

DE DUURZAME RELATIE TUSSEN INKOOPGILDE EN SMIT & LEGEBEKE GERECHTSDEURWAARDERS

Het geeft toch vaak een wat ongemakkelijk gevoel: een klant die niet betaalt. Het is dan ook niet het meest leuke deel van het vak van hovenier. Nog te vaak wordt het sturen van facturen en het controleren van betalingen vooruit geschoven. Ook geen wonder, want als hovenier ben je overdag vaak druk bezig. Als er dan geen betaling volgt op de facturen en herinneringen kan het best lastig worden. Je wilt immers graag loon na werken, maar steeds achter je geld aan moeten en de klant onder druk zetten kost tijd en energie. 'Dan komt het moment om een incassobureau in te schakelen,' zegt Arjan Breedveld van Inkoopgilde. 'Het incassobureau neemt jou als hovenier al die zorgen uit handen en gaat met de klant in gesprek over de betaling.'

Al ruim twaalf jaar is incassobureau Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders partner van Inkoopgilde. 'Menig betalingsprobleem tussen de hovenier en zijn klant is door Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders opgelost. Zij nemen alles voor jou uit handen zodat jij je weer kunt concentreren op het werk dat je echt leuk vindt.'

Vinger aan de pols



Maar liever wil je het natuurlijk niet tot een incassotraject laten komen. Daarom is het verstandig een goed afgebakend betaaltraject te bepalen. 'Vaak zien we dat het versturen van facturen en het in de gaten houden van betalingen op onregelmatige basis gedaan wordt,' zegt Dyane Kalvenhaar van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders. 'Zeker als het druk is schiet het er nog wel eens bij in. Beter is het een vast moment te kiezen voor de administratie. Zet op de factuur een betaaltermijn en is die termijn verstreken, wacht dan

niet maar stuur een herinnering, en een tweede herinnering als er binnen veertien dagen nog niet betaald is.

Daarna kun je er eens achter aan bellen. Waarom wordt er niet betaald, wat is er aan de hand? Het komt bijvoorbeeld voor dat de factuur in de map met ongewenste items zit en de klant daar al een tijdje niet in heeft gekeken. Of het bericht is in de loop van de dag naar beneden gezakt in de mailbox, waardoor de aandacht er niet meer op valt. Vaak is het niet betalen geen onwil, maar heeft het een heel eenvoudige reden. Met een telefoontje is dat snel opgelost.' Lukt het telefonisch niet, dan wordt het tijd om de niet betaalde factuur uit handen te geven. 'Doe dat op tijd,' raadt Dyane aan. 'Met 'op tijd' bedoelen we tussen de zestig en negentig dagen na het versturen van de eerste factuur. Hoe eerder je het uit handen geeft aan een gerechtsdeurwaarder, des te groter is de kans dat de factuur alsnog betaald wordt.'

Blik op de toekomst

'We leven nog steeds in onzekere tijden,' vult Arjan aan. 'Niemand kan echt voorspellen wat de komende maanden gaan geven. Trekt de economie aan of koersen we af op een recessie? Alleen daarom al is het belangrijk op tijd achter betalingen aan te gaan.'

Als hovenier heb je geld gestoken in materialen, in uren en misschien ook in personeel. Dat geld wil je graag terug zien, je hebt er tenslotte resultaat voor geleverd. Je wilt niet dat een klant net zo lang wacht met betalen tot hij in de problemen of zelfs een (persoonlijk) faillissement komt. Want in laatste geval kun je als hovenier fluiten naar je geld. 'Een incassobureau inschakelen betekent niet automatisch dat je de klant kwijt bent. Als het traject op een vriendelijke, menselijke en soepele manier wordt afgehandeld kun je in negen van de tien gevallen gewoon weer bij de klant aan de slag.'

Oplossingsgericht werken

Dyane: 'Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders probeert altijd een minnelijke oplossing te vinden. Geen ellenlange en kostbare procedures, maar telefonisch contact. Alles om in contact te komen met de debiteur om tot een oplossing te komen.' 'We werken op basis van no cure, no pay,' vervolgt Dyane. 'En het kost de hovenier niets. Alle kosten van het incassotraject worden verhaald op de debiteur. Pas als het tot een rechtszaak komt zal de hovenier zelf ook een steentje moeten bijdragen. Maar daar gaat dus een heel traject aan vooraf, waarin we er alles aan doen om een rechtszaak te vermijden.'

Dit artikel is verschenen in de Hovenierskrant van januari 2023