

DE DEURWAARDER; VOORORDELEN OF VOORDELEN?

Over het uitbesteden van een incasso aan de deurwaarder doen nog veel vooroordelen de ronde. Variërend van hartstikke duur tot tijdrovend en het idee dat je er zelf alsnog veel werk aan hebt. Dat niets minder waar is en zij zich hierin niet herkennen, wordt duidelijk wanneer we op bezoek gaan bij Rijk Stobbelaar, Erwin Makkinga en Thomas van Wijngaarden. De drie mannen zijn met elkaar eigenaar van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders en hebben binnen het bedrijf hun eigen specialisme. Eén ding hebben ze gemeen: 'We staan onze klant in iedere fase van het innen van een openstaande vordering bij. Alle kennis hebben wij hier onder één dak. Van een oplossing in het minnelijk traject tot een deurwaardersprocedure en -als het nodig is- juridisch advies als het tot een gerechtelijke procedure komt'.

INCASSO



Rijk Stobbelaar is verantwoordelijk voor het zgn. minnelijk traject, het incassotraject. 'Hiervan spreek je wanneer we (bij een openstaande vordering) een akkoord tussen de twee partijen kunnen bereiken zonder tussenkomst van de rechter. Dat lukt ons gelukkig bij een heel groot deel van onze opdrachten'. Collega Erwin Makkinga knikt en zegt: 'Mocht het zover komen dat we een deurwaardersprocedure gaan starten, dan kom ik in beeld'. Erwin is gerechtsdeurwaarder en ook eigenaar van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders. 'Mijn voornaamste taak is het innen van schulden namens schuldeisers wanneer het minnelijke traject geen oplossing heeft geboden. In de praktijk betekent dit dat ik

mij bezighoud met het uitbrengen van dagvaardingen aan schuldenaren. Zij ontvangen van mij een officiële oproep om voor het gerecht te verschijnen. Daarnaast mag ik, na het behalen van een vonnis, beslag leggen op het inkomen of de bezittingen van een debiteur. Aardig wat middelen om de factuur toch betaald te krijgen'. In een ander stadium komt Thomas van Wijngaarden in actie. 'Oók ik ben gerechtsdeurwaarder, maar daarnaast ook jurist. Ik regel binnen ons kantoor alle juridische zaken en sta onze klanten bij wanneer het *op* een gerechtelijke procedure aankomt. Het grote voordeel van Smit & Legebeke is dat we de zaak dan al door en door kennen. Je hoeft als klant dus niet steeds weer opnieuw de situatie uit te leggen. Bij andere deurwaarderskantoren stopt de dienstverlening wanneer het de deurwaarder niet is gelukt de vordering te innen en word je overgedragen aan een andere partij. Doordat wij de zaak al in behandeling hebben, kan ik al snel een goed advies geven of een rechtbankprocedure verstandig is én of het gewenste resultaat te behalen valt. Het vooroordeel dat je als klant steeds weer opnieuw je vordering moet toelichten, kunnen we dus echt ontcrachten. Zo werkt het hier niet'.

HUP, ACTIE

Rijk haakt daarop in. 'We noemen dat maatwerk. Je hoeft als klant maar één keer bij ons aan te schuiven om de vordering te bespreken. Daarna gaan we voor je aan de slag totdat er resultaat is. En laat ik dan ook maar even terugverwijzen naar een vooroordeel; tijdrovend is Smit & Legebeke zeker niet. Na ontvangst van de openstaande vordering nemen we vaak nog dezelfde dag telefonisch contact met de debiteur. In tegenstelling tot andere deurwaarderskantoren doen we het hele aanmaningstraject van onze klant niet over. Hij heeft de debiteur er immers al meerdere malen op gewezen dat de rekening voldaan moet worden. Wij staan daarom direct in de contact-stand. We bellen, mailen en/of WhatsAppen; alle communicatiemiddelen die beschikbaar zijn zetten we in om schot in de zaak te brengen. Hup, actie! De vordering moet betaald worden. Meestal heeft het al lang genoeg geduurd voordat de klant bij ons komt om de vordering uit handen te geven'.

DUUR

'Volgens mij hebben we dan nog één vooroordeel openstaan', lacht Thomas. 'Het idee dat een deurwaarder duur is'. Rijk knipoogt wanneer hij zegt: 'Dat zijn ze ook, maar niet bij ons! Smit & Legebeke werkt op no cure no pay basis. Daarnaast worden de incassokosten altijd verhaald op de debiteur. Het enige moment waarop je als klant van ons een factuur mag verwachten is wanneer het niet gelukt is om in het minnelijk- en/of het deurwaarderstraject tot betaling van de vordering te komen. Wanneer je als klant besluit een rechtbankprocedure te starten, dan zijn daar natuurlijk wel kosten aan verbonden. Maar dan kun je op Thomas vertrouwen; hij zal je open en eerlijk informeren of zo'n procedure 'uit' kan'.

BEVESTIG JE OPDRACHT

Hebben de heren nog tips wanneer je kampt met slecht betalende klanten? 'Zeker!', reageert Erwin direct. 'Er is een hoop leed te voorkomen wanneer je ervoor zorgt dat je het werk dat je uitvoert bevestigt. Zorg dat je aan kunt tonen dat de klant de opdracht heeft gegeven tot het uitgevoerde werk. Het is voor ons soms lastig om een grondslag voor de incasso te vinden, wanneer de debiteur zegt dat hij geen opdracht heeft gegeven voor het werk en het ook niet bevestigd is. Maak er dus een goede gewoonte van om iedere opdracht te bevestigen. Desnoods met een appje'.

MINDER STRESS

Heeft Rijk ook nog een goede tip? 'Twee zelfs', lacht hij. 'De eerste is een tip om te voorkomen dat je ons nodig hebt. Wanneer een klant de factuur niet betaalt, maak dan niet de fout om op een herinnering of aanmaning 'eerste herinnering' of 'eerste aanmaning' te zetten. Feitelijk geef je daarmee aan je klant aan: wacht nog maar even, want er komt ook nog een tweede of derde aanmaning. Bij een volgende opdracht zal de klant denken; ik wacht nog wel even; ze sturen toch nog wel drie herinneringen. Tip twee is het advies om gewoon niet te lang te wachten met het uit handen geven van de vordering. Onze ervaring is dat, wanneer je er zakelijker in gaat staan, je niet alleen een stuk minder stress hebt, maar ook een signaal afgeeft: beste klant, ik heb mijn klus gedaan. Nu is het aan jou om te betalen'. En nu je weet dat alle vooroordelen over de deurwaarder niet aan Smit & Legebeke besteed zijn, is de drempel naar het uitbesteden van je incasso weg, toch? Onze deur staat voor je open!

Dit artikel is verschenen in de Hovenierskrant van januari 2022