

„Je krijgt steeds meer atypische debiteuren. Mensen waarbij je het helemaal niet verwacht. Schulden nemen toe. Het aantal last minute oplossingen groeit”, aldus deurwaarder Eric Hundscheidt.

Werken & Geld

Tekst en foto: Durk Geertsma

Debiteur steeds 'gewoner'

Hundscheidt (49), deurwaarder, directeur en aandeelhouder bij Bazuin en Partners heeft helder voor de geest waardoor zijn beroep de laatste jaren veranderd is. En daarmee ook het imago dat de buitenwereld van het werk heeft. Met 80 werknemers op drie kantoren in Rotterdam, Den Haag en Amstelveen, heeft Hundscheidt een behoorlijke indruk van wat er speelt in het werkveld.

Huurders

Het deurwaarderskantoor heeft een grote portefeuille met huurders. „Die hebben het erg lastig, dat zie je steeds meer en meer. En wat opvalt: je hebt niet zoveel 'niet-willers' meer. Het zijn vaak 'niet-kunners', omdat het water de mensen aan de lippen staat. Gelukkig kunnen we, als we voor de deur staan, vaak nog zaken regelen. Mensen beschouwen ons als een laatste strohalm, waartegen ze hun verhaal kunnen doen. Soms is die situatie al bekend bij de woningbouwvereniging, maar soms ook niet. Ook daar wordt bezuinigd op ondersteunende diensten en wijkmeesters. Als wij voor de deur staan, dan blijkt vaak dat mensen het uit schaamte niet verteld hebben. Je kunt dan als deurwaarder echt de helpende hand bieden en bemiddelen naar een verhuurder toe. Dat maakt dit werk ook zo leuk. Ons motto is daarbij altijd: 'Hoe zou ik het vinden als het mij overkwam?'"

Alsof het zo moet zijn, gaat op dat moment de telefoon. Een deurwaarder in het veld overlegt over een aangekondigde ontruiming. Ze staat op de stoep van de huurder op het tijdstip, dat in drie brieven is aangekondigd. Echter: op één bericht wordt een dag later als ontruimingsdatum aangekondigd. De deurwaarder besluit niet te ontruimen en een dag later terug te komen. „Goede beslissing: genade voor recht.” Maar het zijn soms lastige beslissingen. „Een keer, jaren terug, moesten we ontruimen bij een man, die een huurschuld had van 1600 euro. Drie maanden

huur. De uitkering werd vanaf de SVB direct naar de verhuurder gestort, maar voordat dat geregeld was, waren er al drie maanden overheen gegaan. Dat was het probleem. De man had helemaal niks en we hebben toen wel ont-ruimd, met alle gevolgen van dien. Maar achteraf heb ik wel eens gedacht: ik had die 1600 euro gewoon moeten betalen. Ik hou mezelf altijd voor dat je zelf ook altijd in de positie van debiteur terecht kunt komen.”

Meer problemen

„De verhoging van de griffierechten heeft er voor gezorgd dat procedures bij de rechtbank minder aantrekkelijk zijn. Je moet wel eerst betalen voordat je een zaak begint, waarvan je niet weet of je die gaat winnen en dus je kosten weer vergoed krijgt. Crediteuren hebben het door de crisis zelf ook niet breed, dus ze zullen er alles aan doen om het geld van hun debiteuren via andere wegen binnen te krijgen.”

„Daarnaast zien we in het veld dat er veel problemen komen door de zorgkosten. Mensen kunnen dat niet betalen en lopen daardoor boetes op, die ze ook weer niet kunnen betalen, zodat de problemen zich opstapelen. „En opdrachtgevers spelen steeds vaker deurwaarders tegen elkaar uit, als het gaat om het gunnen van opdrachten. Vroeger bepaalde de deurwaarder zelf de hoogte van de vergoeding, toen kwam het no cure no pay systeem, waarbij de griffierechten in elk geval vergoed werden. Nu worden partijen vorderingen aangeboden, waarbij je als

deurwaarderskantoor zelf ook de griffierechten voor je rekening moet nemen. En de laatste stap is dat de opdrachtgever ook nog bepaalt of en wanneer je gerechtelijke stappen moet ondernemen. En dat was allemaal nog niet zo erg geweest, als je af kon gaan op een goed percentage geslaagde vorderingen. Vroeger had je op vijf vorderingen één oninbare. Die kon je met die vier anderen compenseren. Maar dat lukt niet meer. Steeds vaker blijken steeds meer vorderingen oninbaar.”

Wat Hundscheidt jammer vindt van bijvoorbeeld het CJIB, is dat deze - bij ons allemaal wel bekende instantie - niet akkoord gaat met betalingsregelingen die langer dan zes maanden duren. „Het moet binnen die tijd en dat lukt dan niet altijd. Terwijl wij regelmatig zien dat het met een langere periode van afbetalen wel zou kunnen lukken. Onze handen zijn dan gebonden en dat is soms best jammer.”

Gevoel van geld

Hundscheidt zegt dat de betalingsmoraal niet alleen door de crisis slechter is geworden. „Mensen zijn het gevoel van geld kwijtgeraakt. Mijn vader kreeg zijn geld elke week in een loonzakje en dan was het motto: 'leeg is op'. Toen kwamen de banken en de creditcards en werd het steeds gemakkelijker om geld uit te geven dat je niet hebt. Vroeger rekende je een auto contant af. Als je een paar duizend gulden of euro contant betaalt, dan zie je het voor je. En door de verdergaande digitalisering raken mensen het spoor bijster. Denk je

dat mijn vader weet hoe hij in moet loggen bij de SVB. Of zie je buitenlanders heel snel betalen met iDeal?"

De directeur van Bazuin erkent dat het imago van deurwaarders niet altijd even positief is. Dat komt volgens hem omdat er ook kaf tussen het koren zit bij de eigen beroepsgroep. En ook omdat niet altijd duidelijk is wanneer het gaat om het werk van een incassobureau en wanneer om het werk van een deurwaarder. Een incassobureau mag geen deurwaarderstaken uitvoeren, terwijl dat omgekeerd natuurlijk wel kan. Ook zijn kantoor krijgt via social media te maken met kritiek. Hundscheidt doet daar niks mee, in de vorm van een webcareteam. „Er zijn te veel bronnen, waar je dan op moet letten. En het is vaak ook niet kort uit te leggen. Eén-op-één-klachten zijn goed te behandelen en dat doen we dan ook. Loop ik op straat langs een groepje jeugd dat me 'hé deurwaarder' toeroept, dan stap ik er op af om een praatje met ze te maken. Of ze weten wat het inhoudt.”

En de kritiek dat er soms vorderingen worden verstuurd, die achteraf boterzacht zijn? „Kijk, die eerste twee incassobrieven zijn bij ons ook geautomatiseerd en dan is het wel eens gebeurd dat er een vordering van vier cent is verstuurd. Heeft de krant nog gehaald, ha ha. Maar in principe is het zo dat we met onze grote, vaste opdrachtgevers de afspraak hebben dat ze een volledig dossier hebben voordat we het traject ingaan. En bij incidentele opdrachtgevers willen we eerst de onderliggende facturen zien, voordat we brieven versturen, want

op het moment van de dagvaarding moet je wel een zaak hebben. Daarover gaan we dan soms ook wel in discussie met opdrachtgevers.”

En ondanks alles blijft het mooi werk. „Vrolijk is niet het goede woord, maar je voert soms leuke gesprekken en soms zijn vorderingen aan de aandacht ontsnapt en los je een probleem per omme-gaande op. Daar doe je het voor.” ■

Meer meer meer

Het aantal schulden neemt toe. Tamara Madern, senior wetenschappelijk medewerker van Nibud, heeft vorig jaar onderzoek gedaan in het kader van haar promotie aan de Universiteit van Leiden. Ze hanteert daarbij als uitgangspunt de definitie van een schuld, als die niet binnen 36 maanden is af te lossen. De cijfers: in 2003 waren er 34.500 schuldhulpverleningsaanvragen bij de NVVK, de vereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren. In 2013 waren dat er 89.000. Het gemiddelde schuldbedrag steeg tussen 2007 en 2013 van 30.000 naar 37.700 euro. Zowel bij het aantal aanvragen als bij het schuldbedrag zijn pieken te zien in de jaren 2008-2009. De toename komt vooral voor rekening van mensen met een modaal of hoger inkomen, terwijl de aanvragen voor 2008 vooral van mensen met een uitkering kwamen. Minstens vijftien procent van de Nederlandse huishoudens hebben te maken met ernstige betalingsachterstanden, waarvan zeker vijf procent problematisch. Het aantal oninbare vorderingen ligt rond de 20 miljard euro, op jaarbasis.

Merk-Waardig

Een goede domeinnaam kan van grote commerciële waarde zijn. Er zijn bedrijven die volop domeinnamen hebben geregistreerd om die met veel winst te verkopen. Mag dit zomaar en wat is hier tegen te doen?

Tekst: Theo-Willem van Leeuwen van merkenbureau Abcor
Foto: Durk Geertsma

Werken & Varia

Handel in domeinnamen

Een domeinnaam is een uniek adres op het internet en kan daarom maar één keer worden uitgegeven. Er zijn bedrijven die hier handel in zagen, toen in 1999 de markt werd vrijgegeven. Zij hebben toen veel domeinnamen geregistreerd met de hoop die in de toekomst voor veel geld te kunnen verkopen. Voor nieuwe bedrijven is dit vaak heel frustrerend. Als er een nieuwe naam is bedacht, blijkt de domeinnaam al vaak te zijn geregistreerd (maar vaak wordt die niet gebruikt). De koopprijs is meestal een paar duizend euro's. Veel meer dan de aanvraagprijs van een paar euro. Kan dit nu zomaar?

OK

De afgelopen jaren stond deze vraag centraal in een aantal rechtszaken. Gaos is een beleggingsmaatschappij die zich bezighoudt met internetactiviteiten. In 1999 heeft zij een aantal gangbare (generieke) namen als domeinnaam vastgelegd, waaronder de domein-www.ok.nl. Fuelplaza exploiteert tankstations onder de naam 'OK'. Het bedrijf heeft het logo OK in 1983 laten registreren in de Benelux. Op het internet is het bedrijf te vinden [www.ok.nl](http://www.ok-
www.ok.nl) een ve betere naam is, heeft het bedrijf in 2007, 2013 en 2014 Gaos benaderd om de domeinnaam over te nemen. Dit allemaal zonder succes.

Arbitrage via de WIPO

Naast de gang naar de rechter is er een alternatief: de administratieve route via het WIPO. Dit is een soort arbitrage en mediation-procedure, waarbij snel een besluit genomen wordt. De kosten bij aanvang bedragen 1500 euro. Voor juridische bijstand (om de claim in te dienen) moet ongeveer 1000 euro gerekend worden. Om die reden zijn domeinnamen vaak te koop voor een bedrag tussen de www.wipo.int

Waarschijnlijk werd er te weinig geld geboden. Uiteindelijk moet de rechter eraan te pas komen. Fuelplaza beroept zich in eerste instantie op haar merkrechten. Omdat er geen actieve website is, zouden consumenten kunnen denken dat het bedrijf niet online actief is. Daardoor wordt de reputatie van het merk aangetast. De rechter is het daar niet mee eens. Het feit dat een bedrijf nadeel lijdt omdat het de domeinnaam niet kan krijgen, heeft niets te maken met de reputatie van een merk. Het merkenrecht heeft wel tot doel de goodwill te beschermen, maar geeft de houder niet een onbeperkt recht om alles maar op te eisen.

Beter recht

Fuelplaza heeft nog een tweede ijzer in het vuur. Zij stelt een beter recht te hebben op de domeinnaam. Gaos doet er niets mee. Dit is misbruik van recht en onrechtmatig richting Fuelplaza. Ook daar is de rechter het niet mee eens. Het registreren van een domeinnaam

die overeenkomt met een merk is op zich niet onrechtmatig. De weigering van Gaos om de domeinnaam niet te verkopen tegen de (door Fuelplaza) redelijk geachte prijs ook niet. Er zijn veel bedrijven die de naam 'OK' gebruiken als merk of bedrijfsnaam dus waarom zou Gaos de naam specifiek aan Fuelplaza moeten verkopen? Daarnaast is Fuelplaza gewoon online te vinden onder de www.ok-olie.nl. Het feit dat Gaos niet wil verkopen, is geen misbruik van macht en er is geen verplichting om er een actieve website aan te koppelen. Gevolg: de domeinnaam hoeft niet te worden overgedragen. Voor het MKB een belangrijke uitspraak. Met een merk kan een bedrijf vaak optreden tegen derden als zij dezelfde naam gebruiken. Er zijn echter wel grenzen. Niet alles is te verbieden en op te eisen. Check en registreer daarom altijd tijdig de belangrijkste domeinnamen en social media accounts. ■

