

6 Alternatieve incassomethoden zonder rechter om betaald te krijgen

17-4-2025

Als ondernemer krijgt u er vroeg of laat mee te maken: een klant die weigert te betalen of die niet kan betalen. De stap via de gerechtsdeurwaarder naar de rechter lijkt dan een logische volgende zet. Maar is dat wel altijd nodig? In veel gevallen zijn er alternatieve incassomethoden die sneller, goedkoper én effectiever zijn, zonder dat u meteen naar de rechter hoeft te stappen.

In dit artikel geeft het team van Willems Incasso & Gerechtsdeurwaarders zes methoden welke u kunt inzetten om openstaande facturen alsnog betaald te krijgen. Pas ze toe en kijk of de betaling alsnog binnenkomt. Blijft deze toch uit, neem dan direct contact met ons op.

1. Minnelijk incassotraject

De eerste stap is vaak het minnelijke incassotraject. Dit betekent dat u of een incassobureau uw klant schriftelijk en telefonisch benadert, zonder juridische stappen te zetten. Het doel is duidelijk: in overleg tot betaling komen, op een respectvolle maar doortastende manier. Bij Willems Incasso is dit de standaardbenadering, met als uitgangspunt dat de klantrelatie behouden blijft zolang dat mogelijk is.

2. Debiteurenbezoek op locatie

Soms is een brief of telefoontje niet voldoende. In dat geval kan een persoonlijk bezoek aan de debiteur uitkomst bieden. Een bemiddelaar gaat bij uw klant langs om in gesprek te gaan en een regeling te treffen. Dit is vaak verrassend effectief, zeker als het contact per e-mail of telefoon stukt. Bovendien levert een debiteurenbezoek waardevolle informatie op over de situatie van uw klant, wat helpt bij het bepalen van vervolgstappen.

3. Betalingsregeling treffen

Niet elke klant betaalt niet uit onwil, soms is het simpelweg onvermogen. Door een betalingsregeling aan te bieden in termijnen, verlaagt u de drempel voor uw klant om te betalen. Zorg er wel voor dat de regeling schriftelijk wordt vastgelegd, inclusief vervaldatum en eventueel rente.

4. Kortingen bij snelle betaling

Een positieve prikkel werkt vaak beter dan een dreigement. Door een kleine korting aan te bieden als uw klant binnen een afgesproken termijn betaalt, verhoogt u de kans op snelle betaling. Dit is met name effectief bij klanten die krap bij kas zitten, maar nog wél willen betalen.

5. Schuldhulp via derden

Heeft u te maken met een particulier of zzp'er met financiële problemen? Dan kunt u ook overwegen om de klant te wijzen op schuldhelpverlening. Soms kan een derde partij, zoals een schuldhelpverlener of [budgetcoach](#), helpen om de financiën op orde te krijgen, waardoor uw factuur alsnog betaald kan worden. U heeft hier wel veel geduld voor nodig.

6. Factoring of verkoop van vordering

In sommige gevallen is het efficiënter om een vordering te verkopen aan een factoringmaatschappij. U ontvangt dan (een deel van) het openstaande bedrag direct, terwijl de factoringpartij het risico van niet-betaling overneemt. Dit is vooral aantrekkelijk bij grotere facturen of wanneer u snel over uw geld wilt beschikken. Het is wel een dure oplossing en kan niet bij openstaande facturen worden toegepast. U moet dit vóóraf met de factoringmaatschappij afstemmen.

Blijf niet te lang afwachten

Hoe langer u wacht met actie ondernemen, hoe kleiner de kans dat u uw geld nog ontvangt. Alternatieve incassomethoden kunnen in veel gevallen een gang naar de rechter voorkomen. Ze zijn oplossingsgericht, vaak effectiever en geven ruimte voor overleg.

Wilt u weten welke aanpak in uw situatie het meest kansrijk is? Neem dan [contact](#) op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Wij helpen u graag bij het vinden van de juiste strategie om alsnog betaald te krijgen met of zonder juridische stappen.

