

# Schuldeisers moeten steeds meer boeten voor hun vertrouwen

13-3-2021

Het aantal facturen dat onbetaald blijft loopt bij veel bedrijven door corona op. De Nederlandse overheid constateerde in de zomer van 2020 al dat bedrijven binnen het MKB facturen steeds later betaald krijgen door grootbedrijven. Veel particulieren hebben het ook financieel zwaarder, waardoor facturen langer blijven liggen. Schuldeisers moeten dus steeds meer boeten voor hun vertrouwen.

Steeds vaker vindt de factuurbetaling pas plaats als de wettelijke betaaltermijn al ruimschoots is verstreken. Uiteindelijk zijn het de schuldeisers die steeds vaker en steeds zwaarder moeten boeten doordat zij te veel vertrouwen bieden aan debiteuren. We schreven recent al een artikel over de scheve balans tussen schuldenaar en schuldeiser. In dit artikel geven we u tips om te voorkomen dat consumenten en bedrijven misbruik gaan maken van uw vertrouwen.

## Schuldeisers vertrouwen te veel op beloften

Ondernemers willen verkopen, of het nu om producten of diensten gaat. Dit is logisch. Uiteindelijk is dit wat de schoorsteen laat roken. Helaas vertrouwen zij te vaak op de beloften van debiteuren. Zij gaan uit van het feit dat de factuur wel betaald zal worden, maar in de praktijk gaat dit lang niet altijd op. Debiteuren met schulden kunnen gebruik maken van tal van regelingen en ondersteuning bij schulden. Hierdoor komen schuldeisers steeds vaker in de problemen.

Er hebben afgelopen jaar twee grote wijzigingen plaatsgevonden die sterk in het voordeel zijn van de schuldenaar:

- Herziening van beslag- en executierecht
- Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA)

Meer hierover is te lezen in [dit artikel](#).

Voor ondernemers is het dan ook belangrijk om niet zomaar te vertrouwen op de goede intenties van hun debiteuren. Vaak moet u als schuldeiser lang wachten op uw geld en water bij de wijn doen en uiteindelijk uw verlies nemen. Toch kunt u diverse stappen

ondernemen om een oplopende hoeveelheid onbetaalde facturen te voorkomen. Hieronder geven wij 3 mogelijkheden.

## 1. Organiseer een goed incassobeleid

Iedere bedrijf heeft een goed, sterk en duidelijk incassobeleid nodig. Wanneer er geen goed incassobeleid aanwezig is, dan wordt het risico op onbetaalde facturen groter. Als niemand actie onderneemt na het verlopen van een betaaltermijn dan zakt de betaling bij de debiteur ook naar de achtergrond. Het is belangrijk om debiteuren een duidelijk signaal te geven dat de zaken op orde zijn en dat er een sterk debiteurenbeheer wordt gevoerd. Organiseer een goed incassobeleid om het aantal onbetaalde facturen terug te dringen en in de toekomst te voorkomen. Heeft u geen middelen of tijd om uw debiteurenbeleid goed vorm te geven, dan kunnen wij uw factuursysteem aan ons systeem koppelen en pakt ons team debiteurenbeheer graag voor u over! Neem contact op voor de mogelijkheden.

## 2. Voer een creditcheck uit

Het uitvoeren van een creditcheck is een goede methode om te bepalen hoe u een klant wilt bedienen. Wanneer bekend is dat een klant meerdere bedrijven niet tijdig heeft betaald, dan is het risico dat uw factuur niet op tijd wordt betaald verhoogd. Laat een klant een keurig betaalverleden zien? Dan is de kans aanzienlijk dat uw factuur ook netjes op tijd wordt betaald. Als het betaalverleden er niet fraai uitziet, dan betekent dit niet dat u de klant niet van dienst kunt zijn. U kunt uw voorwaarden hierop aanpassen, bijvoorbeeld door de klant vooruit te laten betalen. Benieuwd naar hoe zo'n creditcheck eruit ziet? Neem contact met ons op een voor een eerste kosteloze creditcheck van uw nieuwe klant.

## 3. Laat klanten vooraf betalen

Voraf betalen is een methode die we steeds vaker voorbij zien komen in zowel B2C als B2B. Steeds meer bedrijven kiezen ervoor om alle klanten of een deel van de klanten vooraf te laten betalen. Gaat het om een deel van de klanten? Dan is dit vaak het deel van de klanten dat nog niet goed bekend is bij het bedrijf. Het zijn nieuwe klanten of klanten die slechts eenmaal eerder een

aankoop hebben gedaan. Zij hebben zich, als het ware, nog niet bewezen als nette betalende. Het kan zeker goed zijn om klanten vooraf te laten betalen, zodat u zekerheid heeft dat u de geleverde producten of diensten betaald krijgt.

## Blijft u toch met onbetaalde facturen zitten?

U kunt zelf stappen ondernemen om het aantal facturen dat onbetaald blijft terug te dringen. Download bijvoorbeeld kosteloos onze [Incassobox](#). Toch kunt u nooit helemaal voorkomen dat facturen niet betaald worden. Heeft u te maken met klanten die de factuur niet betalen? Wacht dan niet te lang met het ondernemen van actie.

Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht staat voor u klaar. Neem gerust eens vrijblijvend [contact](#) met ons op voor meer informatie of advies.