

Casus: de winkel die elke dag open was, behalve voor mij

10-1-2026

Sommige dossiers blijven langer liggen dan je lief is. Niet omdat ze ingewikkeld zijn, maar omdat de debiteur meesterlijk weet te verdwijnen. Deze zaak van vijf jaar geleden begon met een ondernemer die al maanden geen facturen betaalde. Leveranciers belden boos, herinneringen bleven onbeantwoord en de telefoon ging structureel niet meer over. Toch hoorde ik van meerdere kanten hetzelfde verhaal: de winkel was gewoon open. Elke dag.

Winkel vol klanten maar geen gehoor

De eerste keer dat ik langsreed, zag ik meteen dat er leven in de zaak zat. De lichten brandden, klanten liepen in en uit en het personeel was druk bezig. Maar zodra ik naar binnen wilde stappen, hing er ineens een briefje op de deur: “Zo terug”.

Ik wachtte tien minuten. Vijftien. De deur bleef dicht. Even later zag ik dezelfde ondernemer vrolijk met een klant praten aan de zijkant van het pand. Toen hij mij zag, dook hij snel weer naar binnen. Voor klanten was hij beschikbaar, voor mij duidelijk niet.

Dit herhaalde zich meerdere keren. Elke keer als ik kwam, was hij er net niet. Of hij was even lunchen, even weg of net vertrokken. Ondertussen draaide de winkel zichtbaar door. Voor de schuldeisers voelde dit als een klap in het gezicht.

Een patroon dat te opvallend werd

Als deurwaarder leer je patronen herkennen. Toeval bestaat, maar niet vijf keer achter elkaar. Ik besloot mijn bezoekmomenten te variëren. Vroeg in de ochtend, vlak voor sluitingstijd en zelfs op een koopavond. Steeds hetzelfde resultaat. De winkel open, de ondernemer onvindbaar.

Collega's in de buurt bevestigden mijn vermoeden. Hij was er bijna altijd, behalve wanneer hij iemand zag die hij liever niet sprak. Het was een bewuste strategie. Door mij te ontwijken, hoopte hij tijd te winnen. Misschien dacht hij zelfs dat het probleem vanzelf zou verdwijnen.

Maar schulden verdwijnen niet door ze te negeren. Ze worden alleen groter.

Het moment van confrontatie

Op een ochtend besloot ik anders te werk te gaan. Ik stapte resoluut de winkel binnen op het moment dat het druk was. Klanten stonden bij de kassa en personeel keek verrast op toen ik mij voorstelde. De ondernemer kon nergens meer heen.

Zijn gezicht sprak boekdelen. De glimlach verdween en maakte plaats voor irritatie. Toch bleef ik rustig. Ik overhandigde de dagvaarding en legde uit waarvoor ik kwam. Geen stemverheffing, geen discussie. Alleen feiten.

Voor het eerst in maanden werd hij gedwongen om te luisteren. Klanten keken ongemakkelijk toe. Dit was geen toneelstuk, dit was de realiteit die hij zo lang had proberen te ontwijken.

De les achter een open winkel

Deze zaak laat zien dat onbereikbaar zijn vaak een bewuste keuze is. Sommige ondernemers blijven zichtbaar actief, maar sluiten de deur zodra het over betalen gaat. Ze hopen dat leveranciers het opgeven of dat de tijd in hun voordeel werkt.

Als deurwaarder is het mijn taak om daar doorheen te prikken. Een winkel die open is, betekent dat er omzet is. En waar omzet is, hoort verantwoordelijkheid bij. Voor de schuldeisers betekende dit eindelijk beweging in een zaak die muurvast zat.

Heeft u ook klanten die wel ondernemen, maar niet betalen en zich structureel onbereikbaar houden? Neem [contact](#) op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Wij zorgen dat uw dossier niet blijft liggen, ook niet als de winkel alleen voor ons gesloten lijkt.

