



## WAT IS EEN ORIËNTATIEGESPREK IN BOUWZAKEN EN HOE BEREID IK MIJ VOOR?

Sinds 1 september 2022 worden de bouwzaken rechtstreeks ingeleid voor de gespecialiseerde zesde kamer van deze rechtbank. De doelstelling is om na te gaan welk oplossingstraject het meest geschikt is en dit aan de hand van het oriëntatiegesprek op de inleidingszitting. Als partijen en/of hun advocaten dit gesprek goed voorbereiden, kan het nuttig zijn. Dit informatieblad helpt hierbij.

### Wat is het oriëntatiegesprek?

Via het oriëntatiegesprek wil de rechtbank nagaan of het geschil nog minnelijk kan worden opgelost (bv. via verzoening, schikking, bemiddeling,...) of dat het geschil via het gerechtelijk traject moet worden opgelost.

De **aard van het geschil** is daarbij relevant. Zo zijn geschillen die louter juridisch van aard zijn in de regel minder vatbaar voor een minnelijke regeling. Wanneer de partijen bv. een andere visie hebben op de interpretatie van een tussen hen veel gebruikte contractuele clausule, hebben de partijen meestal een beslissing van de rechtbank nodig om uit het conflict te geraken. Anders is het wanneer het geschil vooral feitelijk van aard is waarbij de ene partij de aangevoerde feiten van de andere partij betwist (bv. is de factuur tijdig betwist, heeft partij X effectief die prestaties geleverd, wat is het bewijs waarover een partij beschikt,...).

Ook van belang is de **huidige en toekomstige relatie tussen de partijen**. Wanneer partijen reeds lang samenwerken en ook in de toekomst nog willen samenwerken, is een minnelijke regeling, in welke vorm dan ook, vaak een oplossing die de relatie in stand houdt. In dit kader past ook de analyse van de oplossingsbereidheid die er bij de partijen aanwezig is.

Verder is ook de **daadwerkelijke inzet van het geschil** van belang om na te gaan welk oplossingstraject het meest efficiënt is. Efficiëntie heeft te maken met de **duurtijd** en de **kostprijs** van het oplossingstraject. De duurtijd en de kostprijs van het oplossingstraject worden dan afgezet tegenover de waarde van het geschil. Uiteraard zijn er gevallen waar de werkelijke inzet niet in geld kan worden uitgedrukt, hoewel de partijen een veroordeling in geld vragen. Dit gaat dan over principiële zaken die voor de partijen van doorslaggevend belang zijn, ongeacht de

financiële waarde. Dit hangt dan samen met de daadwerkelijk betrokken belangen van de partijen bij het geschil.

**Het is niet de bedoeling om de zaak te pleiten tijdens een oriëntatiegesprek.** Het enige doel is om na te gaan welk oplossingstraject het meest geschikt is.

### Hoe kan ik me voorbereiden?

De rechtbank zal tijdens het oriëntatiegesprek vragen stellen. Daarom is het belangrijk om **uw situatie goed te kennen**. Voor de advocaten die voor hun cliënt verschijnen, is het van belang om voldoende dossierkennis te hebben en het oriëntatiegesprek met de cliënt op voorhand voor te bereiden of door te spreken.

Bij wijze van voorbeeld kan u **zichzelf onder andere de volgende vragen stellen**:

- Waar gaat de betwisting echt over, los van het juridische?
- Wat wil ik met de procedure werkelijk bereiken?
- Heb ik al nagedacht over alternatieven en zo ja, waarom komen deze volgens mij niet in aanmerking?
- Wil ik in de toekomst nog met mijn tegenpartij samenwerken?
- Weet ik wat een gerechtelijke procedure mij kan kosten wanneer de rechtbank mijn standpunt niet zou volgen? Ben ik bereid om dit financieel risico zelf te dragen?
- Zou ik niet liever zelf mee beslissen om tot een oplossing komen?
- Welke pogingen heb ik ondernomen om tot een minnelijke regeling te komen?
- Wat maakt dat ik niet tot een minnelijke oplossing kom?
- Welke bewijzen heb ik werkelijk in mijn bezit om mijn punt voor de rechtbank hard te maken?