

Incasso en debiteurenbeheer

Wanneer een klant te laat is met betalingen beperken boekhouding en betalingscontrole in veel ondernemingen zich tot het versturen van een factuur en aanmaningen.

Te late of achterwege blijvende betalingen zijn weliswaar ongetwijfeld een verschijnsel van de economische crisis, maar leiden ook in uw onderneming tot geringere liquiditeit, brengen het risico met zich mee dat uw onderneming volledig te gronde gaat dan wel dat u zich als ondernemer genoodzaakt ziet om eventueel via een bankkrediet de nodige financiële middelen te verschaffen. Maar dit hoeft niet te betekenen dat u volledig bent overgeleverd aan de (slechte) betalingsmoraal van uw klanten.

Er zijn zeer zeker mogelijkheden om de eigen positie duidelijk te verbeteren en te verstevigen zodat het in het optimale geval helemaal niet zover komt dat vorderingen verloren gaan.

1. Nieuwe klanten

Hier doet men er goed aan om zich er allereerst van te vergewissen met wie, dus met welke onderneming men zaken doet. Voor een klein bedrag aan onkosten (ongeveer € 60,00) kan men inlichtingen omtrent de solvabiliteit inwinnen. Dat levert weliswaar geen volledige zekerheid op, maar vaak doen Duitse ondernemingen bestellingen in het buitenland, omdat zij in Duitsland als niet kredietwaardig bekend staan.

Indien u met een dergelijke onderneming te maken heeft, is een dergelijke informatie voorafgaande aan de eerste levering of verrichte dienst veel geld waard, namelijk uw geld! In zo'n geval kan men ofwel zekerheid ofwel betaling vooraf verlangen. Wanneer de klant dit weigert, omdat hij niet kan of wil, dan doet u er verstandig aan zich niet met de zaak in te laten.

2. Duidelijke contractuele afspraken

Vaak is niet bekend wie eigenlijk de contractuele wederpartij is. Zo wordt door onderneming A een bestelling gedaan met het verzoek om de rekening aan onderneming B te sturen. De producten zijn geleverd, de medewerker, die de bestelling telefonisch had aangenomen, werkt niet meer bij u en firma B zegt geen overeenkomst met u te hebben gesloten. Een denkbaar slechte uitgangssituatie, die echter vaker voorkomt dan u denkt.

Aanvaardt u daarom uitsluitend schriftelijke bestellingen of laat u zich tenminste een orderbevestiging geven. Dan kan de klant later niet zeggen dat hij de aan hem geleverde goederen niet, te laat of niet in de juiste hoedanigheid heeft gekregen. Vaak genoeg wordt jarenlange geprocedeerd, omdat klanten, die weigeren te betalen, de goederen weliswaar hebben ontvangen, maar op grond van omstandigheden, waarvoor u niet verantwoordelijk kan worden gesteld, die goederen niet konden verkopen dan wel andere schulden hebben. Dan komt het iedere schuldenaar zeer gelegen, wanneer hij de leverancier in een situatie kan manoevreren, waarin deze moeite heeft om te bewijzen wat er nu eigenlijk was overeengekomen. Dat moet u als crediteur namelijk bewijzen.

Daarom dient steeds duidelijk te zijn:

- **wie met wie** (wie is verkoper en wie is koper)

- **waarover** (wat heeft de klant besteld)

- **onder welke voorwaarden** (welke prijs/afhalen/levering)

een overeenkomst heeft gesloten. Een ontvangstbevestiging, vermeld op een bewijs van levering of vrachtbrief, maakt de zaak rond.

3. Aanmaningen

Wanneer een rekening niet wordt betaald, dient er natuurlijk te worden gesommeerd. Maar niet tot in het oneindige. Bij onze cliënten zien wij vaak dat bij facturen gedurende vele maanden, soms zelfs 1 tot 2 jaar gesommeerd wordt, maar de klant niet reageert dan wel slechts ontwijkende antwoorden geeft.

Ofwel bestaan er zeer korte verjaringstermijnen, die in Duitsland niet door middel van een schriftelijke aanmaning kunnen worden gestuit, ofwel uw klant weet dat u nog geduld heeft. Want datgene, wat in uw ogen de druk op de klant in Duitsland zou moeten verhogen, brengt eigenlijk het tegendeel teweeg. Dit kan eenvoudig aan de hand van een "prioriteitenlijst" worden toegelicht:

Voor iedere ondernemer heeft het betalen van zijn medewerkers, van de huur voor het kantoor en van belastingen aan het belastingkantoor voorrang. Dat zijn betalingsverplichtingen, waaraan voor de instandhouding van de onderneming noodzakelijkerwijs moet worden voldaan. Zo vergaat het u beslist ook.

Daarna komen dan de leveranciers aan de beurt. Degenen, die de grootste druk uitoefenen en eventueel ook een procedure aanspannen, worden het eerst betaald. Leveranciers, die alleen aanmaningen sturen, staan volgens de mentaliteit van een Duitse schuldenaar helemaal onderaan de lijst. Immers hij die aanmaningen stuurt met betalingstermijnen heeft nog geduld. Terwijl u op uw geld zit te wachten, worden andere - harder optredende - schuldeisers betaald.

4. Incasso

Bij vorderingen, die u op Duitse klanten heeft, is het in het algemeen niet zinvol daarvoor een Nederlands incassobureau in te schakelen. Schriftelijke aanmaningen tot betaling worden ofwel in het Nederlands verstuurd, die een Duitse klant in de regel niet kan lezen, ofwel in zeer slecht Duits, die Duitse klanten vaak niet serieus nemen. Aangezien dan vaak ook nog incassokosten van 20 of 30 procent worden gevorderd, belanden zulke aanmaningen regelmatig in de prullenbak. Denkt u eraan dat u de door een incassobureau in rekening gebrachte kosten **steeds zelf moet betalen**, want in Duitsland worden incassokosten uit principe niet erkend. Iets anders geldt voor kosten van een advocaat. Deze kunnen de schuldenaar in rekening worden gebracht en de betaling ervan zo nodig ook via de rechter worden afgedwongen.

Indien u hierover nog verdere vragen heeft, dan kunt u te allen tijde met ons contact opnemen. Wij staan u gaarne in woord en geschrift in het Nederlands ter beschikking.

Anwaltskanzlei Claus J. Peters, Ennepestraße 1, D-46395 Bocholt
Tel.: 0049 2871-219390, fax: 0049 2871-2193919, e-mail: info@advocatenkantoor-peters.de