

Incassoprocedure

Zakelijke debiteuren

Een zakelijke klant die niet betaalt. Vervelend, maar het overkomt vrijwel elke ondernemer.

Wat veel ondernemers niet weten, is welke stappen zij daarna kunnen zetten. Daardoor wachten zij te lang of nemen zij meteen een zware maatregel. Beide maatregelen kosten u geld.

Een incassotraject bestaat uit twee fases: de minnelijke fase (ook wel buitengerechtelijk traject), waarin u tot betaling probeert te komen zonder rechter. En de gerechtelijke fase, waarin de rechter eraan te pas komt. In deze whitepaper leest u hoe beide fases verlopen bij een zakelijke debiteur, welke kosten u mag doorberekenen en wanneer welke stap verstandig is.



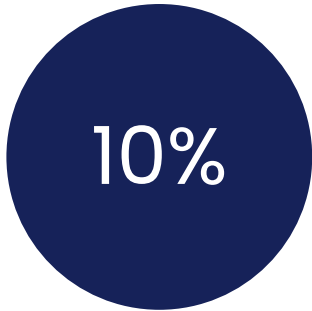
30

Dagen

De wettelijke betaaltermijn die geldt als u geen termijn op uw factuur vermeldt. Zet er dus altijd een betaaltermijn op.

Voorbeeld rente percentage

Als u zelf niets regelt, geldt de wettelijke handelsrente. U kunt ook contractueel een rente afspreken met uw klant. Dan hoeft u geen rekening te houden met een mogelijke periodieke wijziging in de wettelijke rente.



10%



€ 25.000

De grens

De grens van de kantonrechter. Blijft uw vordering daaronder, dan heeft u geen advocaat nodig.

Fase 1: De minnelijke fase

De minnelijke fase is alles wat u doet voordat de rechter erbij komt. Het doel is simpel: uw klant alsnog laten betalen, zonder procedure. In de praktijk wordt het overgrote deel van de vorderingen in deze fase opgelost.

1.

De betalingsherinnering

Een vriendelijke herinnering aan de factuur, een vriendelijk verzoek om alsnog te betalen binnen een gestelde termijn.

2.

De aanmaning

Blijft betaling uit? Dan stuurt u een aanmaning. Hierin herinnert u de debiteur nogmaals aan de factuur, maar kondigt u bovendien aan dat bij verder uitblijven van de betaling ook rente en incassokosten verschuldigd zullen zijn.

3.

De laatste aanmaning

Levert de aanmaning niets op, dan stuurt u een laatste aanmaning. Hierin geeft u de debiteur een laatste kans om alsnog te betalen en zo verdere stappen te voorkomen. Naast de hoofdsom brengt u nu ook de rente en incassokosten in rekening en vraagt u het totaalbedrag te voldoen.

4.

De ingebrekestelling

Levert ook dat niets op, dan volgt een laatste sommatie. Hierin krijgt uw klant een definitieve termijn en kondigt u aan dat u bij verder uitblijven van de betaling naar de rechter stapt. Voor deze stap kunt u vervolgens Juresta inschakelen. Dit is het scharnierpunt tussen het minnelijke en het gerechtelijke traject.

Wat mag u doorberekenen?

Een onbetaalde factuur kost u tijd en geld. Vaak kunt u in ieder geval een deel van de kosten die u hierbij maakt verhalen op uw klant.

Rente

U mag rente berekenen over de periode dat de betaling te laat is. Bij zakelijke klanten geldt, als u niets anders afsprekt, de wettelijke handelsrente. De overheid kan het rentepercentage periodiek bijstellen, dus controleer altijd het actuele percentage. Dit vindt u op de [website van de Rijksoverheid](#).

U kunt ook contractueel een andere rente afspreken, bijvoorbeeld een vast rentepercentage per jaar. Dan hoeft u geen rekening te houden met de mogelijke periodieke wijziging. Als de wettelijke rente wijzigt, gaat dat altijd in per 1 januari en/of 1 juli. Er gaan ook jaren voorbij waarin de rente gelijk blijft.

Rekenvoorbeeld wettelijke handelsrente vs. een vaste contractuele rente

Factuur bedraagt € 10.000,00
120 dagen te laat betaald

Wettelijke handelsrente

Rentepercentage wijzigt halverwege

60 dagen à 10,15%	€ 166,85
60 dagen à 10,40%	€ 170,96

Totale rente	€ 337,81
--------------	----------

Vereist twee losse berekeningen

Afgesproken contractuele rente

10% per jaar

120 dagen à 10%	€ 328,77
-----------------	----------

Totale rente	€ 328,77
--------------	----------

Eén berekening nodig

Incassokosten

Heeft u extra moeite moeten doen om tot een betaling te komen, zoals het sturen van een herinnering en aanmaning? Dan mag u ook incassokosten in rekening brengen. Bij zakelijke klanten kunt u hiervoor een redelijk bedrag afspreken, zoals een percentage over het factuurbedrag. Leg deze afspraken vooraf vast in uw algemene voorwaarden, samen met de verdere gevolgen bij te late betaling.

Fase 2: De gerechtelijke fase

Blijft betaling ook na de laatste sommatie uit, of betwist uw klant de factuur? Dan komt de rechter in beeld.

1.

De dagvaarding

Met een dagvaarding laat u uw klant via een deurwaarder officieel oproepen om voor de rechter te verschijnen. In de dagvaarding staat wat u vordert en waarom: de hoofdsom, de rente, de incassokosten en de afspraken waarop uw vordering is gebaseerd.

2.

De procedure

Uw klant kan verweer voeren of niets doen. Doet hij niets, dan volgt meestal een verstekvonnis en wordt uw vordering vrijwel altijd toegewezen. Voert hij wel verweer, dan beoordeelt de rechter beide standpunten. Een goed dossier is dan doorslaggevend: uw overeenkomst, de facturen en de correspondentie, zoals de verzonden herinnering, aanmaning en laatste aanmaning.

3.

Het vonnis

De rechter doet uitspraak. Wordt uw vordering toegewezen, dan heeft u een vonnis: een officieel document waarmee betaling kan worden afgedwongen.

4.

De executie

Eerst laat u het vonnis door een deurwaarder betekenen, dat wil zeggen: formeel overhandigen aan de debiteur. Daarna vraagt u de debiteur om conform het vonnis te betalen. Het bedrag omvat niet alleen de hoofdsom, rente en incassokosten, maar ook de proceskosten waartoe de debiteur is veroordeeld, zoals het griffierecht.

Betaalt de debiteur nog steeds niet? Dan kan de deurwaarder beslag leggen op de bankrekening, op inkomsten of op bezittingen. Het uiterste middel is een faillissementsaanvraag, maar dat kunt u niet alleen: hiervoor zijn minimaal twee schuldeisers nodig. Bovendien blijft er bij een faillissement vaak weinig tot niets over voor u.

Welke rechter en heeft u een advocaat nodig?

Blijft uw vordering onder de € 25.000, dan behandelt de kantonrechter uw zaak en is een advocaat niet verplicht. U mag zich wel laten bijstaan, maar deze bijstand kan dan ook worden verzorgd door een jurist of een andere gemachtigde. Lig uw vordering daarboven? Dan komt de zaak bij de rechtbank terecht en is een advocaat wél verplicht. Juresta kan u in beide situaties van dienst zijn.

Checklist: welke stap zet u wanneer?

- ☐ **Uw factuur is net vervallen**
Stuur direct een herinnering met een concrete einddatum. Wacht niet af.
- ☐ **De herinnering levert niets op**
Stuur een aanmaning, waarin u de debiteur nogmaals herinnert aan de factuur en aankondigt dat bij het verder uitblijven van betaling ook rente en incassokosten verschuldigd zullen zijn.
- ☐ **De laatste aanmaning**
Stuur een laatste aanmaning en geef de debiteur een laatste kans om de factuur vermeerderd met de rente en incassokosten alsnog te betalen.
- ☐ **Uw klant reageert niet meer**
Geef de vordering uit handen aan een deskundige, bijvoorbeeld aan Juresta. Hoe langer u wacht, hoe kleiner de kans op betaling.
- ☐ **Uw klant betwist de factuur**
Verzamel uw dossier: overeenkomst, facturen, correspondentie. Een betwiste vordering vraagt om een juridische beoordeling.
- ☐ **De minnelijke fase loopt vast**
Weeg de kosten van een gerechtelijke procedure af tegen de slagingskans van deze procedure.
- ☐ **U heeft een vonnis, maar geen geld**
Betekening van het vonnis is de eerste stap. Daarna kan de deurwaarder onderzoeken welke beslagmogelijkheden er zijn bij uw debiteur.
- ☐ **U wilt dit voorkomen**
Leg betaaltermijnen, incassokosten en rente vast in uw algemene voorwaarden. Dat is uw sterkste positie.



Juresta, partner voor het MKB.

Juresta is uw partner als het gaat om professioneel incasseren in zowel Nederland als in het buitenland.

Sinds 1990 staat Juresta voor een juridische verantwoorde en daadkrachtige aanpak in de behandeling van incasso-opdrachten.

Onze ervaren specialisten bieden maatwerk, juridische expertise en effectieve incassoprocedures, zodat u zich kunt richten op het laten groeien van uw onderneming. Heeft u vragen over het minimaliseren van betalingsrisico's?

Wij denken graag met u mee.

juresta.

Europaweg 204 A | 7736 AR Apeldoorn
055 - 538 30 00 | info@juresta.nl | www.juresta.nl