

WERKEN VOOR JE GELD, FLUITEN NAAR JE CENTEN

WANBETALERS, HOE PAK JE ZE AAN?



Herman Jansen en Michel Knapen

Werken voor je geld, fluiten naar je centen

Wanbetalers, hoe pak je ze aan?

Herman Jansen en Michel Knapen

www.uitgeverijpepijn.nl

www.celsusboeken.nl

Werken voor je geld, fluiten naar je centen

Wanbetalers, hoe pak je ze aan?

Herman Jansen en Michel Knapen

Dit boek is een uitgave van:

Uitgeverij Pepijn | Eindhoven

www.uitgeverijpepijn.nl

info@uitgeverijpepijn.nl

en

Celsus juridische uitgeverij | Tilburg

www.celsusboeken.nl

info@celsusboeken.nl

Eerste druk: november 2013

Copyright: Herman Jansen en Michel Knapen

Omslag en lay-out: Adrian van den Eerenbeemt

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de auteurs Herman Jansen en Michel Knapen.

Aan dit boek kunnen geen rechten worden ontleend.

ISBN 978 9078709 251

NUR 820

Inhoudsopgave

Voorwoord	1
<i>Ivo van Rooij, Van Rooij & Pijnacker Advocaten</i>	
GFY!	3
1 Wanbetalen, en de gevolgen ervan	9
2 Wanbetalen en de wet	15
3 De wereld van het incassobureau en de deurwaarder	29
<i>Interview met Hans Groenewegen, Groenewegen en Partners Gerechtsdeurwaarders</i>	
4 Niet alleen blaffen, ook bijten	41
<i>Interview met Ivo van Rooij, Van Rooij & Pijnacker Advocaten</i>	
5 Verzekeren, factoring en andere middelen	59
6 Wie is die wanbetaler?	67
<i>Interview met Nadja Jungmann, Hogeschool Utrecht</i>	
7 Wanbetalers, hoe pak je ze aan?	83
8 Over de auteurs	89
9 Dankwoord	91



Van Rooij & Pijnacker

Incasso Advocaten

Wilhelminapark 121, Tilburg
www.vrp-advocaten.nl

Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van de samenwerking tussen de auteurs van dit boekje en ondergetekende. Het geeft een actueel beeld van de incassopraktijk gezien vanuit verschillende invalshoeken.

U geeft veel geld uit aan het winnen van klanten. Als deze uw rekeningen niet betalen levert het u uiteindelijk niets op. Een effectief creditmanagement en incassobeleid levert elke ondernemer geld op. Het zorgt voor voldoende liquiditeiten en een beheersbare debiteurenportefeuille. Wij kunnen u daarbij helpen.

Wij, **Van Rooij & Pijnacker Advocaten**, gevestigd te Tilburg zijn ervaren incassospecialisten en werken al jaren voor vele ondernemers en verzekeringsmaatschappijen. We zullen er alles aan doen om er op een professionele wijze voor te zorgen dat uw uitstaande factuur wordt betaald. Wij kunnen u adviseren over het verbeteren van uw creditmanagement en het gebruik van uw algemene voorwaarden.

Mocht de minnelijke weg geen resultaat opleveren, dan zijn er legio mogelijkheden om via gerechtelijke weg uw vordering te innen, zoals het leggen van beslagen, dagvaarding of de faillissementsprocedure. Wij adviseren u welke weg tot het beste resultaat leidt tegen de minste kosten. Want daar gaat het om.

Wij hebben met plezier onze bijdrage geleverd aan het tot stand komen van deze uitgave *Werken voor je geld, fluiten naar je centen* en wensen u daarbij veel leesplezier!

Ivo van Rooij

4 Niet alleen blaffen, ook bijten

Heeft u gewerkt voor uw geld en wilt u echt niet fluiten naar uw centen, dan kan een bezoek aan een incassoadvocaat heel verhelderd werken. Wel moet er enig financieel belang zijn: een advocaat die voor u aan de slag gaat, zal u ook een rekening sturen. Is uw vordering beperkt, dan is een advocaat (al snel te) duur. Overigens rekenen de meeste advocaten voor het eerste half uur niets, en in dat gesprek kan al worden bekeken of een incassoadvocaat voor u een optie is. Met het lezen van dit hoofdstuk, kunt u zich misschien alvast dat half uur besparen.

Een advocaat inschakelen heeft zin als de vordering ‘betwist’ is: uw debiteur betaalt niet alleen uit onmacht, maar vooral omdat hij vindt dat uw rekening afwijkt van de gemaakte afspraken, of omdat uw werk niet goed genoeg was. In dergelijke gevallen kunt u terecht komen in een juridisch steekspel. U krijgt te maken met sommaties en ingebrekestellingen, uw debiteur verwijt u wanprestatie: technisch lastige materie. Dan is het goed een gespecialiseerde jurist bij de hand te hebben. Een incassoadvocaat kent de wet, hij kent bovendien de gang naar de rechter en is doorgaans niet bang: hij kan blaffen maar ook bijten.

U kunt natuurlijk best zelf een brief op poten sturen naar uw lakse debiteur, maar als een advocaat dat doet, op briefpapier van zijn kantoor, dan heeft dat echt meer impact. Dan wéét de debiteur dat het menens is. Een advocaat weet ook wat hij moet doen als de debiteur niet of afwijzend reageert. Dan haalt hij zijn incasso-trukendoos open, waarvan het verzoek tot faillissementsverklaring de sterkste is. Als uw debiteur hoort dat hij misschien failliet wordt verklaard omdat hij uw rekening niet betaalt, komt hij waarschijnlijk wel over de brug. Dan verdwijnen zijn smoesjes als sneeuw voor de zon. Een faillissementsaanvraag, of een beslaglegging op de spullen van de debiteur, hoeft overigens geen ingewikkelde of langdurige procedure te zijn. Betreft uw vordering een paar duizend euro, dan kunt u hiermee uw debiteur al onder druk zetten.

Ivo van Rooij is advocaat en partner bij het Tilburgse kantoor Van Rooij & Pijnacker Advocaten, en gespecialiseerd in het incassorecht. Hij kent het klappen van de zweep, en heeft al heel wat ondernemers aan hun geld geholpen, waarnaar ze anders hadden kunnen fluiten. Hij kan ons prima uitleggen hoe dat werkt.

Merkt u dat facturen van ondernemers tegenwoordig later of niet worden betaald?
‘Wij zien inderdaad tegenwoordig meer klanten die incassoproblemen hebben. Het gaat daarbij niet specifiek om hogere bedragen dan vroeger, wel wordt de betalingsmoraal slechter. Betalingstermijnen zijn langer geworden: in plaats van na dertig dagen te betalen wordt er pas na 45 dagen betaald – of

Niet betaald, toch uw goederen kwijt

‘Als hij niet betaalt, haal ik mijn spullen wel terug.’ Dat is een logische reactie van een ondernemer die wel heeft geleverd, maar geen geld heeft ontvangen. Alleen: die truc gaat niet op. Want ook al is er niet betaald, de andere partij is toch eigenaar van de goederen geworden – tenzij er een eigendomsvoorbehoud is gemaakt.

De wet stelt drie eisen aan de overdracht van eigendom. Ten eerste moet er een geldige koopovereenkomst zijn. Dat kan ook een mondelinge overeenkomst zijn, zolang maar duidelijk is wat er zal worden geleverd en tegen welke prijs, en dat beide partijen dat hebben aanvaard.

Naast de geldige koopovereenkomst moet er sprake zijn van ‘beschikkingsbevoegdheid’: de partij die levert, moet zelf eigenaar zijn van de goederen, want wie niet de eigenaar is, kan goederen – die van iemand anders zijn – niet eens leveren.

De derde voorwaarde is de levering zelf, het feitelijk overhandigen van de spullen. U

kunt het product afgeven, via de post sturen of laten bezorgen door een transportbedrijf, als er maar fysiek wordt overhandigd.

Is aan deze drie voorwaarden voldaan – koopovereenkomst, beschikkingsbevoegdheid en levering – dan is de eigendom overgegaan van de ene partij naar de andere. Betaling van de goederen is dus opmerkelijk genoeg géén voorwaarde die de wet stelt. Dus zelfs als de ontvanger niet betaalt – en er is voldaan aan de drie wettelijke eisen – dan is hij toch eigenaar. En u moet, als teleurgestelde leverancier van diens goederen afblijven, ook al vindt u dat ze nog van u zijn. Ze zijn niet meer van u, ze zijn van een ander.

Had u dat kunnen voorkomen? Ja, u had een eigendomsvoorbehoud in de Algemene Voorwaarden kunnen opnemen. U had kunnen schrijven: de geleverde goederen blijven eigendom van mij als leverancier, totdat ze op de laatste cent zijn betaald.

nog later. Bedrijven zijn voorzichtiger geworden met het verkopen van hun producten zonder het verkrijgen van een bepaalde zekerheid. Aan de andere kant zijn de regels omtrent boeterente verscherpt, waardoor bij te laat betalen de debiteur direct een vrij hoge wettelijke handelsrente verschuldigd is. Je ziet de problematiek ook op een andere manier. Als we ‘vroeger’ een faillissement aanvroegen om een bedrijf tot betaling te dwingen, betaalde driekwart van de bedrijven vóór de zittingsdatum alsnog. Nu doet slechts de helft dat – de andere helft laat zich failliet gaan. Opgeteld zien we méér dossiers maar er wordt minder geïncasseerd.

Welke sectoren betalen slecht?

‘Vooral de bouw, de kledingbranche en de vleesverwerkende industrie. Maar ook breder: de hele detailhandel betaalt steeds later, en dan weer vooral de elektronikawinkels zoals de IT’s, en de Harense Smid. Handel je daarmee, en zijn het grote transacties waartegenover geen dekking staat, dan moet je oppassen. Dat zijn de probleembranches zoals blijkt uit onze praktijk. We vragen wekelijks meer faillissementen aan van bedrijven dan vroeger en er gaan er ook meer daadwerkelijk failliet.’

Hoe moet je dat als nu nog gezond bedrijf voorkomen?

‘Een ondernemer dient allereerst zijn eigen huiswerk gedaan te hebben, dat wil zeggen dat hij ervoor zorgt dat bij het sluiten van de overeenkomst telkens zijn algemene voorwaarden worden meegestuurd en van toepassing verklaard. In deze algemene voorwaarden kan de ondernemer bepalingen zetten zoals een rente die de debiteur verschuldigd is van bijvoorbeeld één procent per maand en een percentage van vijftien procent opnemen voor buitengerechtelijke incassokosten. Het is niet gezegd dat de rechter de buitengerechtelijke invorderingskosten van vijftien procent altijd zal toewijzen, aangezien de rechter meestal uitgaat van een lager tarief, het zogenoemde rapport Voorwerk II-tarief, maar ik adviseer ondernemers wel gewoon vijftien procent op te nemen in de voorwaarden. Daarin staan verder allerlei bepalingen waarop de ondernemer zich kan beroepen indien de debiteur niet op tijd betaalt, als er allerlei betwistingen worden opgeroepen of bijvoorbeeld indien de debiteur failliet gaat en de ondernemer met een beroep op het overeengekomen eigendomsvoorbehoud zijn spullen kan terughalen bij de debiteur.’

Het zijn wel je klanten die je zo stevig aanpakt.

‘Klopt. Zaken doen is toch ook elkaar vertrouwen. Als er niet wordt betaald moet je niet te snel van het slechtste uitgaan, van opzet. Het kan soms ook tijdelijke onmacht zijn om niet te betalen. Het kan altijd wel eens gebeuren dat een factuur blijft liggen. Je gaat dus uit van het vertrouwen in de wederpartij en daarom stuurt men niet altijd direct een herinnering. Maar toch, spreek met je debiteur een strikte betalingstermijn af: je moet binnen dertig dagen nadat de factuur is ontvangen betalen. Noteer dat ook voor jezelf. Is die termijn verstreken, stuur direct een briefje of bel, een herinnering of e-mail. Dat systeem moet je goed monitoren maar dat gebeurt niet altijd even nauwgezet.’

Er komt dan een moment dat je iets moet doen.

‘Eigenlijk van te voren al. Check, bijvoorbeeld via internet of via de Kamer van Koophandel, wie je potentiële klant is. Aan de hand van zijn gegevens in het handelsregister krijg je al een beeld van hem. Bij de Kamer van Koophandel kun je snel zien wie de bestuurders zijn en wat de rechtsvorm is van het bedrijf waarmee je zaken gaat doen. Dat is handig want als het bedrijf niet betaalt kun je proberen de bestuurders tot betaling te dwingen. Hun adressen worden in geval van een BV of NV niet vermeld maar een advocaat kan dat in een procedure wel opvragen. Ook kun je jaarcijfers van een BV of NV opvragen maar die zijn meestal verouderd en dan zegt dat weinig meer over de financiële situatie van nu. Informatie van de KvK is soms gratis maar dan is de informatie ook wat summier. Dus het is verstandig om wat te investeren om meer over dat bedrijf te weten te komen. Vooral als de transactie een zekere omvang heeft. Voor de levering van een product van enkele tientjes kan die informatie al snel te duur zijn. Bij grote vorderingen kun je eventueel eerst een verhaalsonderzoek doen. Kredietverzekeringsmaatschappijen geven vaak pas krediet als ze zeker weten dat de debiteur goed is voor z'n geld. En als ie dat niet is, mag jij wel zaken doen maar dat wordt dan niet gedekt.’

Dan weet je dat, bedrijf ziet er goed uit – en toch betalen ze niet.

‘Even bellen, dan weet je hoe het zit. Het geld is dan onderweg, of er zijn wat problemen – wat dan ook maar dan weet je het meteen.’

Lees het complete interview met mr. Ivo van Rooij in het boek *Werken voor je geld, fluiten naar je centen*, www.celsusboeken.nl.

Werken voor je geld, fluiten naar je centen

Het risico dat een kleine zelfstandige of ondernemer hard moet werken voor zijn geld maar kan fluiten naar zijn centen is de afgelopen jaren sterk toegenomen.

In de eerste helft van 2013 is een recordaantal faillissementen van bedrijven en instellingen uitgesproken. Bijna vijfduizend, dat is veertien procent méér dan in de eerste helft van 2012. Ongeveer een kwart daarvan gaat failliet door wanbetaling van klanten. In Nederland lopen bedrijven 14,3 miljard euro mis door betalingsverzuim. Het is zelfs al zo erg dat banken kleine bedrijven geen kredieten meer verlenen uit angst voor faillissementen. Bedrijven investeren niet meer, kunnen daardoor niet meer groeien en de innovatie stagneert. Wanbetalers strooien zo bakken met zand in de motor van de economie.

De verslechtering van de betalingsmoraal is maar één kant van het verhaal. Ondernemers zijn ook laks bij het innen van betalingen en veroorzaken zo hun eigen slechte liquiditeit. Er wordt gemiddeld zeventig dagen gewacht voordat er serieuze maatregelen worden genomen om geld te innen. Debiteurenbeheer is een ondergeschoven kindje. En dat is nergens voor nodig.

U wilt wél worden betaald voor uw werk? Ken dan uw rechten. Pik de smoesjes van wanbetalers niet langer. Weet waar u deskundige hulp moet zoeken. Leer hoe u vorderingen kunt uitbesteden. Gebruik de kennis en ervaringen van incassodeskundigen.

In dit boek leest u alles wat u wel en niet moet doen om te voorkomen dat u moet fluiten naar uw centen.



Van Rooij & Pijnacker

Incasso Advocaten

Wilhelminapark 121, Tilburg
www.vrp-advocaten.nl