

## 6 Aandachtspunten bij een betalingsregeling

05-5-2018

Helaas komt het voor dat uw debiteur de factuur niet in één keer kan voldoen en om een betalingsregeling vraagt. Natuurlijk bent u niet verplicht om daar op in te gaan. Als echter duidelijk wordt dat uw kans op volledige betaling dan vrijwel nihil wordt, is het in ieder geval verstandig om zelf het initiatief te nemen en te houden als er een betalingsregeling moet worden getroffen.

### Betalingsregeling treffen

Wij zien regelmatig ondernemers die op een verkeerde manier een betalingsregeling hebben getroffen met hun debiteur. Daarom geven wij u zes punten waaraan u beslist aandacht moet besteden bij het treffen van een betalingsregeling.

#### 1. Beoordeel de maximale haalbaarheid

Dit eerste punt moet u bij het afsluiten van een betalingsregeling goed beoordelen. Als u meer verlangt dan mogelijk is, zal de regeling niet nagekomen worden. Bespreek dus duidelijk wat haalbaar is voor de debiteur en waarmee u genoeg kunt nemen.

#### 2. Zorg voor een realistische tijdsduur

Hoe langer de regeling gaat lopen, hoe groter de risico's van wanbetaling worden. Het is verstandig om een betalingsregeling van enkele maanden af te spreken. Deel de factuur op in drie tot zes delen afhankelijk van het bedrag.

#### 3. Bereken de rente bij sluiten overeenkomst

Bij een betalingsregeling kan er rente om de hoek komen kijken. U hoeft dit als ondernemer niet verplicht in rekening te brengen, maar dit kan wel. Voor transparantie is het echter aan te raden om deze rente van tevoren vast te stellen.

## 4. Ga uit van een vast betalingschema

Hoewel het heel logisch lijkt, wordt dit punt vaak over het hoofd gezien. Er wordt een afspraak gemaakt om in termijnen te betalen en beide partijen zijn op dat moment tevreden. Als er in de loop van de afbetaling problemen ontstaan, is het afwezig zijn van concreet vastgelegde afspraken een probleem. Leg dus duidelijk vooraf vast wat de procedure is als de debiteur zich niet aan het betalingschema houdt.

## 5. Zorg voor een juridisch correcte regeling

Om te voorkomen dat het later nog moet worden geregeld, is het verstandig om op te nemen dat het gehele bedrag meteen opeisbaar is als de debiteur de regeling niet nakomt. Dan kunt u indien nodig meteen juridische stappen ondernemen.

## 6. Laat een overeenkomst altijd ondertekenen

Ondertekening van de overeenkomst ligt voor de hand, maar wordt ook vaak vergeten. Laat de debiteur een handtekening zetten of neem het gesprek op waarin u de betalingsregeling overeenkomt.

## Factuur uit handen geven?

Heeft u nog vragen of is er iets niet duidelijk? Neem gerust contact met ons op. Komt uw debiteur alle gemaakte afspraken niet na? Geef dan uw factuur uit handen en wij graag voor u aan de slag!

