

Voordelen van de marktwerking

In 2001 is marktwerking in onze beroepsgroep geïntroduceerd. De prijs naar de opdrachtgever werd onderhandelbaar. Onlangs hebben gerechtsdeurwaarders zelf beperkingen aan die marktwerking gesteld. Dat vonden we nodig om onze onafhankelijkheid en onpartijdigheid beter te borgen. Maar marktwerking is meer dan concurreren op prijzen alleen. Wat heeft bijna twintig jaar aan marktwerking ons gebracht?

Onderhandelen

In 2001 is met de inwerkingtreding van de gerechtsdeurwaarderswet, de marktwerking geïntroduceerd. Dat zorgde ervoor dat de schuldeiser met de gerechtsdeurwaarders kon onderhandelen over de prijs voor zijn diensten. Voor de schuldenaar stond de prijs wel vast: het schuldenaarstarief. Na een wat aarzelende start begonnen schuldeisers steeds meer deurwaardersdiensten aan te besteden en op andere manieren te onderhandelen met gerechtsdeurwaarders.

Grenzen aan tarieven

Met een onlangs door minister Dekker goedgekeurde 'verordening grenzen tariefmodellen' wordt ondermeer geregeld dat er een redelijke vergoeding aan de gerechtsdeurwaarder betaald moet worden. Maar ook dat opdrachtgevers niet aan werkzaamheden van gerechtsdeurwaarders mogen verdienen en dat de externe kosten altijd aan de gerechtsdeurwaarder betaald moeten worden.

Win – win

Door de marktwerking zijn gerechtsdeurwaarders anders gaan werken; efficiënter en innovatiever. Gerechtsdeurwaarders hebben actief gezocht naar mogelijke verbeteringen. Oplossingen zijn ondermeer gevonden in communicatiecursussen en automatisering. Van alle partijen in de hele juridische keten, maar ook van de schulden- en incassoketen zijn gerechtsdeurwaarders het meest geautomatiseerd. Daardoor kunnen we sneller en beter ons werk doen. Sneller dan Bol.com bijvoorbeeld. Om drie uur gebeld door een opdrachtgever kan de opdracht een paar uur later al uitgevoerd zijn.

Maar gerechtsdeurwaarders zijn ook gaan werken met scoremodellen. Als we vooraf kunnen voorspellen wie niet kán betalen, scheelt dat iedereen kosten en spanning. Zo kunnen we veel zaken snel oplossen en bijvoorbeeld ook veel ontruiming te voorkomen. Een klassieke win-winsituatie dus!

Schoolvoorbeeld

Nederlandse gerechtsdeurwaarders gelden internationaal als schoolvoorbeeld. We staan als praktisch, probleemoplossend en snelwerkend bekend. Dat is mede de verdienste van de marktwerking. Je moet je werk tenslotte wel goed doen, want anders word je ingehaald door je concurrent.

Kwaliteit bespreken

De beperking van de marktwerking is een belangrijke stap voor gerechtsdeurwaarders. Prijs is één criterium. Maar gerechtsdeurwaarders voeren een staatstaak uit, zijn de uitvoerende macht met bijvoorbeeld het leggen van beslag en het ontruimen van een woning. Deze ingrijpende maatregelen vereisen een grote zorgvuldigheid. Tegelijkertijd levert het een spanning op als het gaat om de prijs voor deze handelingen. Daarom zou het opdrachtgevers sieren om bij de onderhandelingen met

gerechtsdeurwaarder vooral de kwaliteit te bespreken. Dat gebeurt steeds meer, maar kan nog beter!

Paul Otter is gerechtsdeurwaarder en bestuurslid van de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG). De KBvG zorgt voor een goede beroepsuitoefening door de gerechtsdeurwaarders bij de uitvoering van hun taken, met oog voor beide partijen. Paul blogt regelmatig over actuele zaken.