

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

Onbetaalde facturen

Hoe u ze voorkomt óf int



'Als ondernemer loopt u het risico dat uw klanten niet betalen. Vaak willen ondernemers klanten niet pushen om openstaande rekeningen te betalen omdat ze bang zijn die te verliezen. Die angst is onterecht.'

Sandy Lek, manager outsourcing en debiteurenbeheer bij DAS

Voorkom onbetaalde facturen

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

Te veel vertrouwen in klanten is slecht voor uw financiën

Er is niets vervelender dan hard werken voor klanten die uiteindelijk uw factuur veel te laat of niet betalen. Bijna alle mkb'ers en zzp'ers kampen met wanbetalers. Bent u benieuwd hoeveel geld u laat liggen door onbetaalde facturen? En wilt u weten wat u kunt doen om ervoor te zorgen dat klanten op tijd betalen, en hoe u openstaande facturen succesvol int zonder een klant te verliezen? In deze DAS Wijzer vindt u het antwoord op deze en andere veelgestelde incassovragen.

'Als ondernemer moet u er rekening mee houden dat u niet altijd uw geld krijgt. Dat is deels het risico van het vak. Maar lukt het u om minder af te schrijven op dubieuze debiteuren, dan levert dat direct geld op.'

Sandy Lek, manager outsourcing en debiteurenbeheer bij DAS



2



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



3



Onbetaalde facturen kosten u winst

Hoeveel geld laat u liggen?

Vroeg of laat krijgt u ongetwijfeld te maken met klanten die hun factuur veel te laat betalen. U kunt natuurlijk rustig afwachten tot het geld op uw rekening staat, maar voor de gezondheid van uw bedrijf is het beter om klanten zo snel mogelijk te laten betalen. Elke dag dat een factuur openstaat, kost uw bedrijf geld. U loopt namelijk rente mis en kunt het geld niet onmiddellijk opnieuw investeren. Goed debiteurenbeheer levert daarom direct winst op. Ontdek hoe het werkt.

Kijk naar uw Days of Sales Outstanding

Het aantal dagen dat uw facturen openstaan is het aantal Days Sales Outstanding (DSO). Hoe hoger uw DSO, hoe langer het duurt voordat er geld op uw rekening staat. In Nederland is de gemiddelde DSO 48 dagen. Hoe weet u of uw facturen te lang openstaan? Dat hangt deels af van de branche waarin u actief bent. Maar als vuistregel kunt u aanhouden dat een DSO tot vijftig dagen acceptabel is. Staan uw facturen langer open, dan is het zinvol om uw debiteurenbeleid aan te scherpen en kritisch te kijken naar de klanten met wie u zakendoet.

> Lees verder ● ○ ○

Staan uw facturen te lang open?

Uw eigen DSO kunt u uitrekenen met de volgende formule:

$$\frac{\text{Openstaand bedrag}}{\text{Omzet}} \times 365 = \text{DSO}$$

Een voorbeeld. Stel uw omzet is € 5.000.000 per jaar en u hebt een openstaand bedrag van € 500.000. Dan is uw DSO:

$$\frac{€ 500.000}{€ 5.000.000} \times 365 = 36 \text{ dagen}$$

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



Facturen die te lang openstaan kosten u geld

Blijkt uit voorgaande berekening dat uw DSO hoger is dan vijftig dagen, en dat uw facturen dus té lang openstaan? Dan kost dat u geld. Elke dag dat een klant niet betaalt, loopt u namelijk rente mis. Omzet is immers pas winst als die snel op uw bankrekening staat. Omzet die alleen in de boeken staat, telt niet.

Door uw DSO te verlagen, kunt u snel winst halen uit uw omzet. Stel dat u de DSO in het voorbeeld hiernaast met 10% verlaagt, dus 7,3 dagen. U hebt dan direct $7,3 \times 822$ euro = 6.000 euro rentewinst.

Elke dag dat een klant niet betaalt, loopt u rente mis. Omzet is immers pas winst als die op uw bankrekening staat.

Hoeveel geld laat u liggen?

Hoeveel rente u laat liggen voor elke dag dat uw facturen te laat betaald worden, kunt u nagaan met een eenvoudige rekensom.

$$\frac{(\text{Openstaand bedrag} \times \text{Jaarlijks rentepercentage})}{\text{DSO}} = \text{Rentekosten per dag}$$

Een voorbeeld. Stel uw openstaand bedrag is € 1.000.000, het jaarlijks rentepercentage 6% en uw DSO is 73 dagen. Dan is het rentebedrag dat u elke dag laat liggen:

$$\frac{(1.000.000 \times 6\%)}{73} = \text{€ } 822$$



4



> Lees verder ● ● ●

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



5



'Een belangrijke les voor veel ondernemers: hanteer een strikte betalingstermijn en handel ernaar. Want laten we eerlijk zijn: afspraak is afspraak. En met de juiste aanpak hoeft u klanten helemaal niet voor het hoofd te stoten.'

Sandy Lek, manager outsourcing en debiteurenbeheer bij DAS

> Lees verder ●●●●●



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen?

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

Een valse start maakt u nooit meer goed

Veel onbetaalde facturen kunt u vooraf voorkomen

Eindeloos wachten tot klanten betalen is niet verstandig. Een hoge Days Sales Outstanding (DSO) kost u immers winst. Dus is uw DSO vijftig dagen of meer? Dan is het tijd om actie te ondernemen. Het belangrijkste is dat u een valse start voorkomt. Dat betekent op de eerste plaats zorgvuldig uw klanten selecteren: kunnen én willen ze wel betalen? En maak ook duidelijke betalingsafspraken voordat u aan de slag gaat. Een zorgvuldige voorbereiding voorkomt later een hoop problemen.

Doe alleen zaken met klanten die kunnen en willen betalen

Veel ondernemers wachten lang op hun geld omdat ze zakendoen met klanten die hun betalingsverplichtingen niet na kunnen of willen komen. Terwijl dit eenvoudig te voorkomen is door een klant vooraf te checken. Bijvoorbeeld door gegevens op te vragen bij een kredietinformatiebureau of door een kredietcheck te doen. Ook kunt u klanten en prospects indelen in profielen. Zo kunt u met meer zekerheid zeggen wie volgens afspraak betaalt en bereid is om lang klant te blijven. Het is immers belangrijk dat u straks een gezond klantenbestand hebt.

Ken uw klanten: een kredietinformatiebureau helpt

Weten met wie u zakendoet? Handige basisinformatie over (potentiële) klanten kunt u eenvoudig opvragen of bestellen via een kredietinformatiebureau.



6



> Lees verder ● ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen?

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



Kredietcheck: wanneer en voor wie?

Een kredietcheck is altijd slim: of uw bedrijf nu landbouwmachines levert of u boeken verkoopt via een webshop. Daarbij hoeft u geen onderscheid te maken tussen trouwe klanten en iemand die voor de eerste keer bij u koopt. Een veelgehoord misverstand is dat het van wantrouwen getuigt om klanten na te trekken en te achterhalen of ze wel kunnen betalen. Maar het betekent juist dat u doordacht zakendoet. Niet voor niets controleert meer dan de helft van alle mkb'ers en het overgrote deel van de grote ondernemingen de kredietwaardigheid van (nieuwe) klanten. Dit percentage is de afgelopen jaren sterk toegenomen doordat data beter beschikbaar zijn en ook betaalbaarder zijn geworden.

Hoe weet u of een klant betrouwbaar is?

Er zijn verschillende manieren om het betaalgedrag of de kredietwaardigheid van een klant te toetsen. Welke? Dat hangt af van de klanten met wie u zakendoet.

- **Grote bedrijven** - Hierover is vaak een hoop informatie beschikbaar die aanwijzingen biedt over de kredietwaardigheid. Denk aan rapporten en jaarstukken, observaties van analisten en berichten in de media. Kredietinformatiebureaus kunnen op basis van die informatie een goede indicatie geven van de betrouwbaarheid.
- **Mkb** - Doet u zaken met een kleine onderneming waarvan geen of te weinig kengetallen bekend zijn? Dan is het belangrijk om inzicht te krijgen in persoonlijke gegevens. Hoe iemand privé is, zegt namelijk vaak iets over zijn manier van zakendoen. Zo is een ondernemer die meerdere faillissementen op zijn naam heeft of die net uit de schuldsanering is mogelijk niet de meest betrouwbare klant.

Een kredietcheck is altijd slim. Of u nu landbouwmachines levert of boeken verkoopt.



7



> Lees verder ● ● ● ● ● ● ● ●

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen?

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

- **Consumenten** - Voor bedrijven die zakendoen met consumenten is het vaak lastig voorspellen waar zich betalingsproblemen voordoen. Een plotseling ontslag kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat iemand ineens niet betaalt. Toch kunnen kredietinformatiebureaus op basis van data, zoals betalingshistorie, goede uitspraken doen over de kredietwaardigheid van een consument.

Zorg voor heldere betalingsafspraken

Zekerheid over de financiële positie van (potentiële) klanten is belangrijk. Daarmee voorkomt u dat u blijft zitten met onbetaalde facturen. Weet u eenmaal dat een klant kan betalen, dan is de verleiding misschien groot om direct aan de slag te gaan. Toch is het verstandig om eerst goede afspraken te maken met nieuwe klanten, bijvoorbeeld over levering en betaling. Uw algemene voorwaarden zijn dé plek om dat te doen.

Goede algemene voorwaarden voorkomen onduidelijkheid

Afspraken die u maakt in uw algemene voorwaarden zijn een belangrijke basis voor het debiteurentraject. In uw algemene voorwaarden kunt u van alles vastleggen, denk aan uw leveringsvoorwaarden of aansprakelijkheidsbeperkingen. Heldere afspraken in uw algemene voorwaarden zijn essentieel. U voorkomt onduidelijkheid over de betaalafspraken tussen u en uw klanten. En maak daarbij onderscheid tussen regels voor consumenten en bedrijven. De wet doet dat namelijk ook.

Maak met nieuwe klanten eerst goede afspraken over levering en betaling.



8



> Lees verder ●●●●●

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen?

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



9



> Lees verder ●●●●●

Belangrijke betalingsafspraken voor consumenten

Voor bedrijven die aan consumenten leveren gelden strenge regels. Hierdoor staat een aantal afspraken die in uw algemene voorwaarden moeten staan al vast. Denk in elk geval aan de volgende afspraken.

- De klant heeft bij online aankopen meestal veertien dagen om de koop ongedaan te maken: het herroepingsrecht.
- Werkt u met een abonnementsvorm? Noem dan in uw algemene voorwaarden de opzegtermijn en geef aan tot welk moment een klant nog abonnementsgeld verschuldigd is. En rekent u kosten voor tussentijds opzeggen? Geef dat dan ook aan in uw voorwaarden en vermeld hoe hoog deze vergoeding is.
- Binnen hoeveel dagen moet een klant betalen? Dat kunt u zelf bepalen, als de termijn maar redelijk is. Bijvoorbeeld veertien dagen. In de wet staat dat uw klant in elk geval binnen dertig dagen na ontvangst van de factuur moet betalen.
- Wat doet u bij wanbetaling en welke kosten zijn daaraan verbonden?



Maximale incassokosten voor consumenten

Let op: voor consumenten geldt de Wet Incassokosten (WIK). Deze wet bepaalt hoeveel procent incassokosten u in rekening mag brengen als een klant niet betaalt.

Bekijk welke [incassokosten](#) u mag berekenen of bereken die direct met de [incassocalculator](#).

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen?

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

Belangrijke betalingsafspraken voor zakelijke klanten

Bij zakelijke klanten hebt u meer vrijheid in de algemene voorwaarden die u opstelt en in de betalingsafspraken die u maakt. De volgende afspraken zijn verstandig om op te nemen.

- Voor zakelijke klanten geldt een wettelijke betalingstermijn van dertig dagen. U mag hiervan afwijken en een maximumtermijn van zestig dagen afspreken in uw voorwaarden.
- Voor zakelijke klanten hoeft u geen rekening te houden met de Wet Incassokosten (WIK). U mag dus meer rekenen dan de wettelijke incassokosten. Geef dit wel aan in uw voorwaarden. Doet u dat niet? Dan gelden automatisch de regels van de WIK en daarmee doet u zichzelf te kort. Houd er wel rekening mee dat het bedrag redelijk moet zijn.
- U mag een eigendomsvoorbehoud opnemen in uw voorwaarden. Goederen blijven dan uw eigendom totdat de klant heeft betaald. Dat kan gunstig zijn, bijvoorbeeld als een klant failliet gaat.

Algemene voorwaarden delen

Hebt u de belangrijkste afspraken vastgelegd in uw algemene voorwaarden? Dan is het zaak dat u ze deelt met uw klanten. Daarvoor gelden de volgende aandachtspunten.

- Verklaar eerst de voorwaarden van toepassing door ernaar te verwijzen in een overeenkomst of opdrachtbevestiging.
- Zorg ervoor dat uw klanten een exemplaar van de voorwaarden krijgen. De handigste manier is om ze af te drukken op de achterkant van uw briefpapier en de overeenkomst. Of stuur ze als bijlage mee met de offerte en vraag de klant te tekenen voor de opdracht én bijbehorende voorwaarden.
- Publiceert u de algemene voorwaarden op uw website? Dan is het belangrijk dat ze makkelijk vindbaar zijn en een klant ze met maximaal twee muisklikken kan opslaan. Digitaal delen kan bijvoorbeeld in de winkelwagen van de webshop, onder aan elke webpagina of bij het aanmaken van een account.

> Lees verder ●●●●●●●●●●

Algemene voorwaarden opstellen: sjabloon of maatwerk?

U kunt algemene voorwaarden natuurlijk zelf maken, bijvoorbeeld met een gratis sjabloon van uw branchevereniging. Maar echt doortimmerde voorwaarden zijn maatwerk. Daarvoor kunt u het beste een jurist inschakelen.

Vind uw branchevereniging. Bekijk een [overzicht](#) van brancheverenigingen aangesloten bij MKB Nederland.

En vergeet niet om uw algemene voorwaarden geregeld te vernieuwen. Bijvoorbeeld wanneer de wetgeving verandert.



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen?

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



11



'Het is verbazingwekkend hoeveel ondernemers onzorgvuldig omspringen met hun facturen. Ze verkopen een product of dienst en wachten dan gerust drie maanden tot de klant betaalt.'

Sandy Lek, manager outsourcing en debiteurenbeheer bij DAS



> Lees verder ●●●●●●●●●●

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



15



Stap 1: factureer direct en duidelijk

Hebt u een klus afgerond of product geleverd? Stuur dan dezelfde dag nog een factuur. Zorg voor een complete factuur die geen ruimte laat voor onduidelijkheid. Geef bijvoorbeeld een overzicht van alle afspraken met details, zoals afgenomen producten of diensten, leveringsdatum en de betalingstermijn. Zo geeft u klanten de kans om op tijd te reageren. Vermeld ook alvast welke vervolgstappen u neemt wanneer de klant niet op tijd betaalt.

Stap 2: bel de factuur na

Neem zestien dagen nadat u de factuur hebt verstuurd telefonisch contact op met de klant. Hiermee laat u zien dat u een strikt debiteurenbeheer voert. Bovendien kunt u dan eventueel vroegtijdig bezwaren of problemen achterhalen en oplossen. Bijvoorbeeld wanneer uw klant niet wil betalen omdat hij ontevreden is over uw product of dienst. Komt u er samen niet uit? Schakel dan juridische hulp in.

Stap 3: vervaldatum factuur

Na dertig dagen verstrijkt de betalingstermijn.

Stap 4: rekeningoverzicht

Twee dagen na het verstrijken van de vervaldatum stuurt u een rekeningoverzicht. Dit is geen aanmaning of een herinnering, maar een overzicht van alle rekeningen die nog openstaan.

Zorg voor een complete factuur die geen ruimte laat voor onduidelijkheid.

> Lees verder ●●●●●●●●●●●●●●

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

Stap 5: herinnering sturen

Nadat een klant de betalingstermijn heeft laten verstrijken, moet u hem nog één schriftelijke herinnering sturen: *de 14-dagen-herinneringsbrief*. Dit is alleen verplicht voor consumenten, maar ook aan te raden voor zakelijke klanten. Waaraan moet de 14-dagen-herinneringsbrief voldoen?

- Bied een termijn van veertien dagen om alsnog zonder extra kosten te betalen. Deze veertien dagen gaan in op het moment dat de klant de herinnering ontvangt. Daarom is het verstandig om deze brief aangetekend te versturen.
- Vermeld ook alvast welke incassokosten u in rekening brengt als de debiteur ook na veertien dagen niet betaalt.

Let op: schakelt u een incassobureau in om de vordering voor u te innen? Houd dan rekening met de btw. Kunt u de btw niet verrekenen omdat u niet btw-plichtig bent? Vermeld dan het bedrag waarmee u de incassokosten verhoogt inclusief btw, zodat u niet voor onverwachte kosten komt te staan.

Stap 6: bel uw herinneringsbrief na

Zeven dagen nadat u de 14-dagen-herinneringsbrief hebt verstuurd, is het goed om de brief nog even na te bellen.

Stap 7: stuur een aanmaning

Heeft de klant tien dagen na uw telefoontje nog steeds niet betaald? Dan stuurt u een aanmaning. Daarin geeft u de klant een deadline om te betalen – bijvoorbeeld tien dagen – en kondigt u alvast aan dat u daarna een incassobureau inschakelt. Vermeld ook dat u de kosten daarvoor optelt bij het openstaande bedrag.

Voorbeeld 14-dagen-herinneringsbrief

Wilt u een herinneringsbrief sturen? Bekijk en download onze handige [voorbeeldbrief](#).



16



> Lees verder ●●●●●●●●●●●●●●●●

V voorkom onbetaalde facturen >

O Onbetaalde facturen kosten u winst >

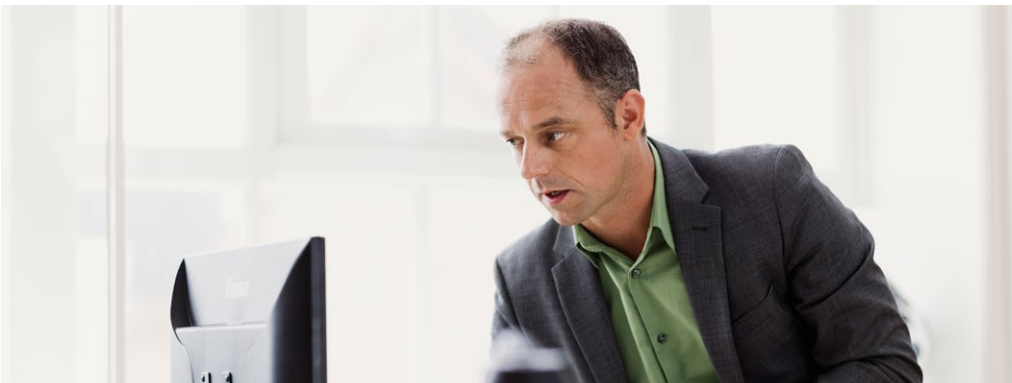
H Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



Hoeveel incassokosten mag u in rekening brengen?

Zoals uitgelegd in hoofdstuk 2 gelden voor consumenten de maximale incassokosten uit de Wet Incassokosten (WIK). Voor zakelijke klanten mag u afwijken van deze regels, mits u dat hebt vastgelegd in uw algemene voorwaarden.

Incassokosten zijn voor consumenten altijd een bepaald percentage van het factuurbedrag. Dat percentage wordt lager naarmate het factuurbedrag stijgt.

Factuurbedrag	Percentage incassokosten
Over de 1e € 2.500	15% met een minimum van € 40
Over de volgende € 2.500	10%
Over de volgende € 5.000	5%
Over de volgende € 190.000	1%
Over de rest van het bedrag	0,5% met een maximum van € 6.775

Het minimumbedrag aan incassokosten is dus 40 euro en maximaal 6.775 euro.

Bereken uw incassokosten

Snel weten hoeveel incassokosten u maximaal in rekening kan brengen? Bereken het met de [incassokostencalculator](#).



19



> Lees verder ●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



Verder gelden de volgende regels

- Voor het bepalen van de incassokosten mag u het factuurbedrag niet verhogen met een wettelijk verschuldigde rente. Behalve wanneer uw vorderingen of facturen ouder zijn dan een jaar.
- Heeft uw aanmaning betrekking op meer dan één factuur of vordering? Dan moet u deze bedragen optellen en over het totaalbedrag de incassokosten berekenen volgens bovenstaande tabel. Dat kan ongunstiger voor u uitpakken dan wanneer u voor iedere vordering apart een aanmaning stuurt. Het incassopercentage gaat immers naar beneden als het totaalbedrag omhoog gaat.
- Naast de incassokosten mag u geen andere bedragen in rekening brengen. Administratiekosten, dossierkosten of de kosten voor een debiteurenbezoek of een betalingsregeling mag u dus niet op een klant verhalen. De WIK gaat namelijk uit van een vaste vergoeding voor incassokosten.
- Het recht op matigen is uitgesloten. Dat betekent dat de rechter de hoogte van de incassokosten niet kan verminderen.

Let op: in sommige situaties is het onredelijk om incassokosten te berekenen. Bijvoorbeeld wanneer een klant direct aangeeft dat hij de rekening niet in één keer kan betalen, maar wel een redelijke betalingsregeling aanbiedt. Of als uw klant laat weten dat hij het niet eens is met uw vordering en daarom niet wil betalen.

Rekenvoorbeeld incassokosten

Stel u verhuurt een pand voor 2.000 euro per maand en uw huurder betaalt voor januari en februari geen huur. Als u pas na de uiterste betalingstermijn van februari een vordering stuurt voor beide maanden moet u die bedragen bij elkaar optellen en hierover de incassokosten berekenen. De incassokosten over de hoofdsom van 4.000 euro zijn dan:

15% over de eerste € 2.500	€ 375
10% over de resterende € 1.500	€ 150
<hr/>	
Totale incassokosten	€ 525



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



> Lees verder



Hoe hoger het risico,
hoe intensiever en
persoonlijker u een
klant benadert.

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



'Het is belangrijk dat u snel contact legt met de klant om zo te achterhalen waarom hij niet betaalt. Door proactief te handelen kom je vaak snel tot een oplossing, samen met uw klant.'

Sandy Lek, manager outsourcing en debiteurenbeheer bij DAS



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen

Hoe een incassobureau en deurwaarder uitkomst bieden

Hebt u zelf al van alles geprobeerd om een klant te laten betalen, maar helpt niets? Schakel dan de hulp in van een incassobureau. We adviseren om dit uiterlijk negentig dagen na het versturen van de factuur te doen. Het klinkt misschien als een rigoureuze stap, maar in feite hebt u alles gedaan wat u kan doen. Elke dag dat uw factuur openstaat kost u geld en de kans dat een klant nog betaalt, wordt alleen maar kleiner. De hulp van een derde inschakelen motiveert wanbetalers vaak om alsnog over de brug te komen. Hoe werkt het?

Eerst klant overtuigen met persoonlijk contact

Als u de hulp inroept van een incassobureau proberen incassospecialisten uw klant eerst over te halen om de openstaande rekening snel te betalen. Dat doen ze meestal door binnen korte tijd meerdere keren contact op te nemen met uw klant: schriftelijk, telefonisch en per e-mail. Dat wordt het buitengerechtelijke incassotraject genoemd. Hierbij is nog geen rechter in het spel. Het grote voordeel: u hoeft niet zelf streng op te treden tegen uw klanten.

U hoeft niet zelf streng op te treden tegen uw klanten.



24



> Lees verder ● ○ ○ ○ ○ ○

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



25



Buitengerechtelijk incassotraject



Hierboven ziet u hoe een buitengerechtelijk incassotraject in het algemeen verloopt. Vreemde ogen dwingen. Hierdoor leidt deze aanpak binnen vijftig dagen vaak tot een oplossing: de klant heeft de factuur volledig of gedeeltelijk betaald of het incassobureau heeft een betalingsregeling getroffen. En door de subtiele aanpak behoudt u een goede relatie met uw klant.

Let op: als u een incassobureau in de arm neemt, kies dan een bureau dat is aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van gecertificeerde Incasso-ondernemingen (NVI). [Bekijk een overzicht van alle leden.](#)

> Lees verder ● ● ● ● ●



Kosten buitengerechtelijk traject

Voor het buitengerechtelijke traject betaalt u een commissie aan het incassobureau. Dit is een percentage van het totale incassobedrag. Deze incassokosten mag u doorberekenen aan uw klant. Hiervoor gelden de [regels voor incassokosten](#) in hoofdstuk 3.

Zorg dat u een incassobureau kiest dat werkt op basis van No Cure, No Pay. Wordt het openstaande bedrag niet geïnd, dan betaalt u ook niets.

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



Geen gehoor? Vraag de rechter om een uitspraak

Soms lukt het een incassobureau niet om een onbetaalde factuur te innen. In dat geval blijft er één optie over: juridische stappen zetten. Dat wordt het gerechtelijke incassotraject genoemd en begint met de vraag aan de rechtbank om uw klant een gedwongen betaling op te leggen.

Maar voordat u dat doet, kunt u beter eerst een incassobureau laten onderzoeken hoe groot de kans is dat er iets te halen valt bij de klant. En of u de gerechtelijke kosten bij de klant in rekening kunt brengen. In tegenstelling tot het buitengerechtelijk traject zijn aan het gerechtelijke traject namelijk flinke kosten verbonden. Bovendien moet u de kosten vaak voorfinancieren en u kunt ze niet altijd doorberekenen aan de klant. U moet daarom wel zeker weten dat het bedrag dat u int in verhouding staat tot de kosten die u daarvoor maakt. In dit traject zet u globaal de volgende stappen.

- **Dagvaard de klant** - Laat de klant weten dat u de rechter inschakelt om uw geld alsnog te krijgen. Een deurwaarder bezorgt deze dagvaarding bij uw klant. Soms besluit een klant dan alsnog om te betalen.
- **Rechter doet uitspraak** - Geeft de rechter u gelijk, dan krijgt de deurwaarder toestemming om uw onbetaalde facturen te innen.
- **Deurwaarder gaat aan de slag** - De deurwaarder kan uw geld opeisen bij de klant of een afbetalingsafspraken maken. Lukt dat niet? Dan kan hij de rechter toestemming vragen voor een beslaglegging. Bijvoorbeeld op het loon, een pand of inboedel van uw klant. In de tussentijd krijgt uw klant nog de kans om te betalen. Doet hij dat niet, dan kan de deurwaarder de zaken waarop hij beslag heeft gelegd verkopen om op die manier alsnog aan uw geld te komen. Eventueel kan een deurwaarder gegevens van uw klant opvragen in de Basisregistratie Personen (BRP) en bij het UWV.

> Lees verder ●●●●●

Kosten gerechtelijk traject

De kosten voor het gerechtelijke traject bestaan uit drie delen.

- **Kosten deurwaarder**: de kosten die de deurwaarder maakt, bijvoorbeeld de kosten voor het bezorgen van een dagvaarding of een beslaglegging. Deze kosten liggen vast in het Besluit tarieven ambtshandelingen gerechtsdeurwaarders (Btag). Bekijk de [actuele tarieven](#).
- **Griffierechten**: de kosten die u maakt voor het starten van een procedure bij de rechter. Bekijk de [actuele tarieven](#) voor griffierechten.
- **Gemachtigden salaris**: het salaris dat de rechter toekent aan de deurwaarder. De hoogte van het salaris hangt af van het totale incassobedrag en de hoeveelheid werkzaamheden die de deurwaarder heeft verricht. Bekijk de [actuele salaristarieven](#).

Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



Praktijkcase

Grote opdrachtgever die ineens niet meer betaalt

Dirk* is een zzp'er in de bouw. Al ruim twaalf jaar verhuurt hij zichzelf aan grote aannemers- en bouwbedrijven. Dirk stuurt zijn facturen op tijd en zijn opdrachtgevers betalen vrijwel altijd binnen de aangegeven betaaltermijn. Tot zo'n anderhalf jaar geleden. Dan wordt het bouwbedrijf waarvoor hij werkt overgenomen. De nieuwe eigenaar betaalt minder snel en de rekeningen lopen op.

Herinneringsbrief zonder succes

Wanneer het openstaande bedrag al is opgelopen tot ruim 20.000 euro stuurt Dirk een eerste herinneringsbrief. Daarin eist hij dat zijn opdrachtgever binnen veertien dagen de helft van het openstaande bedrag betaalt. Het bouwbedrijf weigert en passeert Dirk bij de volgende grote klus.

Laatste kans

In een laatste poging om zijn geld te krijgen schakelt Dirk een incassospecialist van DAS in. Die zet direct hoog in met een zogenoemd sommatie-exploot. Daarmee geeft DAS het bouwbedrijf een allerlaatste kans om Dirk alsnog te betalen. Wat volgt is een pittige schriftelijke discussie. Na veertien dagen geeft de eigenaar van het bouwbedrijf zich gewonnen en maakt hij de eerste deelbetalingen over. Na vijf maanden heeft Dirk al het geld ontvangen waar hij recht op had.

* De naam is gefingeerd.

> Lees verder ●●●●●●

Incassobureau of deurwaarder: wat is het verschil?

Veel mensen denken dat een gerechtsdeurwaarderskantoor en een incassobureau hetzelfde zijn. Dat is niet zo. Volgens de wet is een gerechtsdeurwaarder een openbaar ambtenaar. Hierdoor heeft hij bevoegdheden die een medewerker van een incassobureau niet heeft. Bijvoorbeeld een dagvaarding uitbrengen, een pand laten ontruimen, beslag leggen of besluiten tot een gedwongen verkoop. Hiervoor heeft hij wel altijd eerst een vonnis van de rechter nodig.

Schakelt u een deurwaarder in? Zorg er dan voor dat deze staat ingeschreven in het [register van de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders](#) (KBvG).



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact >



28



> Lees verder ●●●●●●●●

'Uw debiteurentraject anders inrichten kunt u het beste stap voor stap doen. Het is niet realistisch om in één keer van een ruime naar een strikte betaaltermijn te gaan. Dat hoeft ook niet. Elke dag dat een factuur minder lang openstaat is al pure winst.'

Sandy Lek, manager outsourcing en debiteurenbeheer bij DAS



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen

Contact >



29



Afrekenen met onbetaalde facturen

Hebt u openstaande facturen die u niet krijgt geïnd? Wilt u weten of een nieuwe klant financieel betrouwbaar is? Of wilt u advies over het aanscherpen van uw debiteurenbeheer?

Schakel dan de hulp in van onze specialisten.

Dien uw vordering in >

Vraag een kredietrapport aan >

Vraag advies over uw debiteurenbeheer >



Voorkom onbetaalde facturen >

Onbetaalde facturen kosten u winst >

Hoe voorkomt u onbetaalde facturen? >

Geld verdienen met goed debiteurenbeheer >

Hulp bij het innen van onbetaalde facturen >

Afrekenen met onbetaalde facturen >

Contact



30

Hebt u een vraag over incasso, de kredietwaardigheid van uw klanten of uw debiteurenbeheer?

Bel de DAS OndernemersDesk voor een vrijblijvend adviesgesprek.



Bel 088 3279 898

(ma t/m vr 8.30 – 17.30 uur)



Stel uw vraag online

Deel deze DAS Wijzer



Disclaimer

Niets uit deze DAS Wijzer mag zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van DAS worden vermenigvuldigd en/of verspreid.

In deze DAS Wijzer voor ondernemers bespreken we de belangrijkste rechten, regels en valkuilen voor het voorkomen en innen van openstaande facturen. Per geval kunnen specifieke regels gelden. Twijfelt u? Neem dan contact op met een incasso-specialist. Aan deze DAS Wijzer kunt u geen rechten ontleen.



met DAS kom je verder