

Uw debiteurenbeheer in goede banen leiden



Iedere dga die geen incassobureau runt, is liever met zijn vak bezig dan met het najagen van debiteuren. Dat zal voor u 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 kunt u zo'n scenario voorkomen?

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

In negen van de tien gevallen blijven uw 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, kunt u (in eerste instantie) kiezen voor een mildere aanpak. U hóeft geen rente in rekening te brengen als iemand een paar dagen te laat betaalt, maar als u een keer hard wilt toeslaan bij een debiteur die het echt te bont gemaakt heeft, wilt u daarvoor maximale mogelijkheden hebben.

Wet Incassokosten

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

Geen deurwaarder is in staat om voor dat bedrag uw vordering binnen te halen. Voor particulieren zijn de incassokosten altijd gemaximeerd op het wettelijke tarief, maar bij zakelijke klanten mag u 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 uw algemene voorwaarden.

Naar de rechter stappen

U kunt zelfs opnemen dat in geval van een procedure al uw 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 u krijgt met zo'n beding dan nog altijd meer dan wanneer u niets geregeld zou hebben in uw algemene voorwaarden.

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

Ook met de rente kunt u tot op zekere hoogte variëren. Voor transacties met consumenten mag u de 'gewone' wettelijke rente in rekening brengen over openstaande bedragen. Die rente is op dit moment 2%.

Voor handelstransacties geldt, ook als u niets regelt, de wettelijke handelsrente. Die staat momenteel op 8%. Het staat u vrij om in b2b-relaties een hogere rente in uw 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 u. U bent geen gratis bank.

Gebruik voor dit soort klanten een duidelijke kredietlimiet. Schort uw 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, krijgt u het niet.

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

U biedt hem een uitweg door een betalingsregeling af te spreken. Daarin komt meteen vast te liggen dat uw 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 uw 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 uw klant een papieren factuur ergens op de stapel heeft gelegd, is de kans groot dat uw papieren aanmaning op dezelfde stapel belandt.

Een betaalverzoek met een Tikkie via WhatsApp is misschien ongebruikelijk, maar de kans dat uw 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 (u bent te laat) in plaats van een vriendelijke herinnering.

U 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

U kunt het uzelf nog gemakkelijker maken door uw volledige debiteurenbeheer uit te besteden. Bij factoring bijvoorbeeld draagt u al uw facturen over aan een zogenoemde factor. Dit bedrijf betaalt u vrijwel meteen de facturen uit, verminderd met een premie. Vervolgens incasseert de factor de bedragen bij uw klanten.

Dat is voor u een groot gemak, maar een nadeel is dat u niet meer zelf in de hand hebt hoe uw 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 uw debiteurenportefeuille vol zit met moeilijke gevallen, krijgt u van de factor ook maar een klein deel uitbetaald.

Kredietverzekering

Een variant op het fenomeen factoring is de kredietverzekering. 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 uw 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, heeft u een probleem. In zo'n geval heeft u 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 BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-grotaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

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

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad BV 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