om vroegtijdig de ‘niet-kunners’ te onderscheiden van de ‘niet-willers’. Dat is werkbaarder en doet de rechtsstatelijkheid van een vonnis meer recht dan gecompliceerde beschermingsmaatregelen. Het verdienmodel zou oplossingsgerichter moeten worden met bijvoorbeeld een recht op een betalingsregeling voor de schuldenaar en een daaraan gekoppelde vergoeding daarvoor voor de gerechtsdeurwaarder. Juridisch en technisch verandert er vanzelfsprekend veel. Daarin het initiatief nemen, internationaal en met nationale ketenpartners samenwerken is een opdracht voor de hele beroepsgroep. Huls en Odekerken zien de behoefte groeien naar een nieuw preadvies “van ministerieplicht en executie naar multidisciplinaire schulddienstverlening”.

SCHERP AAN DE WIND ZEILEN

Het zijn roerige tijden voor onze beroepsgroep. Sommige collega's spreken zelfs ronduit over 'zwaar weer'. Niet zonder reden geven we in deze editie van De Gerechtsdeurwaarder veel aandacht aan dit breed gedeelde gevoel. En als bestuur van de KBvG zien we dit ook. Geen bestuursvergadering gaat voorbij zonder dat we het ook hierover hebben.

Er komt dan ook veel tegelijk op ons af. Allereerst natuurlijk de tarieven die flink onder druk staan en die ook wel voor frustratie zorgen. Hard werken en goed werk afleveren ten spijt, zien veel collega's de omzetten dalen. Met vakkennis en ervaring alleen kom je er niet meer, van gerechtsdeurwaarders wordt vandaag de dag een flinke portie ondernemersvaardigheden verwacht. Terecht wijst accountant Jan Willem Löwik er in dit nummer op dat gerechtsdeurwaarders meer aandacht moeten besteden aan de bedrijfseconomische facetten van het ondernemerschap. We moeten allemaal scherper aan de wind varen, en dan zit het verschil tussen winnen of verliezen in de details. Ik maak wel eens de vergelijking met topsport. Het maakt niet eens zoveel uit over welke sport we het hebben. Overal geldt dat het beheersen van de details bepaalt of je in de top eindigt, ergens in de middenmoot of in achterhoede. Binnen ons vak is dat niet anders.

Om nog maar even in de beelddspraken te blijven: mijn stellige overtuiging is dat je niet goed leert zeilen bij mooi en rustig weer. Juist het opereren onder zwaardere omstandigheden maakt je een betere schipper. Ik denk dan ook dat deze periode, waarin veel nieuwe regels op ons afkomen, waarin er vanuit de politiek en door de media kritisch naar ons gekeken wordt, waarin we moeten knokken voor elke meter omzet, ons uiteindelijk betere vakmensen en sterkere ondernemers zal maken. En dat juist uit roerige tijden uiteindelijk veel goeds kan voortkomen, als we in staat zijn in te spelen op gewijzigde marktomstandigheden en wanneer we blijven innoveren en verbeteren.

Gelukkig zie ik ook dát gebeuren in onze beroepsgroep. We durven kritisch naar onszelf te kijken en gaan onze maatschappelijke verantwoordelijkheid niet uit de weg. We staan open voor verandering. Een prachtig voorbeeld vind ik het recente symposium over de toekomst van ons vak, waarin we tal van kritische wetenschappers aan het woord lieten. Een congres dat nota bene onder voorzitterschap stond van de voorzitter van de NVVK. Zoiets was nog niet zo heel lang geleden echt ondenkbaar.

Nu komt het eropaan om dóór te pakken. Want tegelijk met alle maatschappelijke aandacht die er momenteel is voor schuldhulp, is dit wellicht ook hét moment om aandacht te vragen voor de positie en het belang van de rechthebbende schuldeiser. En duidelijk te maken dat wij er als gerechtsdeurwaarders alles aan doen te voorkomen dat de rekening van onwillige betalers uiteindelijk bij de maatschappij wordt neergelegd. De huidige tijd is dus ook het moment als KBvG om zelfbewust onze positie weer te pakken. Uiteindelijk profiteren we daar als beroepsgroep weer van mee. Maar dan als betere zeilers.

Wilbert van de Donk
Voorzitter KBvG



Karansingh & Partners is een jong ambitieus, maar vooral onderscheidend, gerechtsdeurwaarderskantoor dat in 2010 haar deuren heeft geopend in Rotterdam.

De medewerkers van Karansingh & Partners gaan betrokken om met klanten en debiteuren en kennen de belangen van alle partijen om tot het betere resultaat te komen. Wij hechten waarde aan duurzame relaties en weten wat belangrijk is voor onze klanten, maar ook voor de klanten van onze klanten. De wensen van onze klanten geven richting aan onze dienstverlening.

Karansingh & Partners is het meest flexibele deurwaarderskantoor van Nederland, dit vanwege onze langere openingstijden en er is altijd één deurwaarder rechtstreeks beschikbaar.

Ook verrichten wij executie en incasso in het buitenland, landen zoals: Suriname en de Nederlandse Antillen.

Naast de reguliere ambtelijke zaken zijn wij van Karansingh & Partners gespecialiseerd in herexecutie en fraudezaken.

www.karansingh-en-partners.nl

Ma: 09:00 – 20:00 uur
Di: 09:00 – 20:00 uur
Wo: 09:00 – 20:00 uur
Do: 09:00 – 20:00 uur
Vrij: 09:00 – 16:00 uur
Za: 10:00 – 15:00 uur

Adrianalaan 371
3053 JB Rotterdam
info@gdwkenp.nl
Tel: 010-2907300
Fax: 010-2907655



PERSONALIA

BEËDIGD

De heer G.J. Baijens	Dordrecht	14-12-2017
De heer mr. S.J.W. van der Putten	Amsterdam	08-01-2018
De heer P.W.J. van der Pas	Den Haag	05-04-2018
De heer W. van de Mheen	Utrecht	24-05-2018
De heer F. Ikink	Almelo	30-05-2018
De heer T.J.C.M. Kos	Zaandam	26-06-2018
De heer mr. G.H.H. Groen	Zaandam	26-06-2018

WAARNEMINGEN

Waargenomen	Waarnemer	Plaats	Van	Tot
De heer J.C. Huyer	De heer J.C.M. Kos	Zaandam	01-01-2018	30-06-2018
De heer J.L. Werkman	De heer R.M. Werkman	Oldambt	07-02-2018	07-02-2019
Mevrouw J.W.W.M. Boers	De heer mr. A. Legel	Maastricht	21-02-2017	01-05-2018
Mevrouw J.W.W.M. Boers	De heer mr. R.F.E.M. Velraad	Maastricht	01-05-2018	31-12-2018
De heer J.C. de Bruijn	De heer J.A. Pruijn	Gorinchem	25-07-2017	25-07-2018
Mevrouw W.G.M. van Beurden	De heer mr. J.F. Vanhommerig	Breda	31-08-2017	01-06-2018
Mevrouw W. Drooghaag	Mevrouw E.S.G. Schouten	Heerlen	17-10-2017	09-10-2018
De heer J. Dekker	De heer T.A.H. Geene	Apeldoorn	15-11-2017	15-05-2019
De heer H. Oosting	De heer mr. J.M. Wisseborn	Groningen	22-03-2018	19-06-2018
De heer H. Oosting	De heer E. van der Ploeg	Groningen	19-06-2018	22-09-2019
Mevrouw W. van Unen	De heer P.W.J. van Hest	Tiel	29-03-2018	29-09-2018
De heer H.G. van Lohuizen	De heer M.H.C. Geerling	Arnhem	16-04-2018	16-07-2018
De heer R. Groen	Mevrouw drs. M.J.P.A. de Wilde	Oosterhout	15-05-2018	15-05-2019
De heer H.G.J. Janssen	De heer mr. F.M. Vaarten	Eindhoven	23-08-2018	23-02-2019
De heer A.R. Lambers	De heer I. Damming	Apeldoorn	24-10-2018	31-03-2019

NIEUWE LEDEN

De heer P.A. de Ree	Gooise Meren	06-11-2017
De heer D.M. Buijense	Tilburg	01-03-2018
Mevrouw M.A.C.J. van Doormaal	Eindhoven	09-05-2018
Mevrouw S.E. van Kampen	Hilversum	14-05-2018
Mevrouw C. van Essen	Amersfoort	24-05-2018
Mevrouw J.E. van Kleef	Rotterdam	09-07-2018
De heer M.I.S. Bonnie	Kerkrade	09-07-2018
Mevrouw M.T. van Ankeren	Amsterdam	12-07-2018
Mevrouw S.J.H.D.M. Kemps	Rotterdam	01-09-2018
Mevrouw S.M. Knipmeijer	Eindhoven	01-09-2018
De heer C.R. de Beer	Hilversum	25-10-2018
De heer D. Weijer	Hilversum	25-10-2018

WIJZIGING VESTIGINGSPLAATS

	Was	Is	m.i.v.
De heer A.E. van Ginkel	Utrechtse Heulvelrug	Apeldoorn	01-01-2018
Mevrouw B. Pap	Zwolle	Groningen	22-05-2018
De heer R. Versluijs	Dordrecht	Rotterdam	01-06-2018
De heer M. Colijn	Dordrecht	Rotterdam	01-06-2018
De heer mr. M.J. van Rooij	Eindhoven	Tilburg	15-08-2018
De heer W.S.M. van Laerhoven	Eindhoven	Tilburg	15-08-2018
De heer J.J. van der Voort	Alkmaar	Amsterdam	20-08-2018

GEDEFUNGEERD

Mevrouw W.G.M. van Beurden	Breda	27-11-2017
De heer A.A.P. Maas	Breda	01-12-2017
De heer P.M. Braakman	Harlingen	15-12-2017
De heer W.Th. Schoonebeek	Zaandam	31-12-2017
Mevrouw W. Drooghaag	Heerlen	31-12-2017
De heer A.J. van Os	Nijmegen	31-12-2017
De heer A.G. Nas	Nijmegen	31-12-2017
De heer E.H. Vroegop	Wageningen	01-01-2018
De heer mr. J.F. Vanhommerig	Enschede	01-01-2018
De heer M.L.R. Polman	Roermond	01-01-2018
De heer H. Bierenbroodspot	Amsterdam	01-01-2018
De heer F. Schaap	Dordrecht	01-01-2018
De heer C.C.H. van Rijswijk	Nijmegen	31-01-2018
De heer M.G. van Eck	Rotterdam	01-02-2018
De heer G.J. Hommersom	Arnhem	15-02-2018
Mevrouw B. Jansen	Arnhem	01-03-2018
Mevrouw J.W.W.M. Boers	Maastricht	01-05-2018
De heer A.J. Steenstra	Utrecht	01-05-2018
Mevrouw mr. N.M.C. van Schie	Goes	01-05-2018
De heer R. Groen	Oosterhout	15-05-2018
De heer A.A. Riemersma	Lelystad	30-06-2018
De heer H.P. Mik	Amersfoort	01-07-2018
De heer drs. J.C. Haak	Amsterdam	01-08-2018
De heer mr. G.A. Grobbee	Drachten	01-10-2018
De heer M. van Lingen	Leiden	01-10-2018
De heer M.W. van Liere	Goes	31-10-2018
De heer R.F. Mellema	Beverwijk	01-12-2018
De heer F.H. Koperdraad	Zutphen	01-12-2018
De heer D. de Veen	Sneek	31-12-2018
De heer A.J.A. Eliens	Amsterdam	01-01-2019

OVERLEDEN

De heer F.G.J. van Deursen is op 30 januari 2018 op 77 jarige leeftijd overleden. De heer Van Deursen was gerechtsdeurwaarder in Beverwijk.
De heer J.H.M. Kleinheerenbrink is op 22 februari 2018 op 51 jarige leeftijd overleden. De heer Kleinheerenbrink was toegevoegd gerechtsdeurwaarder in Nijmegen.
De heer G.J.C. van der Velden is op 30 april 2018 op 88 jarige leeftijd overleden. De heer Van der Velden was gerechtsdeurwaarder in Eindhoven.
De heer C.H. Boeder is op 13 mei 2018 op 76 jarige leeftijd overleden. De heer Boeder was gerechtsdeurwaarder in Haarlem.
Mevrouw E.G.M. de Best-van Deursen is op 16 juli 2018 op 68 jarige leeftijd overleden. Mevrouw De Best-van Deursen was gerechtsdeurwaarder in Hoofddorp.
De heer W. Dijkstra is op 3 oktober 2018 op 92 jarige leeftijd overleden. De heer Dijkstra was gerechtsdeurwaarder in Buitenpost.



“BEROEPSGROEP MOET MAATSCHAPPELIJKE KERNTAKEN VEEL DUIDELIJKER MAKEN”

Bij de uitvoering van hun wettelijke taken, maar ook in de ontwikkeling naar een nieuwe taakinvulling worden de gerechtsdeurwaarders op dit moment gefrustreerd door een niet toereikend tariefmodel. Toegevoegd gerechtsdeurwaarder Jona van Leeuwen vroeg aan Marcel Becker, universitair hoofddocent Ethiek aan de Nijmeegse Radboud Universiteit, hoe de beroepsgroep uit deze knellende positie kan geraken. “De combinatie van ministerieplicht en onvoldoende vergoeding druist in tegen alles wat met ambtelijke ethiek te maken heeft.”

JvL “Misschien is het goed om te beginnen bij de veranderende rol van de gerechtsdeurwaarder. Die wordt door overheid en maatschappij steeds minder gezien als gerechtelijk executeur pur sang, en steeds meer als een maatschappelijk verantwoord incasserende partij. Een knellend probleem is dat de huidige tarievenstructuur die omslag niet faciliteert. Met als gevolg dat wij

in deze beweging niet mee kunnen, en deels ook niet willen gaan omdat het bedrijfs-economisch niet verantwoord is.”

MB “Ik hoor je twee dingen zeggen. Eén: het tariefmodel van de deurwaarders sluit niet aan bij wat maatschappelijk gewenst is. Twee: dat wat maatschappelijk gewenst is, is strijdig

met goed ondernemerschap. Kun je daarvan een concreet voorbeeld geven?”

JvL “Zeker. Het is bijvoorbeeld voor een deurwaarder aantrekkelijker om direct loonbeslag te leggen, dan om een minnelijke betalingsregeling te treffen met een schuldenaar. In het eerste geval kun je

namelijk wettelijk gesanctioneerde kosten in rekening brengen bij de schuldenaar én voor elke inhouding op het loon. Voor het treffen van een minnelijke betalingsregeling is er echter geen wettelijke vergoeding. We worden geacht dat om niet te doen. Terwijl het wel degelijk tijd en kantoorcapaciteit kost en specifieke expertise vraagt.”

MB “Dus dat wat financieel aantrekkelijk is, is maatschappelijk onwenselijk. Dat is wat wij ethici noemen een ‘perverse prikkel’ – je wordt door een regeling als deurwaarder verleid tot gedrag dat door de bedenker van die regeling als ongewenst wordt beschouwd. Los daarvan: er is blijkbaar sprake van een spanningsveld tussen enerzijds de overheid en het maatschappelijk veld, en anderzijds de opdrachtgevers en eigen ondernemersbelang. En jullie probleem is dan hoe in dit spanningsveld te opereren.”

JvL “Laat ik zo zeggen: wij vinden het meer dan wenselijk dat het tariefmodel zo wordt aangepast dat wij maatschappelijk wenselijker kunnen optreden.”

MB “Dat zou mooi zijn, want dan is er geen spanningsveld meer. Maar zolang dat er nog wel is, zal je je ertoe moeten verhouden. Vanuit de ethiek is het voor de hand liggend antwoord: kies je eigen positie en maak heel duidelijk waarom je die positie kiest. En blijf erbij. Toon ruggengraat.”

DUIDELIJK GEARTICULEERDE TAAKOMSCHRIJVING

JvL “Ik vrees dat veel deurwaarders zullen zeggen: die ethicus heeft makkelijk praten over de ruggengraat, maar we staan financieel met onze rug tegen de muur. Wat gaat dan voor: je rug recht houden en je toko opdoeken, of meebewegen in het belang van je onderneming?”

MB “Snap ik. Ethiek veronderstelt dat je een zekere ruimte, een zekere bewegingsvrijheid hebt. Als je met de rug tegen de muur staat dan is die ruimte er niet. Om zulke vrijheid te garanderen benoemen we bijvoor-

beeld rechters voor het leven en hebben ambtenaren bepaalde privileges: dat stelt ze in staat om hun rug te allen tijde recht te houden en zich niet gedwongen te voelen mee te bewegen. Aan de andere kant: je moet ergens beginnen. Als ik kijk naar de advocatuur en in zekere mate ook wel het notariaat, dan beschikken die over gedetailleerd uitgewerkte gedragscodes en taakomschrijvingen. Ik kan ernaast zitten, maar mijn indruk is dat iets dergelijks bij de deurwaarders ontbreekt. Er is tucht-recht, ja, voor als het mis gaat. Maar een heel duidelijk gearticuleerde

taakomschrijving met bijbehorende gedragscodes die binnen de beroepsgroep zelf worden bewaakt... dat zou een eerste stap kunnen zijn. Moeten zijn misschien wel, om je eigen positie helder te kunnen markeren.”

JvL “Wij kennen de Verordening beroeps- en gedragsregels gerechtsdeurwaarders. Artikel 1 daarvan luidt: de gerechtsdeurwaarder gedraagt zich zoals een goed gerechtsdeurwaarder betaamt. Er is inmiddels wel consensus over het feit dat dit te ruim omschreven is, in verhouding tot andere juridische beroepsgroepen.”

MB “Het echte punt is natuurlijk dat het de gerechtsdeurwaarders is gaan ontbreken aan de benodigde basiszekerheden, waardoor ze die ruggengraat kunnen tonen. Ze werken op een markt en wie geen winst maakt valt om. Maar omdat duidelijk te maken moeten we precies omschrijven: tenminste een deel van de werkzaamheden van een deurwaarder is geen ‘product’ op een markt, maar een maatschappelijk goed. Dat is een essentieel verschil. Bij een maatschappelijk goed – denk aan zorg, onderwijs, dienstbaarheid

van de politie, enzovoorts – zijn een aantal elementen niet financieel te verdisconteren. Ze zijn niet in geld uit te drukken, en evenmin zijn ze uit te drukken in preferenties van een klant. Jullie zitten in termen van financieringsmodel in een markt – een product leveren waar vraag naar is – terwijl jullie daar in termen van wat jullie leveren niet thuishoren. Kijk, op een markt moet je het de klant naar de zin maken. Maar als ik op de universiteit mijn studenten het naar de zin zou maken, word ik morgen ontslagen. Studenten zijn geen ‘klanten’ en mijn onderwijs

“Een financiële prikkel verleidt deurwaarders tot gedrag dat als ongewenst wordt beschouwd”

is geen marktproduct, maar een maatschappelijk goed. Om dat over het voetlicht te brengen moet je als beroepsgroep veel duidelijker te omschrijven wat jullie maatschappelijke kerntaken zijn.”

JvL “Vanuit de beroepsgroep zijn er regelmatig geluiden te horen dat de gerechtsdeurwaarders geen ondernemers zouden moeten zijn. Maar we zijn het wel en we zijn inmiddels in een situatie terechtgekomen waarin we onder de kostprijs werken. Desalniettemin zet de grootste opdrachtgever van het land, het Rijksincassobureau CJIB, alle deurwaarderskantoren doodleuk het mes op de keel. Er lijkt bij beleidsmakers weinig oor te zijn voor het belang van die maatschappelijke kerntaken.”

MB “Tja, de naïviteit bij beleidsmakers ten aanzien van deze thematiek is vaak schokkend. Het is beleidsmatig kennelijk heel moeilijk om te bedenken: dit is de aard van de dienst, dit is de maatschappelijke relevantie ervan, dan moeten we dat op een goede manier regelen voor de mensen die ermee bezig zijn. De combinatie van enerzijds de ministerieplicht, en anderzijds

onvoldoende vergoeding voor diezelfde ambtshandeling druist in tegen alles wat met ambtelijke ethiek te maken heeft. Tegenover macht, plicht en verantwoordelijkheid moet altijd een wettelijk geconstrueerde zekerheid van voldoende financiering staan. Dat geldt misschien niet voor alle werkzaamheden van de gerechtsdeurwaarder, maar toch zeker wel voor ambtshandelingen. Vanuit bestuurlijke ethiek kan ik die hybride constructie alleen maar een heel rare zaak vinden.”

BASALE GARANTIES

JvL “Hoor ik je zeggen: die ambtshandelingen mogen principieel niet onder marktwerking vallen?”

MB “Ik heb hier het nodige over gepubliceerd en met studenten en professionals veel over gediscussieerd. De combinatie van marktmodel en maatschappelijk essentiële taak kan onder bepaalde voorwaarden werken. Onze banken vervullen ook een maatschappelijk essentiële taak en die nationaliseren we niet. Als je als overheid 100% zeker weet dat jouw publiek goed in een marktmodel kan worden geleverd, dan kun je het rustig aan de markt overlaten. Maar je moet dan wel basale garanties inbouwen dat het niet mis kan gaan. Dat lijkt bij het introduceren van de marktwerking bij de gerechtsdeurwaarders over het hoofd gezien te zijn. Ik krijg de indruk dat men – geheel in lijn met de tijdsgeest – ietwat naïef heeft besloten dat de deurwaarderij een beroep is a la de advocatuur en dus wel aan de markt overgelaten zou kunnen worden. Achteraf blijkt dat daar publieke waarden bij in het geding komen. Men heeft zich daarnaast onvoldoende gerealiseerd dat als je een product op de markt zet, het product zelf verandert. Als je wetenschappelijk onderzoek deels door het bedrijfsleven laat financieren, dan krijg je ander onderzoek dan wanneer het 100% door de univer-

siteit wordt gefinancierd. Hoe je dingen organiseert heeft gevolgen voor de uitvoering. Dat geldt ook bij de deurwaarderij.”

JvL “Van de drie beroepsgroepen advocatuur, notariaat en deurwaarderij zijn wij de enige die te maken hebben met schuldenaren waarvoor een gefixeerd tarief bestaat. Dat is dus een uitzonderingspositie die vergelijken wel lastig maakt.”

MB “Klopt. Advocatarieven staan niet onder druk omdat ze kennelijk voldoende waarde toevoegen, of je kunt ook zeggen: ze leveren een product waar de markt om vraagt – met uitzondering trouwens van de sociale advocatuur, en daar zien we ook problemen. Maar over het algemeen betaalt de markt dan wel, zeker als je zoals de advocaten een aantal zekerheden hebt ingebouwd die garanderen dat er geen misbruik wordt gemaakt van de cliënt: zie gedragscodes en tuchtrect. Zoiets lijkt voor de gerechtsdeurwaarders niet te realiseren, omdat jullie verdienmodel niet toereikend is. Bij deurwaarders lukt het kennelijk niet om het product zodanig van waarde te laten zijn dat het een bepaalde prijs rechtvaardigt.”

JvL “Dat is wel een beetje vreemd, want diezelfde markt vraagt wél dat een wanbetaler voor de rechter verschijnt. Dat is namelijk een continuering van rechtsmacht.”

MB “Dat vraagt de markt niet, dat vraagt de publieke rechtvaardigheid, het juridisch stelsel. De markt leeft in de zekerheid dat er uiteindelijk toch wel gedagvaard wordt. Men negeert de problemen voor de samenleving wanneer het marktmodel ertoe leidt dat het slecht gaat met de gerechtsdeurwaarders, die essentiële maatschappelijke goederen moeten blijven leveren.”

GEEN PANACEE

JvL “Tot slot: hoe kan de beroepsgroep uit deze knellende positie geraken? Er ligt

een bijzonder ambitieus meerjarenbeleidsplan waarin we voor de deurwaarder een uitgebreider takenpakket voorzien, onder meer op het terrein van bestrijding van uitkeringsfraude. Maar al die plannen worden in feite gedwarsboemd door een niet toereikend tariefmodel. We staan stil, in de overlevingsmodus. We staan zelfs op het punt de staat te dagvaarden.”

MB “Ik heb ook geen panacee voorhanden maar wel een uitdaging. Bepaal eerst de aard van het product dat je levert. Duidelijk maken dat het om een essentiële maatschappelijke dienst gaat en aantonen dat dit niet naar behoren in een marktmechanisme geleverd kan worden. Vervolgens helder maken welk verdien- en organisatiemodel daarbij hoort. En dat dan ook breed cultiveren binnen de hele beroepsgroep. Ik zie geen andere weg: als je dingen anders wilt, zul je met overtuigingskracht naar de politiek de relevantie van je standpunt moeten uitdragen. Ethisch gezien hebben de deurwaarders dan het gelijk aan hun zijde, wat mij betreft. Zij staan voor een publieke waarde en die waarde kan in het huidige bestel geen recht worden gedaan.”

Marcel Becker is universitair hoofddocent Wijsgerige Ethiek aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Zijn belangrijkste werkterrein betreft de relatie tussen ethiek en praktische disciplines als bestuurskunde, het recht en digitale communicatie. Marcel Becker verzorgt verder inleidingen in de juridische beroepsethiek en was gastdocent ethiek aan diverse militaire opleidingsinstituten.



VISMANS
DEURWAARDERS & INCASSO

Voor ons servicekantoor aan het Wilhelminaplein te Rotterdam (in de centrale hal van de Rechtbank) zijn wij per direct op zoek naar een:

MEDEWERKER (M/V) AMBTELIJKE OPDRACHTEN (full-time)

Je bent als medewerker ambtelijke opdrachten verantwoordelijk voor het zelfstandig uitvoeren van opdrachten vanuit onder meer de advocatuur, het notariaat en collega-deurwaarders. Daarnaast fungeer je als vraagbaak op het gebied van proces-, beslag- en executierecht.

Sluit deze functie volledig aan bij jouw profiel en persoonlijkheid stuur dan je CV en motivatiebrief aan onze office-manager, Marco Kanselaar (m.kanselaar@ram-vismans.nl).

JE TAKENPAKKET BESTAAT UIT:

- Het ontvangen, controleren en redigeren van ambtelijke stukken
- Het coördineren van de dagelijkse ambtelijke opdrachten
- Het verwerken en voeren van correspondentie met opdrachtgevers en derden
- Het onderhouden van telefonische contacten met opdrachtgevers en derden
- Het geven van advies op het gebied van proces-, beslag- en executierecht

WELKE EISEN STELLEN WE AAN JE:

- Een afgeronde HBO-studie (Deurwaardersopleiding / Rechten / MER)
- Minimaal 2 jaar werkervaring in een soortgelijke functie
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift

WELKE KENMERKEN HEB JE:

- Klantgericht
- Stressbestendig
- Punctueel
- Zelfstandig
- Teamplayer
- Oplossingsgericht
- Goed in het stellen van prioriteiten
- Ambitieuw (geen 9 - 5 mentaliteit)





GGN

ONGEWENST IN HET NIEUWS

HOE HEEFT CEO MARTIN VAN LOON DAT ERVAREN?

Gerechtsdeurwaarderskantoor GGN verkeerde volgens De Telegraaf in juni 2018 in 'financieel zwaar weer'. De video die ceo Martin van Loon had gemaakt voor medewerkers, ging 'viral' en leidde tot vette, suggestieve koppen in de krant. Hoe heeft Van Loon dit ervaren? En wat kunnen we als beroepsgroep leren van deze casus? Zes vragen aan Martin van Loon.

Vertel nog eens wat er gebeurde?

"Als gevolg van vergaande automatisering en om gezond te blijven, moest GGN banen schrappen en enkele kantoren sluiten. Een vervelende boodschap, die we graag aan alle medewerkers op hetzelfde moment op dezelfde manier wilden overbrengen. Uit het verleden hadden we geleerd dat eenduidige communicatie belangrijk is. We wilden niet dat de boodschap via meerdere managementlagen zou verlopen, want dan geeft iedereen een andere invulling aan het verhaal. Daarom besloten we een videoboodschap te maken, waarin ik het verhaal zou vertellen. Daarnaast was op elk kantoor een informatiepakket met FAQ's beschikbaar, zodat iedereen de boodschap nog eens kon nalezen."

Wat ging er vervolgens mis?

"Om medewerkers de mogelijkheid te geven ook thuis de boodschap te kunnen bekijken, hadden we de video op een afgeschermd youtube-omgeving geplaatst. We hadden alleen niet voorzien dat veel collega's de video zouden delen met anderen binnen onze beroepsgroep, inclusief de login die daarvoor nodig was. En zo ging onze interne video viral. Kennelijk vinden veel deurwaarders het 'leuk' als een collegakantoor een moeilijke boodschap brengt. Het leidde tot een hausse aan media-aandacht."

Wat was het gevolg?

“In De Telegraaf was de inhoud van het artikel correct, maar de kop, ‘GGN in zwaar weer’, niet. We moesten weliswaar afscheid nemen van personeel, maar over ons voortbestaan bestond geen enkele twijfel. Op die manier werd het imago van GGN beschadigd, ik vond dat echt niet kunnen. Vervolgens kregen we veel vragen van met name opdrachtgevers die zich afvroegen of we inderdaad op omvallen stonden. We hebben veel moeten uitleggen en hebben daar veel tijd in moeten steken. We hadden dus behoorlijk last van die negatieve berichtgeving.”

Wat is de les voor een volgende keer?

“Ik sta nog steeds achter onze boodschap. De hele beroepsgroep heeft het moeilijk, we zijn niet de enige. Ons vak en onze branche verandert, omdat de klantbehoefte verandert en onze branche loopt achter op het gebied van innovatie en communicatie. Ook het communiceren via video vind ik nog steeds een goede oplossing. Maar nu zouden we de video alleen op ons

nieuwe intranet beschikbaar stellen. Overigens ben ik niet naïef; ook dan kan de boodschap naar buiten komen. Intern communiceren is tenslotte extern communiceren. Maar niet op die schaal.”

Heeft dit jullie relatie met de pers veranderd?

“Hoe goed die relatie is, verschilt per medium en dat is nog steeds zo. Je weet van De Telegraaf dat ze van vette koppen houden. Maar ook veel regionale kranten hebben berichten en koppen geknipt en geplakt, in plaats van dat ze zelf research hebben gedaan. En van het Financieele Dagblad viel me wel tegen dat de vraagstelling heel anders was dan de tekst die uiteindelijk in de krant kwam. Ook die was minder inhoudelijk dan ik had gehoopt. Waarschijnlijk door tijdgebrek bij de redacteur en een gebrek aan achtergrondkennis. Maar goed, we zijn er niet heel erg achteraan gegaan hoor. Ik vind: als het buiten waait, moet je het even laten waaien. Wel wil ik striktere afspraken proberen te maken met de pers; ik wil niet alleen de tekst voor publicatie zien, maar ook de titel en de foto's. Als ik die niet mag zien, werk ik niet mee. Maar natuurlijk bestaat ook dan de kans dat ze een artikel plaatsen en dan zonder mijn medewerking.”

Tips: omgaan met de media

De KBvG krijgt bij het professionaliseren van de communicatie ondersteuning van communicatiebureau Leene Communicatie. Wat zijn de tips van dit bureau over de omgang met de media?

- Vraag altijd of je een artikel vooraf mag lezen en feitelijke fouten mag rechtzetten. Dat geldt ook voor verkeerd geciteerd worden! Vraag ook expliciet naar de kop boven het artikel.
- Belt een journalist onverwachts 'met een paar vragen'? Laat je niet overvallen. Vraag waar het over gaat en of je op een later moment mag terugbellen. Zet intussen voor jezelf helder op een rijtje wat je wel (en niet!) wilt vertellen.
- Wees je ervan bewust dat alles wat je intern communiceert ook naar buiten kan gaan. En wat daarvan de gevolgen kunnen zijn.
- Vermijd kwaadspreken over collega's in de media. Dat geldt zeker ook voor sociale media. Je negatief uitlaten over een ander werkt altijd tegen je.

Weet je niet zeker of je moet ingaan op een interviewverzoek? Vraag dan advies aan Paul Otter, bestuurslid communicatie van de KBvG: P.Otter@syncasso.nl.

Wat kunnen we als beroepsgroep hiervan leren?

“Het valt me tegen dat collega's goede sier maken met de problemen van een ander kantoor. We zouden elkaar toch moeten steunen en als beroepsgroep voor elkaar moeten opkomen. Er staat zelfs in onze verordening Normen voor Kwaliteit hier een artikel over. Maar helaas is dat schering en inslag. Terwijl dergelijke berichtgeving slecht is voor de hele sector. Als je zulke berichten actief gaat delen, snijd je uiteindelijk jezelf in de vingers. We hebben met z'n allen een verantwoordelijkheid om het imago van de gerechtsdeurwaarders te verbeteren.”

Workshop omgaan met de media

‘Omgaan met de media’ is een van de opleidingen die u kunt volgen in het kader van de permanente educatie. In een workshop van één dag leert u de do's en don'ts in de omgang met media, het formuleren van kernboodschappen, en bijvoorbeeld: waarin zijn journalisten geïnteresseerd en waarin niet? Kijk in het cursusoverzicht op kbvg.nl voor meer informatie.



MEER AANDACHT NODIG VOOR

DE BEDRIJFSECONOMISCHE KANT VAN HET ONDERNEMERSCHAP

Jan-Willem Löwik (Mazars) over ‘de race naar het putje’

Steeds meer deurwaarderskantoren zijn gedwongen financieel scherp aan de wind te zeilen. Teruglopende werkzaamheden, in combinatie met toenemende concurrentie en steeds harder onderhandelende opdrachtgevers, zetten de ooit zo vanzelfsprekende rendementen stevig onder druk. Jan-Willem Löwik, accountant bij Mazars Accountants en Adviseurs, begeleidt en adviseert tientallen deurwaarderskantoren. Hij onderkent de ernst van de situatie, maar ziet ook lichtpuntjes.

Jan-Willem Löwik is er de man niet naar om de hete brij heen te draaien: een groeiend aantal deurwaarderskantoren bevindt zich financieel in een lastig parket. “De rendementen staan sectorbreed onder druk”, zegt hij. “En voor zover er rendement is, moet dat vaak voor een belangrijk deel worden aangewend voor de financiering van het onderhanden werk. Dat kun je een tijd volhouden, maar op het moment dat er overname of bedrijfsopvolging om de hoek komt kijken, wordt het een moeilijk verhaal. Uiteindelijk moet er namelijk wel een vrij uitkeerbare resultatenstroom zijn om de bank af te lossen. Het ontbreken van gezonde winstmarges kan zo op den duur de hele sector ondermijnen.”

Op de vraag waarom dit pas ruim een decennium na de introductie van de marktwerking lijkt op te spelen zegt Löwik: “In de beginjaren van de marktwerking was er nog volop werk en was er minder sprake van concurrentie op prijs. Dat is op gegeven moment omgeslagen, met name bij de bulkportefeuilles – denk aan telefoonproviders, energiemaatschappijen en zorgaanbieders. Die introduceerden als eerste een nieuwe onderhandelingsstactiek: ‘Ik heb

hier 36.000 dossiers, en wat is het jou waard dat we die bij jouw kantoor onderbrengen?’. Die tactiek werd al snel overgenomen door andere organisaties zoals woningcorporaties en grote advocatenkantoren. Veel deurwaarderskantoren hadden daar geen goed antwoord op en zijn meegegaan in iets wat al snel een glijdende schaal richting het putje bleek.”

ZAKELIJKE ECOSYSTEEM HARDER

De goeden niet te na gesproken, lijkt zich toch te wreken dat niet bij iedere deurwaarder de ondernemersvaardigheden voldoende op peil zijn. Löwik: “Ik denk dat zeker in de beginjaren in de deurwaardersopleiding onvoldoende aandacht is geweest voor de bedrijfseconomische kanten van het ondernemerschap. Dat is inmiddels wel verbeterd, maar het blijft niet de essentie van een deurwaardersopleiding, die toch eerder juridisch van aard is. Nu kun je zeggen: ‘Dat is ook niet erg, want lang niet iedere deurwaarder wordt ondernemer. Een groot aantal blijft in loondienst’. Klopt. Punt is wel dat intussen het hele zakelijke ecosysteem complexer en harder is geworden. No cure,

no pay is inmiddels standaard, maar daar bovenop zie je steeds meer nieuwe mechanismen die het lastiger maken om een gezonde winstmarge te realiseren. Denk aan een plafond voor door te rekenen kosten bij niet geslaagde zaken – inmiddels ook in het grotere MKB heel gebruikelijk. Of zogenaamde kick back fees of rebate bedragen bij geslaagde zaken, waardoor deurwaarders gedwongen worden in te teren op hun ambtshandelingstarieven. Of afspraken dat alle geïnde bedragen direct moeten worden doorgesluisd naar de opdrachtgever, die pas in later stadium de deurwaarder betaalt. Met name grote klanten zijn zich zeer goed bewust van hun machtspositie en buiten die ten volle uit. Dan moet je als ondernemer van goeden huize komen om je staande te houden.”

TIJDELIJK CONCURRENTIEVOORDEEL

Löwik wil niet de indruk wekken dat de deurwaardersbranche alleen maar ‘stil zit terwijl ze geschoren wordt’. Veel kantoren zoeken een uitweg door efficiënter te gaan werken, vooral door vergaande automatisering. Alleen: het is maar ten dele het antwoord, zegt hij. “Automatisering levert altijd maar een tijdelijk concurrentievoordeel op – totdat de rest weer een been bijtrekt. Daar komt bij dat niet alles geautomatiseerd kan worden. Neem bijvoorbeeld de eis van woningcorporaties dat er ‘sociaal geïncasseerd’ dient te worden. Dat betekent in praktijk: extra brieven, extra belletjes, extra huisbezoeken – waarvoor de opdrachtgever echter niet extra wil betalen. In zo’n situatie moet je gewoon simpelweg méér doen voor een en dezelfde ambtshandeling, en dat zet druk op de marges.” Bijkomend probleem zijn de Btag-tarieven. Die maken, zegt Löwik, dat de positie van de deurwaarders zich lastig laat vergelijken met andere beroepsgroepen zoals advocaten en accountants. “De hoogte van de tarieven wordt jaarlijks door de overheid bepaald en zijn de laatste jaren relatief weinig geïndexeerd - zeker in vergelijking met andere branches”, zegt hij. “Door het aantrekken van de economie en schaarste op de arbeidsmarkt zijn de tarieven in de consultancy in de financiële wereld bijvoorbeeld aanzienlijk gestegen. Dat geldt niet voor de gerechtsdeurwaarders. Vooralsnog lijkt de beroepsgroep hier relatief weinig invloed op te kunnen uitoefenen. Het wordt wel geagendeerd, maar de politiek lijkt toch vooral de debiteuren te willen beschermen. De onderliggende partij in de samenleving mag niet worden opgezadeld met een forse tariefstijging, heet het dan. Wat diezelfde overheid natuurlijk al gedaan heeft door de verhoging van het griffierecht, maar dit terzijde.”

ZAKELIJKE STRATEGIE

De vaste Btag-tarieven werken ook in een ander opzicht nadelig door, volgens de accountant. Hij zegt: “Ik merk dat er bij veel kantoren die ik begeleid nauwelijks harde kostprijsberekeningen worden gemaakt. De tarieven staan immers allemaal vast, dus waarom zou je dat doen?”

In de accountancy en advocatuur wordt juist heel goed naar de kostprijs gekeken – wat zijn de totale werkgeverslasten, inclusief de opslag voor indirecte kosten, winst en risico? En na afloop vindt er een nacalculatie plaats: hoeveel uur zijn er tegen welk tarief gemaakt, en past dat nog binnen de prijsafspraken? Die discipline ontbreekt bij veel deurwaarderskantoren. Toch is het goed om dat te doen, ook al liggen de tarieven vast. Want op die manier krijg je beter inzicht in je échte kosten en in de opties die er zijn om processtappen anders in te richten. Het geeft je ook handvatten bij het inschrijven op een tender: is het verantwoord om hierop te bieden? Nu laten deurwaarderskantoren ook wel tenders lopen, maar vaker op basis van hun gevoel dan op basis van een harde bedrijfs-economische kostprijsontwerping.”

Gelukkig zijn er ondanks het verslechterde zakelijke klimaat toch nog steeds deurwaarderskantoren die een goed resultaat boeken, zegt Löwik. “Je ziet steeds meer kantoren die zich toeleggen op een bepaalde niche en daar hun processen helemaal op inrichten. Ze specialiseren zich bijvoorbeeld in afgeschreven vorderingen, of richten zich puur op de advocatuur of woningcorporaties. Of ze transformeren zich tot echte ‘sociale deurwaarders’ maar dan wel voor opdrachtgevers die bereid zijn daadwerkelijk te betalen voor extra huisbezoeken. Zo’n zakelijke nichestrategie kan goed uitpakken, zeker als je die ondersteunt met moderne marketingtechnieken en, waar mogelijk, slimme samenwerking met andere ketenpartners op een platform. Ik zie daar dus wel degelijk lichtpuntjes.”

NIEUWE VERORDENINGEN

Hamvraag: zijn de ontwikkelingen van de afgelopen jaren nog te keren? Löwik: “Het zou natuurlijk geweldig zijn als alle deurwaarders samen zouden zeggen: tot hier en niet verder. Maar zo werkt de markt niet, zeker niet met ook nog grote incassopartijen aan de zijlijn. Een andere optie is dat bijvoorbeeld de KBvG of het BFT met een aantal nieuwe verordeningen ervoor zorgen dat de toegenomen concurrentie enigszins wordt ingeperkt – denk bijvoorbeeld aan een verbod op korting geven op wettelijke tarieven. Nadeel is wel dat de deurwaarderij nu al wordt overspoeld met regelgeving en er altijd weer slimmeriken zijn die die nieuwe regels weten te omzeilen. Zoiets helemaal waterdicht krijgen is lastig.”

Hoewel Löwik professioneel in meer of mindere mate inzicht heeft in het financiële reilen en zeilen van tientallen deurwaarderskantoren, zegt hij ‘onvoldoende zicht’ te hebben op de inspanningen die de KBvG verricht om de rentabiliteit van deurwaarderskantoren te verbeteren. “Ik weet dat ze – en met recht – hun best doen om de Btag-discussie aan te zwengelen. Heel goed, want er lijkt bij de politiek weinig besef dat als we zo doorgaan, er over tien jaar geen deurwaarders meer over zijn. En ik denk dat de maatschappij als geheel daar zeker niet mee gebaat is.”

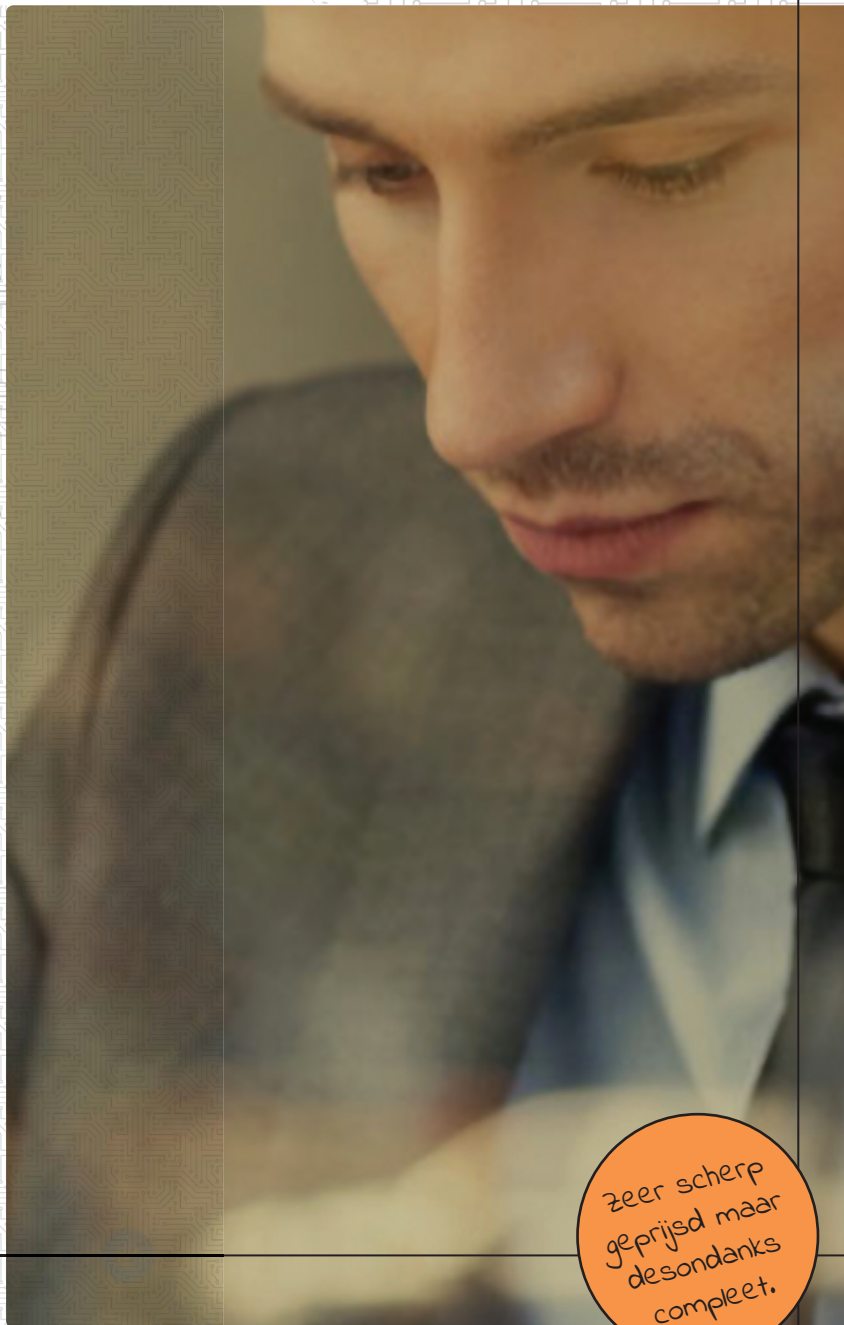
STAN.D

MAATWERK STANDAARD
STANDAARD MAATWERK

STAN.D levert software voor juridische beroepen zoals gerechtsdeurwaarders, notarissen, advocaten, juridisch adviseurs, incassobureau's en bewindvoerders.

Zij viert binnenkort haar tienjarig bestaan en heeft derhalve inmiddels ruime ervaring in de rechtspraktijk en reeds diverse tevreden gebruikers.

Het softwarepakket bevat standaard vrijwel alle denkbare functionaliteiten en verslagen, is zeer gebruiksvriendelijk en is aanzienlijk goedkoper dan pakketten van andere aanbieders.



zeer scherp
geprijsd maar
desondanks
compleet.

STAN.D Software voor de deurwaarderspraktijk!



Voor informatie, tarieven
of een demonstratie:
T: 010-4799740
E: stan.d@velzen.nl
I: www.stanpundt.nl

STAN.D is een handelsnaam van G.J. van Velzen Automatisering B.V te Rotterdam

Het is een situatie die veel gerechtsdeurwaarders zullen herkennen: je komt bij iemand aan de deur en die laat merken dat het leven voor hem niet meer hoeft. Wat doe je dan als gerechtsdeurwaarder? Kun je wel iets doen? 113, de landelijke organisatie voor suïcidepreventie, helpt.



Cursisten tijdens de training suïcidepreventie

DE BETERE GERECHTS- DEURWAARDER

Door **Claudia Hulshof**

IS ALERT OP SIGNALEN VAN SUÏCIDALITEIT



Over 113

De missie van 113 is een land waarin niemand eenzaam en radeloos overlijdt door zelfmoord. Bij 113 Zelfmoordpreventie kunnen hulpvragers en hun naasten 24 uur per dag, zeven dagen per week anoniem contact leggen via het telefoonnummer 0900-0113 of de chat op www.113.nl. Het bijzondere aan de manier van werken van 113 is de intensieve samenwerking tussen onbetaalde professionals (vrijwilligers) en betaalde professionals (psychologen). In 2017 voerde 113 meer dan 50.000 telefoon- en chatgesprekken met hulpvragers en hun naasten. Maar 113 doet meer, ze helpen ook anderen te helpen. 113 heeft ook een collegiaal spreekuur. Die is bedoeld voor professionals: van mentoren van scholen en wijkteams tot UWV-medewerkers, (gerechts)deurwaarders en schuldhulpverleners. 113 geeft voorlichting en training en adviseert bij het opstellen van suïcidepreventie-protocollen.

TIME-OUT

Gerechtsdeurwaarder Stefano Nocco krijgt de opdracht een grote schuld te innen bij een gezin. Hij belt aan bij een goed onderhouden huis. Een vrolijke vrouw doet open. Eenmaal aan de praat breekt ze. Ze is eigenlijk helemaal niet vrolijk, ze is ten einde raad. Ze is opgenomen in een psychiatrische instelling, omdat ze ernstig depressief is. Haar man wil scheiden, omdat hij het niet meer aankan met haar te leven. Ze hebben nog meer schulden. Zij ziet geen uitweg meer, zeker nu zij niet voor haar ernstig zieke moeder kan zorgen. Het liefst wil ze met haar moeder tegelijk doodgaan, zo zegt ze. Nocco luistert naar haar en stelt dan een time-out van een maand voor. In die maand hoeft ze zich over haar schulden geen zorgen te maken en kan ze proberen zichzelf weer een beetje op de rails te krijgen. Dankbaar stemt ze in. Na een maand belt ze zelf op, om een betalingsregeling af te spreken.

TIJD OM TE HERPAKKEN

Een andere situatie, ook echt gebeurd. Gerechtsdeurwaarder Henk van Beest is betrokken bij een uithuiszetting van een jonge man. Die heeft psychische problemen, moet het huis van zijn moeder uit, heeft geen onder-

dak en zit aan de grond. Van Beest is bang dat hij zichzelf iets gaat aandoen en doet iets heel ongebruikelijks. Hij brengt hem namelijk voor twee dagen naar een hotel en houdt contact met hem. Zo kan de jonge man aan de nieuwe situatie wennen en zichzelf een beetje herpakken.

GOED AFGELOPEN

Het zal noch voor het eerst, noch voor het laatst zijn dat gerechtsdeurwaarders te maken hebben met mensen met ernstige psychische problemen, die mogelijk met zelfmoordgedachten rondlopen. Wat zou er gebeurd zijn met de vrouw uit het eerste voorbeeld als Nocco zich anders had opgesteld en haar paniek en wanhoop op dat moment zelfs had vergroot? En wat zou de jonge man met psychische problemen – opeens dakloos – hebben gedaan op dat moment, als hij niet naar een hotel was gebracht? We weten het niet, maar het is goed mogelijk dat het met beide cliënten niet goed was afgelopen. Als we Van Beest spreken over zijn ervaringen met cliënten waar het slecht mee gaat, zegt hij: "Ik denk wel dat mijn werk cliënten in een zeer lastige situatie kan brengen. Die situatie kan leiden tot zelfmoordgedachten of zelfs -daden. Ik wil dat uiteraard

absoluut niet, maar het kan het gevolg zijn van mijn werk, zonder dat ik het kan voorkomen.”

“Hier onderschat hij zichzelf”, zegt Jacqueline Regeling, kwartiermaker sociaaleconomische sector bij 113, de landelijke organisatie voor zelfmoordpreventie. Ook gerechtshofdeurwaarders kunnen heel wat doen aan zelfmoordpreventie. Sterker nog, in feite deden Nocco en Van Beest dat al, aldus Regeling, zonder dat ze zich daarvan bewust waren. “Ze deden al aan preventie, simpelweg door hen serieus te nemen en wat ruimte te geven op een voor hen heel moeilijk moment.”

SCHULDENLAST EN ZELFMOORD

Hoe vaak komt zelfmoord nu eigenlijk voor, onder mensen met schulden? Precieze cijfers zijn er niet. Maar bekend is wel dat mensen met schulden tot de risicogroep behoren. Man zijn, alleenstaand, een uitkering hebben of een laag inkomen zijn factoren die vaker dan gemiddeld voorkomen bij mensen die zelfmoord plegen.¹ Zo komt zelfmoord 4,6 keer zo vaak voor bij mannen die een uitkering hebben en bij vrouwen met een uitkering 6,1 keer zo vaak (ten opzichte van hun seksegenoten zonder uitkering).² Ruim 30% van de mensen die zich bij 113 inschrijven voor therapie geeft aan dat ze aan zelfmoord denken door financiële problemen. Hun leven lijkt daardoor zinloos.

Bovendien is het niet alleen zo dat het hebben van schulden een belangrijke risicofactor is voor psychische problematiek en suïcidaliteit. Omgekeerd kunnen mentale kwetsbaarheid en wanhoop ook leiden tot schulden. Mensen met geldproblemen kunnen minder goed nadenken en impulsiever worden. Armoede verkleint de mentale bandbreedte en kan leiden tot een tunnelvisie.³ Dit kan (mede) verklaren hoe het mogelijk is dat mensen die in armoede leven soms toch een grote nieuwe televisie hebben staan.

Maak het verschil met de VraagMaar app

Het gesprek aangaan met iemand waarvan je vermoedt dat die met zelfmoordplannen rondloopt, is niet makkelijk. Daarom heeft 113 een speciale app ontwikkeld die je daarbij helpt. De VraagMaar app geeft informatie, uitleg, oefeningen en tips & tricks. Met die hulp kun je het verschil maken. De app is te downloaden via Google Play en de Apple store. Voor meer informatie: kijk op www.113.nl/VraagMaar

Kwartiermaker Regeling heeft tot taak allerlei partijen in de sociaaleconomische sector bewust te maken van de mogelijkheid dat zelfmoordgedachten of -plannen leven bij hun cliënten. Daarnaast ondersteunt ze hen in hoe zij daar op een zo goed mogelijke manier mee kunnen omgaan. Op zo'n manier, dat zij de kans dat een cliënt daadwerkelijk zelfmoord pleegt zoveel

mogelijk proberen te verkleinen, terwijl ze wel gewoon hun eigenlijke werk blijven doen. Een doeltreffende manier

om dit te leren is het volgen van een korte training in suïcidepreventie, die twee tot vier uur duurt.⁴ De training levert bijscholingspunten op en wordt door 113 overal in het land aangeboden.

Van Beest en een collega van hem volgden deze training. Dit geldt ook voor Nocco en zijn collega Barbara ter Kuile. Op de vraag wat Ter Kuile het meest is bijgebleven zegt ze: “Het is me wel vaker overkomen dat iemand dreigde met zelfmoord. Ik nam het vaak met een korrel zout. Nu niet meer. Ik heb geleerd dat het 't beste is om het gesprek erover aan te gaan, en hoe ik dat het beste kan doen. Dat lijkt aanvankelijk wat eng, maar tijdens de training oefen je dat

en uiteindelijk valt het best mee.”

Karen Keukelaar geeft deze training. Wat leert zij de deurwaarders?

“Het gaat erom zelfmoordgedachten te herkennen en signalen van suïcidaal gedrag op te pikken. Bovendien is het belangrijk te weten hoe je een gesprek kunt voeren over zelfmoordgedachten en hoe je het zoeken naar professionele hulp kunt stimuleren.”

Maar we gaan ook in op de dreiging

Als deurwaarder werken aan preventie en zorgen voor jezelf

met suïcide, vervolgt ze. “We leren deurwaarders en medewerkers daarmee om te gaan, op zo'n manier dat zij zichzelf veiliger kunnen voelen, en tevens de relatie met de cliënten kunnen verbeteren.”

Aarzeling om over zelfmoordgedachten te praten komt veel voor, zegt Keukelaar. Mensen denken gauw dat ze de ander op verkeerde gedachten brengen, of dat depressieve cliënten die een einde aan hun leven willen maken, dat toch wel doen. Maar er is geen bewijs voor deze aannames. “De meeste mensen die diep in de problemen zitten, ervaren het juist als een opluchting als er (eindelijk) open over gesproken kan worden”, aldus Keukelaar.

1 Twee van de drie geslaagde pogingen zijn pogingen door mannen. Vrouwen doen in absolute zin weliswaar vaker zelfmoordpogingen dan mannen, maar mannen slagen daar vaker in.

2 Kenmerken van personen overleden door zelfdoding, Renske Gilissen e.a., epidemiologisch bulletin, 2013, jaargang 48, nr 4.

3 Sindhil & Mullainathan, 2013.

4 De specifieke training van 113 is effectief in het bevorderen van de kennis en het vertrouwen van de getrainden om met suïcidaliteit om te gaan (Terpstra e.a, 2018).

Cloud

USB

Images

Mail

Copy

Files

Finance

Bewijsbeslag leggen op documenten, boekhouding, social media of e-mail?

Digitaal Bewijsbeslag

De wereld digitaliseert steeds verder. Servers 'in the cloud', smartphones, social media, office 365 en encryptie, het zijn zomaar wat kretes waar u in de bewijsbeslagpraktijk mee te maken krijgt. Waar voorheen ordners in beslag werden genomen, moet nu eerst toegang tot een PC of server worden verkregen en data worden ontsloten.

Sinds de invoering van de Handhavingsrichtlijn betreffende intellectuele-eigendomsrechten in 2007 is DigiJuris als IT-specialist actief de partij die deurwaarders helpt bij het leggen van bewijsbeslag. En zeker als dit geen dagelijkse kost is, is een ervaren IT-partner wenselijk.

Bewaring

In het verlengde van de beslagpraktijk treedt DigiJuris op als gerechtelijk bewaarder van in beslag genomen data. Data wordt in een beveiligde omgeving op de juiste wijze bewaard. Hierdoor blijft de leesbaarheid van data gewaarborgd.

Daarom DigiJuris:

- Jarenlange ervaring
- Uitsluitend gericht op digitaal beslag
- Dubbelzijdig scannen van grote hoeveelheden papieren informatie
- Ter plaatse 'duiden' van relevante documenten
- Goede technische- en procesmatige ondersteuning
- De juiste (digitale) input voor een goed proces verbaal





COLLEND A

Even voorstellen.

Wij zijn Collenda. Een nieuwe naam voor een vertrouwde leverancier van credit management- en incassosoftware voor gerechtsdeurwaarders, incassobureaus en banken door heel Europa. Collenda brengt het talent en de expertise van ABIT GmbH in Duitsland, EuroSystems BV en Cwize BV in Nederland samen onder één nieuwe vlag. Collenda dus. Dat u het weet.

www.collenda.com

Haal het maximale rendement uit Credit Navigator!

Met **Credit Navigator** is veel mogelijk. Het is niet voor niets de meest gebruikte software onder gerechtsdeurwaarders. Onderzoek wijst uit dat veel gebruikers slechts een gedeelte van de functionaliteit benutten. Dat kan beter. Bredere inzetbaarheid, meer efficiency en een hoger rendement zijn haalbaar. Vrij eenvoudig zelfs. Bijvoorbeeld met Debiteurenportal en Opdrachtgeverportal. Deze portals zijn een online communicatieplatform voor uw debiteuren of opdrachtgevers. Het portal geeft de mogelijkheid om volledig en transparant inzage te krijgen. De selfservice mogelijkheden in het portal zorgen voor meer en snellere betalingen, transparantie en ontlasten uw organisatie. Incasseren is communiceren, 24/7.

Wilt u ook maximaal rendement uit Credit Navigator? Wacht niet langer. Bel vandaag nog **030 608 44 22** of ga naar www.eurosystems.nl

www.collenda.com

