

Casus: Dure kantoorinrichting, maar geen betalingen

21-5-2025

(Verhaal uit de praktijk, 4 jaar geleden – door Barry den Blanken)

Sommige verhalen blijven je bij. Niet per se omdat het de grootste bedragen zijn of de spannendste situaties. Maar omdat het contrast zó groot is tussen wat je aantreft en wat je verwacht. Vijf jaar geleden kreeg ik een zaak binnen van een leverancier van kantoormeubilair. Een grote factuur was niet betaald, de klant / debiteur was onbereikbaar, en het dossier leek op het eerste gezicht weinig bijzonder.

Totdat ik binnenstapte bij het bedrijf zelf. Wat volgde was een leerzame les in uiterlijk vertoon, juridische voorbereiding en effectief incasseren. Dit was de casus van de dure kantoorinrichting

Een chique inrichting, maar geen cent betaald

De leverancier in kwestie had een complete inrichting geleverd voor een nieuw kantoor in een snelgroeiend bedrijventerrein in het midden van het land. Denk aan designbureaus, luxe vergaderstoelen, akoestische zitunits, kunst aan de muur en zelfs een op maat gemaakte koffietafel van notenhout. Kosten? Ruim €27.000 exclusief btw.

De klant – een marketingstart-up – had bij de bestelling een kleine aanbetaling gedaan, maar bleef na het leveren in gebreke met resterende betaling. Eerst kwamen de excuses: "We wachten nog op een investeerder", "De factuur is intern blijven liggen", "We zijn met de boekhouder bezig". Daarna volgde radiostilte. Voor ons de bekende smoesjes.

Toen de openstaande termijn al maanden verlopen was en alle herinneringen genegeerd werden, schakelde de leverancier mij in. Tijd om te onderzoeken wat er aan de hand was en of er überhaupt nog iets te halen viel.

Eerste indruk: alles klopt... bijna

Toen ik voor het eerst het kantoor van de debiteur bezocht, wist ik niet wat ik zag. Alles oogde strak, modern en professioneel. Op

de ramen stond een logo, de receptioniste zat achter een stijlvolle balie en er liep personeel rond met laptops. Op het eerste gezicht leek dit het laatste bedrijf waar je een wanbetaling zou verwachten.

Maar achter die façade schuilde een andere realiteit. De firma had al jaren geen jaarcijfers gepubliceerd, de directeur had een geschiedenis van eerder gestopte bv's, en het kantoor was geleased via een derde partij. Er was niets dat duidde op financiële degelijkheid. Wat wél aantoonbaar was: de inrichting – die van onze opdrachtgever – stond er nog exact zoals geleverd.

Juridisch ijzersterk dankzij eigendomsvoorbehoud

Gelukkig had de leverancier zijn algemene voorwaarden goed op orde. Daarin stond een eigendomsvoorbehoud: de meubelen bleven zijn juridisch eigendom tot volledige betaling was voldaan. En dat gaf ons een ijzersterke basis om in actie te komen. Ik stuurde een laatste aanmaning, met verwijzing naar het eigendomsvoorbehoud en het voornemen tot beslag. Geen reactie. Dus volgde de volgende stap: een dagvaarding en kort daarna een vonnis van de rechter.

Binnen enkele dagen mochten we beslag leggen op de kantoorinrichting. We gingen opnieuw langs – ditmaal met transporteurs – en informeerden het personeel. De directie was nergens te bekennen. Wel stond alles nog exact zoals het was geleverd: gebruikt, maar in een goede conditie.

Terug naar de leverancier en alsnog betaling

We namen de bureaus, stoelen en zitunits mee. Alles werd zorgvuldig ingeladen en teruggebracht naar de leverancier. Die kon het grootste deel van de meubels opnieuw verkopen.

Maar daarmee eindigde het verhaal niet. Een week later meldde de directeur zich alsnog. "Kunnen we alsnog iets regelen?" Natuurlijk kon dat – maar tegen betaling vooraf. De leverancier ontving alsnog het volledige bedrag, inclusief rente en juridische kosten. De spullen werden niet veel later door de directeur en zijn team opgehaald.

Wat jij hiervan kunt leren

Deze zaak had eenvoudig verkeerd kunnen aflopen. Als de leverancier zijn voorwaarden niet op orde had gehad, of als hij te lang

had gewacht, waren de spullen verwerkt of doorverkocht geweest. Maar omdat hij juridisch goed voorbereid was én tijdig actie ondernam, kon hij zijn eigendom veiligstellen en zijn verlies beperken – of beter gezegd: voorkomen.

Heb jij geleverd aan een klant die weigert te betalen? Sta je op het punt je spullen kwijt te raken zonder vergoeding? Neem [contact](#) op. Het team van Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso, help je om te doen wat nodig is. Met respect voor de klantrelatie, maar ook met oog voor jouw recht. Wacht niet te lang. Bel ons.

