

## ARBITRAGE VOOR HET MIDDEN EN KLEIN BEDRIJF

*Walter Verbeke*<sup>1</sup>

Mevrouw,  
Mijne Heren,

Geen evidente opdracht. Inderdaad, in tegenstelling tot het groot bedrijf, blijkt het instrument van arbitrage niet verspreid te zijn bij kleine en middelgrote ondernemingen. Meteen de boeken sluiten. Integendeel.

Als interprofessionele ondernemersorganisatie in Vlaanderen heeft het Vlaams Economisch Verbond zich tot doel gesteld om de belangen van **alle** ondernemingen, groot én klein te behartigen. Vanuit het VEV volgen we dan ook de ontwikkeling van deze nieuwe rechtsbedelende vorm, die arbitrage de facto voor onze kontrijen nog steeds is, nauwlettend op. Bovendien willen we het gebruik van arbitrage binnen de ondernemingswereld stimuleren, voor alle ondernemingen, ook het midden en klein bedrijf. Zo organiseerde het VEV de afgelopen jaren, in samenwerking met o.a. de regionale Kamers voor Handel en Nijverheid informatiesessies waarbij de betekenis, rol en voordelen van de arbitrage werden aangegeven.

De praktijk wijst evenwel uit dat we er vanuit het ondersteunende beleid, tot nog toe niet in zijn gelukt om arbitrage werkelijk ingang te doen vinden bij het middelgroot en klein bedrijf. Nochtans beoogt dit instrument een rechtvaardige oplossing te bieden voor commerciële knelpunten tussen handelaren. En wil het zeker geen exclusiviteit voor de grote onderneming zijn. De arbitrage richt zich uitdrukkelijk tot alle bedrijven.

Volgende punten zullen hierna aandacht krijgen :

- de redenen waarom KMO's momenteel de weg niet vinden naar arbitrage ;
- wat nochtans de voordelen van arbitrage, ook voor het klein bedrijf, zijn ;
- welke de kritische parameters zijn om arbitrage te introduceren ;
- wat in die omstandigheden de potentiële markt zou betekenen ;
- een proeve van oplossing.

---

( 1) WALTER VERBEKE is adviseur bij de studiedienst van het Vlaams Economisch Verbond (V.E.V).

## I. DE WEG NOG NIET GEVONDEN

Ervaring leert dat een drietal redenen hierin een cruciale rol spelen :

- de KMO kent arbitrage **niet**;
- de KMO heeft **angst** voor de **arbitragekost**;
- het **ontbreekt** aan aangepaste **structuren** om de KMO op te vangen.

In tegenstelling tot grotere ondernemingen is de ondernemingsleider de lijnverantwoordelijke voor de verschillende deeldomeinen van de globale bedrijfsvoering. Deze is prioritair gericht naar de economische activiteit van de onderneming. Omtrent betwistingen en geschillen bestaat weinig expertise. Vaak kent de onderneming uitsluitend een **reaktief beleid** terzake ; pas nadat het geschil zich duidelijk heeft afgetekend, groeit het juridisch bewustzijn.

Arbitrage heeft bovendien een **prijkskaartje**. De vergoeding is gelieerd aan de belangrijkheid van het geschil, de complexiteit van de materie en de techniciteit die in het dossier wordt ingebracht. De minimale kost beloopt al gauw 25 à 30.000 Bfr., de gemiddelde tarieven situeren zich merkelijk hoger. Het feit dat een vlugge rechtsbedeling via arbitrage sneller de gewraakte goederen of financiële middelen kan toeleiden, wordt door de KMO onvoldoende als een economische baat ingeschat.

Tenslotte ontbreekt het momenteel nog aan voldoende **op maat gesneden structuren** die het arbitrage-instrument op een voor het middelgroot en kleinbedrijf adequate wijze aanbieden.

## II. DE VOORDELEN

Nochtans houdt arbitrage ook voor KMO's **heel wat voordelen in**. Laten we daar evenwel niet bijzonder bij blijven stilstaan. Hierop werd in de loop van deze studiedag reeds herhaaldelijk gewezen :

- de **snelheid** van handelen en een vlugge definitieve uitspraak ;
- de **commerciële** baat om snel over de geclaimde middelen te beschikken ;
- de **confidentialiteit** die zeker voor KMO's een belangrijk aandachtspunt is ;
- de **specialisatie** door een pool van vaktechnisch bekwame arbiters ;
- een redelijke **kostprijs**, vergeleken met de overige voordelen.

Verschillende arbitragekamers in binnen- en buitenland analyseren overigens de specifieke problematiek van een **KMO-vriendelijk arbitrage-aanbod**. Denken we maar aan onderzoeken in de schoot van Cepina of de werkzaamheden van de arbitragekamer te Parijs waarvan de resultaten in de loop van 1994 zullen gepubliceerd worden.

### III. DE KRITISCHE PARAMETERS

Welke zijn dan wel de **kritische parameters** om arbitrage in het midden en klein bedrijf te introduceren? Het VEV stelt in praktijk twee invalshoeken vast:

- de minimale **kritische massa** van het geschil;
- de vereiste **specialisatiegraad** voor het geschil.

Sta me toe deze even verder te ontwikkelen:

Het is een evidentie dat partijen slechts dan hun geschil aan een arbitrage zullen voorleggen indien de kostprijs hiervan in verhouding kan staan tot de **-financiële- omvang** van dat geschil. Vertrekkend van een minimale kost van 25 tot 30.000 Bfr., lijkt deze kritische massa een half miljoen Bfr. te bedragen. Beneden deze hoegrootheid zal een handelaar of producent niet snel geneigd zijn om arbitrage te hanteren.

Slagen we erin om de kostprijs van arbitrage te reduceren, zal ook de financiële drempel van het geschil verminderen en groeit de interesse bij het midden en klein bedrijf.

Een andere invalshoek is de **specialisatiegraad** van het geschil. Traditioneel telt het arbitragelandschap, in binnen- en buitenland, heel wat gespecialiseerde kamers. Het volstaat in dit kader te verwijzen naar de arbitragekamers voor koffie, plantaardige olieën, of granen en zaden. Ook de arbitrageprocedure bij de Orde der Architecten is hierin duidend. Het spreekt voor zich dat, naarmate een geschil een specifieke techniciteit in zich draagt, de financiële omvang ervan een mindere rol toebedeeld krijgt. Doch ook hier blijft het prijskaartje in de praktijk parten te spelen.

### IV. DE DOELGROEP

Hiermee kom ik tot de volgende gedachtengang. Wat is dan wel de **potentiële omvang van de ondernemingsdoelgroep** die kan gesensibiliseerd worden voor het arbitrage-instrument? Bekijken we de cijfers anno 1991.

Economisch Vlaanderen kenmerkt zich als een typisch landschap van kleine en middelgrote ondernemingen. 96 % van de ondernemingen

telt minder dan 50 werknemers en staat in voor een kleine helft van de tewerkstelling in Vlaanderen.

Tewerkstelling is, voor het thema dat ons vandaag bezighoudt, evenwel niet het juiste criterium. Wel de **omzet** die een onderneming realiseert. Zij is indicatief voor de gemiddelde omvang van de economische transacties die worden verricht, en dus ook voor de financiële omvang van de eventuele geschillen.

Nemen we de werkhypothese dat een bedrijf minstens een omzet van 10 miljoen op jaarbasis dient te realiseren. Eigen onderzoek wijst uit dat 63.000 ondernemingen in Vlaanderen voldoen aan deze definitie. Hiervan heeft 70% (44.000) een omzet die zich tussen 10 en 50 miljoen Bfr. situeert. In België loopt dit aantal op tot meer dan 70.000 (72.000 op 103.000) ondernemingen.

Dit is een essentiële vaststelling. Meer dan 70.000 ondernemingen die er momenteel blijkbaar niet in slagen de weg te vinden naar een geding beslechtende arbitrage.

## V. PROEVE VAN OPLOSSING

Meteen zijn we aanbeland bij **de proeve van remediëring** die het Vlaams Economisch Verbond in dit opzicht aan u wil voorleggen. We grijpen daarbij terug naar de kritische parameters :

- minimale kritische massa ;
- vereiste specialisatiegraad.

Wat de minimaal **noodzakelijk omvang** van het geschil betreft, ligt de oplossing in het zoeken naar methodieken om de minimale, en vooral de gemiddelde kostprijs van een arbitrage effectief te verminderen. Mogelijke denkpistes zijn : het inkorten van de procedure, het automatisch voorzien van één enkele arbiter, het maximaal standardiseren van de behandeling van het dossier. Cruciaal in deze zoektocht blijft evenwel het onverkort streven naar een effectieve en rechtvaardige rechtsbedeling. Met minder mag in ons democratisch rechtsbestel, dat het draagvlak is voor het economisch leven in onze regio, evenwel geen genoegen genomen worden.

Ten aanzien van de materiële **specialisatiegraad** in het geschil liggen twee wegen open. Vooreerst het efficiënt promoten van de reeds bestaande specifiek gerichte arbitragekamers, waar zij beantwoorden aan een economische realiteit. Anderzijds het intensiever aanbieden via de algemene kamers van materiële vakspecialisten via arbiterpools. Ondernemingen en ondernemersorganisaties die in het betrokken domein de

aktiviteiten ontplooiën, moeten gestimuleerd kunnen worden om deze arbiterpools kwalitatief in te vullen.

## VI. BESLUIT

In het arbitrage-dossier is een taak weggelegd **voor elk van ons**. Een aantal onder u zijn wellicht op actieve wijze betrokken bij de werking van de arbitragekamer, of willen dit later worden.

Aan allen is het om de voordelen van de rechtsbedeling door arbitrage te bepleiten en **te stimuleren**. Het Vlaams Economisch Verbond en andere werkgeversorganisaties moeten via sensibilisering, publicaties en informatieve vergaderingen de bekendheid en vertrouwelijkheid met dit instrument verhogen, in het bijzonder bij het middelgroot en klein bedrijf.

We willen **ook de arbitragekamers** en onder andere CEPINA, oproepen om vanuit hun dagdagelijkse expertise de oefening te maken. Te onderzoeken op welke wijze het juridisch instrument "arbitrage" structureel makkelijker toegankelijk kan gemaakt worden voor de kleine en middelgrote onderneming. Snelheid, kostenreductie, specialistiegraad zijn hierin mogelijke denkpistes.

Want arbitrage is een effectief antwoord op een **reële behoefte** binnen het bedrijfsleven. Het moet onze doelstelling zijn om via dit instrument een antwoord te bieden aan **alle** ondernemingen.