

Je debiteurenbeheer in goede banen leiden



Iedere ondernemer die geen incassobureau runt, is liever met zijn vak bezig dan met het najagen van debiteuren. Dat zal voor jou niet anders zijn. Contact met klanten is leuk, maar niet als het gaat over openstaande facturen.

Toch is het nodig. Een effectief debiteurenbeheer zorgt niet alleen voor een prettige cashflow, het is noodzakelijk om te overleven. Het komt voor dat ondernemingen die verder goed draaien failliet gaan door een te lakse omgang met betalingen. Hoe kun je zo'n scenario voorkomen?

In de eerste plaats is het verstandig om de relatie met [debiteuren](#) juridisch goed dicht te timmeren. Daar is helemaal geen onvriendelijke benadering voor nodig.

In negen van de tien gevallen blijven je algemene voorwaarden ongebruikt en ongelezen. Niemand stoort zich dan aan de bepalingen daarin over rente en incassokosten.

Ook in de gevallen waarin de bepalingen wel aan de orde zijn, kun je (in eerste instantie) kiezen voor een mildere aanpak. Je hoeft geen rente in rekening te brengen als iemand een paar dagen te laat betaalt, maar als je een keer hard wilt toeslaan bij een debiteur die het echt te bont gemaakt heeft, wil je daarvoor maximale mogelijkheden hebben.

Wet Incassokosten

Als je niets regelt, zijn de mogelijkheden beperkt. Je bent dan ook voor zakelijke klanten gebonden aan de Wet Incassokosten. Daarin zijn de bedragen vastgelegd die je maximaal als incassokosten in rekening mag brengen. Voor een openstaand bedrag van € 500 mag je € 75 incassokosten in rekening brengen.

Geen deurwaarder is in staat om voor dat bedrag jouw vordering binnen te halen. Voor particulieren zijn de incassokosten altijd gemaximeerd op het wettelijke tarief, maar bij zakelijke klanten mag je daarvan afwijken. De incassokosten moeten dan nog altijd redelijk zijn, maar er is niets op tegen om wat dat betreft de grenzen op te zoeken en bijvoorbeeld een reëel minimumtarief te vermelden in jouw algemene voorwaarden.

Naar de rechter stappen

Je kunt zelfs opnemen dat in geval van een procedure al jouw advocaatkosten vergoed moeten worden. Dat lijkt redelijk, maar in de praktijk is zo'n beding lastig te handhaven.

Rechters houden er niet van. Ze hebben snel de neiging de proceskostenveroordeling een beetje te matigen. Dat is frustrerend, maar je krijgt met zo'n beding dan nog altijd meer dan wanneer je niets geregeld zou hebben in de algemene voorwaarden.

Is het echt nodig om hoog in te zetten met door te belasten incassokosten? Ja, tenminste wel als je de mogelijkheid wilt hebben om zo nodig naar de rechter te stappen. Als je dat niet doet, kost het incasseren van de vordering je meer dan het oplevert. Notoire wanbetalers weten dat en gaan ervan uit dat je de vordering wel zult afboeken.

Ook met de rente kun je tot op zekere hoogte variëren. Voor transacties met consumenten mag je de 'gewone' wettelijke rente in rekening brengen over openstaande bedragen. Die wettelijke rente voor niet-handelstransacties is sinds 1 januari 2025 6%.

Voor handelstransacties geldt, ook als je niets regelt, de wettelijke handelsrente. Die staat momenteel op 11,15%. Het staat je vrij om in b2b-relaties een hogere rente in jouw algemene voorwaarden op te nemen van bijvoorbeeld 1% per maand.

Limiet aan leverancierskrediet

Sommige debiteuren gunnen zichzelf een leverancierskrediet. Ze trekken zich niets aan van betalingstermijnen. Zolang hun schuldeisers niet al te hard piepen, betalen ze gewoon niet. Dat heeft een plezierig effect op hun liquiditeit, maar niet op die van jou. Je bent geen gratis bank.

Gebruik voor dit soort klanten een duidelijke kredietlimiet. Schort je werkzaamheden op als een factuur te lang onbetaald blijft of breng consequent een forse rente in rekening.

Betalingsregeling afspreken

Andere debiteuren hebben het geld echt (even) niet. In die gevallen heeft het geen zin om alleen maar te blijven aandringen op betaling. Als het geld er niet is, krijg je het niet.

Sterker nog: als je blijft aandringen zou dat wel eens een averechts effect kunnen hebben. Jouw klant ziet zich dan misschien gedwongen de factuur te betwisten en te klagen over de kwaliteit van jouw werkzaamheden. Hij kan immers geen kant op.

Je biedt hem een uitweg door een betalingsregeling af te spreken. Daarin komt meteen vast te liggen dat de klant erkent dat hij het bedrag verschuldigd is. Daar kan dan later geen discussie meer over ontstaan.

Geef uw niet-betalende klant een Tikkie

De juridische maatregelen die in dit artikel worden genoemd zijn bedoeld voor gevallen waarin het al misgegaan is. Beter is het om het niet zo ver te laten komen. Declareren is vooral communiceren. Maak het de klant zo makkelijk mogelijk. Zorg dat in één oogopslag te zien is hoe en wanneer er betaald moet worden, juist ook in aanmaningen.

Het heeft niet zo veel zin om in een aanmaning alleen te verwijzen naar een eerder verzonden factuur. Wees bovendien creatief. Als de klant een papieren factuur ergens op de stapel heeft gelegd, is de kans groot dat de papieren aanmaning op dezelfde stapel belandt.

Een betaalverzoek met een Tikkie via WhatsApp is misschien ongebruikelijk, maar de kans dat de klant er iets mee doet is veel groter dan bij het zoveelste schriftelijke verzoek. De helft van de Tikkies schijnt binnen een half uur betaald te worden.

Er is ook helemaal niets mis met een vriendelijke herinnering vlak vóór het vervallen van de betalingstermijn. Veel ondernemers sturen pas een aanmaning als de termijn al een tijdje verstreken is. Dat is zonde van de tijd. Bovendien wordt de boodschap dan meteen een verwijt (je bent te laat) in plaats van een vriendelijke herinnering.

Je staat nog sterker als deze erkenning vastligt in een notariële akte. Het opstellen daarvan kost geld (een paar honderd euro, bij voorkeur te betalen door de debiteur die een betalingsregeling wil), maar dat is de investering waard.

Als de regeling vervolgens toch niet wordt nagekomen, kan de deurwaarder met het notariële stuk in de hand meteen het restant incasseren. Daar is dan geen tijdrovende en dure procedure bij de rechtbank meer voor nodig.

Factoring

Je kunt het jezelf nog gemakkelijker maken door jouw volledige debiteurenbeheer uit te besteden. Bij [factoring \(infographic\)](#) bijvoorbeeld draag je al jouw facturen over aan een zogenoemde factor. Dit bedrijf betaalt je vrijwel meteen de facturen uit, verminderd met een premie. Vervolgens incasseert de factor de bedragen bij jouw klanten.

Dat is voor jou een groot gemak, maar een nadeel is dat je niet meer zelf in de hand hebt hoe je klanten benaderd worden. Een klein beetje uitstel gunnen aan een trouwe klant die even krap zit, is er dan niet meer bij.

Bovendien is factoring geen wondermiddel. Als jouw debiteurenportefeuille vol zit met moeilijke gevallen, krijg je van de factor ook maar een klein deel uitbetaald.

Kredietverzekering

Een variant op het fenomeen factoring is [de kredietverzekering \(verdiepingsartikel\)](#). Dat is een verzekering voor het geval uw debiteur wel wil, maar niet kan betalen, bijvoorbeeld als gevolg van een faillissement.

In zo'n situatie moet jouw bv niet de volgende partij in de keten zijn die omvalt. Bij kleine bedragen is dat risico niet zo snel aan de orde, maar als één of twee grote debiteuren ineens niet meer kunnen betalen, heb je een probleem. In zo'n geval heb je niets aan strenge algemene voorwaarden of een creatieve aanmaning, maar dat risico is te verzekeren.

Dit verdiepingsartikel is geschreven door Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl

Dit is een artikel van de redactie van FA Rendement

FA Rendement is dé informatiebron voor administrateurs, boekhouders, controllers en andere financiële professionals. Wat is er veranderd op het gebied van financieel-administratieve wet- en regelgeving, en hoe kun je als specialist deze informatie direct in je dagelijkse werk toepassen? Daarnaast moet je op de hoogte zijn van onder meer de fiscaliteit, automatisering, de loon- en salarisadministratie, sociale voorzieningen, debiteurenbeheer en inkoop.

De onafhankelijke en ervaren redactie van FA Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt jou als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat je de informatie direct kunt vertalen naar je eigen werksituatie. FA Rendement is daarnaast multimediaal. De voor jouw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar je onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot je beschikking hebt;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad FA Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- ✓ tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.



Rendement is een succesvolle uitgeverij van met name praktische vakbladen en digitale ondersteuning.

Het assortiment bestaat uit een crossmediaal portfolio: van printuitgaven zoals magazines en themadossiers tot online ondersteuning in de vorm van digitale naslagwerken, e-nieuwsbrieven, een vragenservice en tools.

www.rendementuitgeverij.nl