



"Slechte betalers"

Slechte betalers zijn van alle tijden... Veel bedrijven hebben last van een olopende post debiteuren omdat klanten stelselmatig pas (ruim) na de betalingstermijn voldoen. Daardoor wordt het steeds lastiger om zelf wel binnen de betalingstermijnen de rekeningen te voldoen.

Welke juridische middelen staan een onderneming nu ten dienste om debiteuren tot betaling te bewegen? En waar moet u op letten?

Indien een bedrijf met een klant een betalingstermijn overeenkomt, is die klant automatisch (van rechtswege) *in verzuim* wanneer de betalingstermijn afloopt. Wanneer geen betalingstermijn is overeengekomen, dan is het nodig om de betreffende klant eerst nog *in gebreke te stellen* door het zenden van een aanmaning. In deze aanmaning moet ondubbelzinnig worden opgenomen dat betaling wordt verlangd, en dient een redelijke termijn voor deze betaling te worden gesteld. Na het verstrijken van de termijn van de aanmaning is de klant in verzuim.

Wanneer de klant eenmaal in verzuim is, is er een aantal juridische middelen die kunnen worden ingezet om de klant tot betaling te dwingen.

Wettelijke rente

Vanaf de datum van verzuim is de klant wettelijke rente verschuldigd. Wanneer de klant eveneens een bedrijf is en wanneer sprake is van een handelstransactie, is de wettelijke handelsrente verschuldigd, die op dit moment vier maal zo hoog is als de gewone wettelijke rente (per 1 januari 2018 betreft dit 8,0% respectievelijk 2,0%).

Vaak helpt het om een klant aan te sporen tot betaling, door duidelijk te maken dat vanaf de datum van verzuim de wettelijke rente verschuldigd is (waarbij het percentage vermeld kan worden). U kunt uw klant dan aanbieden dat u uw aanspraak op deze wettelijke rente zult laten vervallen, indien de klant binnen een week tot betaling overgaat. Zeker bij wat hogere bedragen, wil een dergelijk aanbod nog weleens effect hebben.

Ontbinding

U kunt uw klant laten weten dat u de overeenkomst zult ontbinden indien niet alsnog binnen een zekere termijn wordt nagekomen. In geval van ontbinding is de klant verplicht om de door u geleverde producten of diensten terug te geven en u eventueel een schadevergoeding te betalen. In sommige gevallen zal van de enkele dreiging van ontbinding een zodanig afschrikkend effect uitgaan, dat de klant tot betaling zal overgaan.

Opschorten

Indien uw klant u niet betaalt, bent u gerechtigd om de producten of diensten die u moet leveren tegenover de betreffende betaling op te schorten. Dit kan de bedrijfsvoering van uw klant zodanig in de war schoppen dat dit voor hem een goede impuls is om te betalen.

In geval u zaken van uw klant in bezit heeft (bijv. omdat u deze heeft gerepareerd of getransporteerd) geldt eventueel een bijzondere opschortingsrecht, aangeduid als retentierecht. Als er voldoende samenhang bestaat tussen uw vordering en de betreffende zaken, kunt u weigeren de zaken af te geven totdat uw vordering is betaald.

Beslaglegging

Indien een debiteur een behoorlijk bedrag onbetaald laat, kan het de moeite lonen om beslag te leggen op bijvoorbeeld de bankrekening of de bedrijfsinventaris van de debiteur. Omdat met name beslag op een bankrekening erg hinderlijk kan zijn, kan het enkel leggen van beslag voldoende impuls zijn voor de debiteur om tot betaling over te gaan.



Het leggen van beslag kent echter een aantal belangrijke nadelen. Het leggen van beslag op zichzelf kost al snel € 1.000,- in verband met de kosten van een advocaat, deurwaarder en griffierecht. Nadat eenmaal beslag gelegd is, bent u verplicht om binnen ca. twee weken een bodemprocedure te beginnen, dat wil zeggen een volledige procedure over de betaling van de betreffende vorderingen. Een dergelijke bodemprocedure kan tot hoge kosten leiden. Indien u geen bodemprocedure instelt, vervalt het beslag automatisch.

Beslaglegging helpt u niet in geval van een faillissement van uw debiteur. In dat geval vervallen alle beslagen en worden deze vervangen door het algemene faillissementsbeslag ten behoeve van alle crediteuren. De kosten van beslaglegging bent u dan kwijt, zonder dat u hiervan enig voordeel heeft gehad.

Faillissementsaanvraag

Soms kan het lonen om een faillissementsaanvraag aan te kondigen of in te dienen. Ervan uitgaande dat uw debiteur alles in het werk zal stellen om een faillissement te voorkomen, zal hij uiteindelijk moeten betalen voordat de faillissementsaanvraag op zitting komt. Voor het aanvragen van het faillissement van een debiteur is eigenlijk alleen vereist dat er tenminste twee schuldeisers zijn die onbetaald blijven. U moet er dus voor zorgen dat naast uzelf nog een andere crediteur bekend is, waarvan ook nog vorderingen openstaan. Deze crediteur hoeft niet actief mee te werken, voldoende is dat u kunt aantonen dat een dergelijke tweede crediteur bestaat.

Verder is voor een faillissementsaanvraag uiteraard vereist dat uw vordering eenvoudig vast te stellen is door de rechter. Bij twijfel zal de faillissementsrechter uw verzoek afwijzen, nu de faillissementsprocedure geen ruimte biedt voor uitgebreide discussie en bewijsvoering.

Het nadeel van een faillissementsaanvraag is dat het risico bestaat dat het faillissement daadwerkelijk zal worden uitgesproken. In dat geval is de kans niet groot dat u als gewone (concurrente) schuldeiser nog een substantiële betaling op uw vorderingen zult ontvangen. De curator, de bank, de belastingdienst en andere preferente schuldeisers gaan namelijk voor.

Bovenstaande instrumenten bieden wat handvaten voor een efficiënte incasso. U kunt deze instrumenten (of de dreiging met deze instrumenten) in eerste instantie zelf hanteren bij uw incasso's. Vaak is het echter effectiever wanneer incassobrieven verstuurd worden door een deurwaarder of advocaat.

Annette van Vught



Van Vught
Ondernemingsrecht

mr. Annette van Vught
Advocaat

Spoorlaan 24 ▼ 3721 PB Bilthoven
T 030 - 22 88 163 ▼ F 030 - 22 88 549
vanvught@vvoadvocatuur.nl ▼ www.vvoadvocatuur.nl