

JE VORDERING NAAR DE RECHTBANK; JE KUNT HET VOORKOMEN

'Het klinkt wellicht vreemd uit de mond van een gerechtsdeurwaarder/incassobureau, maar wanneer je klant niet betaalt, willen we de gang naar de rechtbank graag voorkomen'. Het zijn de woorden van Mr. Thomas van Wijngaarden, jurist, gerechtsdeurwaarder en partner bij Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders uit Ommen. Thomas is binnen het kantoor degene die de rechtszaken behandelt. 'Soms is dat nog de enige weg om als leverancier je factuur betaald te krijgen. Maar dat is echt de laatste stap in het proces. We hebben dan al heel wat andere mogelijkheden onderzocht'.

Wanneer je als leverancier met een niet betalende klant geconfronteerd wordt, is dat altijd vervelend. In het geval van de groenbranche bijvoorbeeld heb je zelf al fors geld uitgegeven aan planten, bestrating, hout e.d.. En vergeet de salarissen van je medewerkers niet. Gelukkig betalen de meeste mensen wel na wat aansporing, maar we kennen allemaal de voorbeelden waar dat niet het geval is. Het is goed te weten dat je een hoop ellende kunt voorkomen wanneer je let op een paar dingen. We vragen Thomas om een paar tips hoe een incassotraject te vermijden. Hij maakt graag even tijd tussen twee afspraken in.



Thomas loopt al heel wat jaren mee in het vak én bij Smit & Legebeke. 'Meer dan 20 jaar om precies te zijn', lacht hij. Thomas werkt bij Smit & Legebeke vanaf 2002 als bijbaan en start zijn opleiding Rechtsgeleerdheid aan de Universiteit in 2004. 'In 2007 ben ik vervolgens in dienst gekomen als jurist. Ongeveer drie jaar later werd ik ook deurwaarder en ben ik toegetreden als partner. En ik kan alleen maar zeggen dat het

werk me nog steeds blij maakt. Het is geweldig wanneer we een zaak voor een klant tot een goed einde kunnen brengen'.

Tip 1: weet met wie je zaken doet

'Nieuwe klant? Zorg ervoor dat je weet wie hij is. Vraag bij een bedrijf bijvoorbeeld een uittreksel van de Kamer van Koophandel op. Daar is al veel info op te vinden. In het geval van een particuliere klant is het verstandig om het openbaar curatele- en bewindregister te raadplegen op de website [rechtspraak.nl](https://www.rechtspraak.nl). Daarnaast vind ik dat je ook naar je onderbuikgevoel moet luisteren. Voelt het niet goed, vraag dan een aanbeting of spreek af dat je, net zoals bij een nieuwbouwwoning, in deelopleveringen werkt en ook zo factureert.'

Tip 2: Vastleggen en bevestigen

Thomas' tweede tip gaat over het op orde hebben van je afspraken met je klant. 'Natuurlijk zijn de meeste mensen te vertrouwen, maar wanneer er een conflict ontstaat is dat vertrouwen vaak tot het nulpunt gedaald. Dan is het zaak dat je alles helder op papier hebt en je afspraken hebt vastgelegd. Wat ga je doen voor de klant en wat niet? Wat gaat de klant betalen en wanneer? En... zijn je prijzen in- of exclusief BTW. We zien nog regelmatig dat daar discussie over gevoerd wordt'. Thomas denkt even na en zegt dan: 'Vermeld in- of exclusief BTW overigens in je offerte; wanneer het in de Algemene Voorwaarden staat is dat echt onvoldoende.'

Tip 3: Zekerheden stellen

Thomas gaat verder: 'Wist je dat je in plaats van een voorschot of bankgarantie ook een zekerheid kunt stellen door middel van een akte van pandrecht? Een pandrecht kan worden gevestigd op roerende goederen zoals een auto of boot. Bij pandrecht geldt een zogenaamde 'parate executie'. Dit betekent dat je direct de goederen kunt verkopen wanneer de pandgever niet aan zijn verplichten voldoet. Let er wel op dat de akte bij de notaris wordt geregistreerd of – en dat is goedkoper- bij de Belastingdienst'.

Tip 4: Praat erover

'En dan mijn laatste tip. Wanneer je klant niet betaalt: ga praten. Geen mail, geen appjes of sms-jes, maar gewoon van mens tot mens. Echt, in veel gevallen werkt het en voorkom je een gang naar een deurwaarder of incassobureau. Het lijkt simpel en dat is het ook'.

Voor Thomas staat zijn volgende afspraak op de agenda. We bedanken voor zijn tijd. Bij het afscheid vraagt hij of hij een laatste vraag mag stellen. 'Wil je erbij vermelden dat wanneer het tóch niet lukt, wij er natuurlijk voor de hovenier zijn? We zijn al jaren thuis in de branche, altijd bereikbaar en werken op 'no cure-no pay' basis!' Uiteraard Thomas, dat zetten we erbij!

Dit artikel is verschenen in de Hovenierskrant van januari 2024