

Civiele rechter moet afgaan op wat procespartijen te berde brengen



Hoe wint u een rechtszaak? Op basis van de feiten. U wint een zaak niet met juridische slimmigheidjes of wetsartikelen die alleen uw advocaat heeft weten te vinden. U wint door de rechter de feiten onder de neus te wrijven.

Dat klinkt simpel en dat is het ook, als u weet hoe het rechtssysteem werkt en weet wat precies de rol van de rechter is.

U kunt de feiten uiteraard niet veranderen, maar u kunt wel selecteren welke feiten u aan de rechter presenteert. Dat moeten die feiten zijn die van belang zijn voor de juridische beoordeling. En niet feiten die misschien het imago van de tegenpartij deken, maar die er voor de juridische afweging niet toe doen.

Uw advocaat moet intussen proberen bescheiden te blijven. Hij kan hele juridische verhandelingen aan de rechter voorhouden, maar het is de vraag of deze veel opleveren. De rechter kent het recht al. Als een specifiek juridisch onderwerp hem niet meer zo helder voor de geest staat, kan hij het opzoeken.

Rechter gaat niet op onderzoek

Dat geldt niet voor de feitelijke omstandigheden. Die zijn vaak wel op te zoeken – met wat googelen kom je een heel eind – maar de rechter mag dat niet. Ook de rechter moet namelijk bescheiden blijven.

Hij mag alleen afgaan op wat de procespartijen hebben gemeld en op feiten van algemene bekendheid. De rol van de rechter in civiele zaken is namelijk ‘lijdelijk’, ofwel passief. Hij moet maar afwachten waar de procespartijen mee komen.

Deze rol heeft grote gevolgen. Als feiten niet expliciet in het dossier gestopt zijn, kan de rechter daar niets mee. Hij mag dus niet zelf gaan zitten graven naar meer informatie.

De rechter zal tijdens de zitting veel vragen stellen, maar hij is geen detective. Als uw tegenpartij en u allebei zeggen dat u in 2019 in Den Haag een contract gesloten heeft, dan is dat zo, ook als het eigenlijk in 2020 in Rotterdam was. Sterker nog: als uw tegenpartij dat zegt en u ontkent het niet uitdrukkelijk, dan staat het óók vast.

De essentie van een proces is hoor en wederhoor

Beide partijen mogen iets zeggen

Als u zelf ergens meer over wilt weten, zult u een kwartiertje googelen en misschien een rondje bellen. Dat levert altijd wel nieuwe kennis op.

Waarom mag een rechter dat dan niet? De essentie van een eerlijk proces is hoor en wederhoor. Beide partijen mogen iets zeggen over alle informatie die op tafel komt.

Informatie die de rechter zelf op internet of in een krant heeft gelezen, is niet altijd juist. Of net niet helemaal van toepassing op uw situatie. De omgeving die nu op Google Street View te zien is, zag er twee jaar geleden misschien heel anders uit.

Daarom is het zo belangrijk dat partijen bij het proces commentaar kunnen leveren op de informatie die door de rechter betrokken wordt in de besluitvorming. Daar ligt voor de nieuwsgierige rechter ook de oplossing om tóch te gaan googelen (zie ook het kader).

Als de rechter op internet iets interessants gevonden heeft, mag hij dat betrekken in zijn vonnis, als de procespartijen maar de gelegenheid krijgen om erop te reageren.

Anticipeer alvast op een nieuwsgierige rechter

De rechter mag dus niet gaan googelen en vervolgens met een eigen oordeel over de gepresenteerde feiten komen. Pas op: dat de rechter dit niet mag doen, betekent niet dat hij niet googelt. Een goede rechter is een nieuwsgierig mens. En nieuwsgierige mensen googelen.

De rechter mag zijn vonnis niet baseren op wat hij googelend zoal heeft aangetroffen. Maar het kleurt zijn beeld natuurlijk wel. Als u weet dat een kort google-onderzoek allerlei (misschien wel onjuiste) informatie oplevert over uw zaak, loop daar dan op vooruit. Meld zelf alvast dat (en waarom) die informatie een verkeerd beeld geeft.

Als uw zaak gaat over een specifiek (technisch) thema, is voorstelbaar dat de rechter de Wikipediapagina over dat onderwerp bekijkt. Hij zal daar zijn vonnis niet rechtstreeks op baseren, maar dat soort informatie draagt natuurlijk wel bij aan zijn kijk op het onderwerp.

Alle feiten verzamelen

Het gaat dus om de feiten en die kent u zelf het best. Het is van groot belang dat u de relevante feiten en omstandigheden verzamelt. U kunt als vuistregel hanteren: 'alles wat gewisseld is, kan relevant zijn.' Stuur dat allemaal door, uw advocaat filtert er wel uit wat van belang is.

Houd er daarbij rekening mee dat de rechter (en advocaat) waarschijnlijk niets weten van uw vakgebied. Wat voor u en vaak ook voor de tegenpartij misschien heel logisch is, snappen zij niet. Zij zijn juridische experts, geen experts op het terrein waarop uw bv actief is.

Leg uw advocaat alles uit

Als je weinig verstand hebt van een onderwerp, weet je zelfs niet welke vragen je moet stellen om het beter te kunnen begrijpen. Leg uw advocaat daarom alles uit.

Laat zien hoe uw productieproces in elkaar zit, laat foto's zien van uw bv of geef een rondleiding. Maak printscreens van websites die van belang kunnen zijn. Stuur alle e-mails door die met de zaak te maken hebben en ook alle whatsappberichten.

Uw advocaat is dan in staat om zijn juridische kennis te combineren met de feitelijke omstandigheden van de zaak. En daar ligt vaak de sleutel tot de overwinning.

Aan de wet is niet zo veel te veranderen, die ligt vast en de rechter weet hoe de wet geïnterpreteerd moet worden. Focus dus niet op discussie over de wet, maar op de feiten aan de hand waarvan de wet wordt toegepast.

Het gaat in de procedure niet om het vinden van de waarheid, het gaat erom welke stellingen overeind blijven. Daar wint u uiteindelijk mee. Stellingen blijven alleen overeind als ze voldoende met feiten onderbouwd zijn en niet overtuigend worden tegengesproken.

Wijs de rechter tijdig op de relevante feiten

Feitelijke gang van zaken

In de procedure beschrijft uw advocaat de feitelijke gang van zaken, ondersteund met bijlagen (de 'producties'). Dat kunnen contracten zijn, maar ook foto's, verklaringen van betrokkenen, e-mails of opgenomen gesprekken. Zoals gezegd: alle feiten die de ene partij beschrijft en die de andere partij niet uitdrukkelijk ontkent, staan in de procedure vast.

Zorg ervoor dat u de rechter op tijd op de relevante feiten wijst. U krijgt hooguit twee kansen. Als u de procedure start, maakt uw advocaat de dagvaarding. Daar moet alles in staan.

Start een ander de procedure, dan verdedigt uw advocaat u met een 'conclusie van antwoord'. Ook die moet alle relevante informatie bevatten. Soms duikt er daarna nog informatie op waar u iets mee moet. Die kunt u nog aan de rechter toezenden tot aan het moment van de zitting.

Op de zitting kunt u nog een mondelinge toelichting geven, maar daarna niet meer. Als u de tegenpartij op de zitting onzin hoort uitkramen, moet u dus meteen ingrijpen.

Als u de indruk krijgt dat de rechter niet helemaal snapt hoe de feiten in elkaar zitten, leg het dan uit. Grijp uw kans, want het is de laatste. Na de zitting mag u de rechter geen berichten meer sturen.

Het is niet alleen praktisch om (meteen) alle relevante feiten te geven, op grond van de wet is dat zelfs verplicht. U moet dus ook de omstandigheden noemen die in uw nadeel zijn. Dat is niet erg. Over het algemeen wint een verhaal aan overtuigingskracht als u ook de minder sterke punten benoemt. En als u het niet doet, doet de andere partij het wel.

Rechter kan vragen stellen

Als uw tegenpartij belangrijke argumenten over het hoofd ziet, mag de rechter hem niet helpen door suggesties te doen. De rechter kan wel vragen stellen en proberen zo een beetje te sturen.

De mogelijkheden voor een rechter om een minder briljante advocaat te hulp te schieten, zijn het grootst tijdens een zitting. Als u met zo'n tegenpartij te maken heeft, moet u dus proberen de zaak zo veel mogelijk schriftelijk af te wikkelen. Voor de rechter zal het soms moeilijk zijn zich bij een zaak in te houden.

Het is een beetje als bij een quizkandidaat die maar niet op het goede antwoord kan komen. Betrapt u de rechter op de neiging om iets 'voor te zeggen', aarzel dan niet om hem beleefd op zijn lijdelijke rol te wijzen.

Dit verdiepingsartikel is geschreven door Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl

Dit is een artikel van de redactie van BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-grotaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

De onafhankelijke en ervaren redactie van BV Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. BV Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad BV Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- ✓ tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.



Rendement is een succesvolle uitgeverij van met name praktische vakbladen en digitale ondersteuning.

Het assortiment bestaat uit een crossmediaal portfolio: van printuitgaven zoals magazines en themadossiers tot online ondersteuning in de vorm van digitale naslagwerken, e-nieuwsbrieven, een vragenservice en tools.

www.rendementuitgeverij.nl