

Met moeilijk incasseerbare facturen krijgt bijna iedere ondernemer wel eens te maken. Om het incassotraject te vergemakkelijken, is het goed om op een aantal zaken te letten. Het helpt uiteraard als al aan de voorzijde de opdracht waarvoor de factuur wordt gezonden duidelijk schriftelijk is vastgelegd en de gemaakte afspraken voor beide partijen helder op papier staan. Daarbij is ook een goed gecommuniceerde betalingstermijn te adviseren. Bij overschrijding van de betalingstermijn kan immers direct actie worden ondernomen.



Chris Peeters



Susanne ten Have

## Doeltreffend incasseren

De betalingstermijn kan worden opgenomen in de overeenkomst of in de eigen algemene voorwaarden. Is geen uiterste termijn afgesproken, dan geldt in beginsel een termijn van 30 dagen nadat de factuur of de prestatie door de debiteur is ontvangen. De maximale betalingstermijn is overigens bij B2B-transacties 60 dagen. Hanteert de contractspartij een langere termijn, dan kan hiertegen verweer worden gevoerd. Slechts in een aantal uitzonderingsgevallen is het mogelijk om een langere termijn overeen te komen: indien partijen uitdrukkelijk een langere termijn van betaling overeenkomen én voor deze termijn een objectieve rechtvaardiging bestaat. Vooraf moet met een langere termijn zijn ingestemd; de enkele vermelding van een 70-dagen betalingstermijn in algemene inkoopvoorwaarden is daartoe niet voldoende.

Naast duidelijkheid over de betalingstermijn is het raadzaam om de gevolgen van de niet-betaling vooraf al overeen te komen en vast te leggen. Men kan afspreken om bij niet-betaling de opvolgende leveringen te

mogen opschorten of om enkel door te leveren indien vooraf wordt betaald of zekerheid wordt gesteld. Het opnemen van het verschuldigde rentepercentage en de hoogte van de buitengerechtelijke incassokosten is nodig om deze extra bedragen vervolgens te kunnen innen. Bij B2B-transacties bestaat voornamelijk de mogelijkheid om dit alles contractueel te regelen.

Indien de debiteur na een of meerdere aanmaningen nog niet is overgegaan tot betaling van de openstaande factuur, komt de te nemen vervolgactie. Welke actie het meest geschikt is, zal afhankelijk zijn van de situatie, de onderlinge relatie en of het om een onbetwiste of betwiste vordering gaat. Er kan worden gekozen voor een minnelijke oplossing, bijvoorbeeld door een betalingsregeling te treffen of zekerheid voor het openstaand bedrag te verkrijgen. Mocht een minnelijke oplossing echter niet kunnen worden bereikt, dan is het mogelijk om de openstaande vordering voor te leggen aan de rechter. Bij vorderingen tot EUR 25.000,- kan dit bij de sector kanton en bij

vorderingen boven dit bedrag bij de sector civiel. Bij een aanzienlijke vordering is het te overwegen om voorafgaand aan de procedure conservatoir beslag te leggen op bijvoorbeeld het bedrijfspand of de bankrekening. Hiermee wordt voorkomen dat na maanden of jaren procederen het vonnis niet meer kan worden geëxecuteerd. Om een vordering te incasseren kan daarnaast een faillissementsverzoek ten laste van de debiteur worden gebruikt als drukmiddel. Onder deze druk zal de debiteur vaak eerder geneigd zijn de openstaande vordering te betalen, omdat de debiteur (meestal) wil voorkomen dat zijn onderneming failliet gaat.

Vlaminckx Advocaten adviseert u graag over de mogelijkheden op het gebied van incasso en het daaraan voorafgaande traject. Neem daarvoor gerust contact op met Susanne ten Have ([s.tenhave@vlaminckx.nl](mailto:s.tenhave@vlaminckx.nl)) of Chris Peeters ([c.peeters@vlaminckx.nl](mailto:c.peeters@vlaminckx.nl)). ■