

# Waar is de polder gebleven?

Wij (Nieman-Kettlitz) behandelen jaarlijks zo'n 150 à 200 geschillen en shades, gerelateerd aan gevels en daken. Zo'n 10% daarvan betreft arbitrage, rechtszaken en zaken behandeld door de geschillencommissie. Een constante factor, maar wel één die steeds meer tijd in beslag begint te nemen. Waar vroeger regelmatig het compromis werd gevonden – door de arbiter of rechter werden partijen daarvoor de gang op gestuurd – blijkt dat steeds moeizamer en moeilijker te worden. Het eigen gelijk blijkt meer en meer een compromis in de weg te staan, waardoor procedures voortduren en voortduren. 'Das mooi verdiend', zou je kunnen zeggen als adviseur. Maar het heeft ook iets frustrerends en deprimerends.

Wat is de achtergrond van deze ontwikkeling? Deels dat de bedragen almaar groter worden. Schikken als het over een bedrag van € 50.000,- gaat, is heel iets anders dan schikken bij een bedrag van € 500.000,-. Je kunt ook denken aan het overwaaien van de Angelsaksische mentaliteit. Maar dikwijls lijkt juist de rede zoek en de emotie de bovenhand te voeren. Menselijk natuurlijk, maar niet altijd even handig.

Recentelijk was ik als deskundige namens een onderaannemer betrokken bij een geschil met een leverancier over de kwaliteit van het geleverde product in relatie tot de betreffende toepassing. Bij de rechter werd de leverancier in het gelijk gesteld, waarna, na hoger beroep van de onderaannemer, de zaak voor het Hof kwam. De betreffende rechter stelde voor te schikken; schade voor beiden: € 90.000,-. De leverancier, of beter gezegd zijn advocaat, weigerde dit voorstel en gaf aan door te willen procederen. Vele proces- en rentekosten later werd dit keer de leverancier in het ongelijk gesteld. Schade voor deze: afgerond €400.000,-.

De leverancier had zijn les nog niet geleerd, of werd verkeerd geadviseerd, en ging in cassatie bij de Hoge Raad. Wederom vele proces- en rentekosten later bevestigde de rechters van de Hoge Raad het vonnis van het Hof. De kosten voor de leverancier waren inmiddels opgelopen tot € 700.000,-! Bijna 8x het bedrag waarvoor hij had kunnen schikken. Waar is de logica (nog afgezien van de gereede/ terechte twijfels over de kwaliteit van de geleverde materialen)?

Hier stopt overigens het verhaal nog niet. Eén maand voor het vonnis veranderde de leverancier snel de naam van zijn bedrijf en richtte een nieuw bedrijf op met de oude,

alom bekende naam. Vervolgens liet deze het oude bedrijf na de uitspraak van de Hoge Raad klappen. Voor de buitenwereld ging er een bedrijf met een onbekende naam failliet en leek het alom bekende bedrijf ongestoord door te gaan met zijn leveringen.



Slim? Denk het niet. Omdat dit aanwijsbaar een voorop gezet plan was, worden nu beide bestuurders persoonlijk ieder voor € 350.000,- aangesproken. Nogmaals: waar is de logica? Wat is de prijs van koste wat het kost je gelijk willen halen?

## Otto Kettlitz