

# Financieel Management in barre tijden....

De gevolgen van de kredietcrisis doen zich ook gevoelen in de reële economie. Betalingstermijnen lopen op en menig debiteur faillieert. Hoe nu te voorkomen dat de eigen onderneming dezelfde weg gaat?

Allereerst door niet alleen nieuwe maar ook bestaande afnemers deugdelijk te (blijven) beoordelen. Ga niet met iedere prospect in zee. Blijf – zeker nu – kritisch ten aanzien van de vraag met wie zaken worden gedaan. Ga niet (langer) af op gevestigde reputaties maar maak gebruik van beschikbare handelsinformatie om de actuele kredietwaardigheid te beoordelen. Vraag bij twijfel nieuwe klanten of bankreferenties kunnen worden getrokken en schroom niet om collega leveranciers te vragen naar (betalings-)ervaringen met betrokkene.

Komt men dan tot zaken, zorg dat de transactie goed gedocumenteerd is. Stuur bij nieuwe klanten altijd bij de offerte de toepasselijke leveringsvoorwaarden mee. Laat geen onduidelijkheid bestaan over de betaling en het moment waarop deze moet plaatsvinden.

Factureer direct voor of uiterlijk bij levering. Bel vervolgens enkele dagen na verzending van de factuur of deze goed is ontvangen, of er vragen over zijn en of er omstandigheden zijn die kunnen leiden tot complicaties in de verwerking (lees: betaling) ervan.

Is de factuur niet binnen de op de factuur vermelde termijn betaald, bel dan direct en spreek de ander zo mogelijk aan op eerdere uitlatingen dat geen complicaties in de afwikkeling te verwachten waren.

Komt er naar aanleiding van de factuur een reclamatie, behandel deze dan voortvarend. Schort zo mogelijk verdere leveringen op totdat duidelijkheid over de eerdere reclamatie bestaat en een meningsverschil zo mogelijk is opgelost. Documenteer de contacten goed. Maak telefoonnotities en bevestig gemaakte afspraken zo snel mogelijk schriftelijk. Wees alert op ontvangen "bevestigingen" die niet juist weergeven wat afgesproken is. Reageer niet alleen telefonisch maar ook schriftelijk.

Blijft betaling verder uit, neem dan direct incasso-actie. Iedere dag dat daarmee wordt gewacht kan het insolventie-risico bij de afnemer toenemen. Weet bijvoorbeeld dat het invoeren van het recht van reclame (7:39 BW) – waardoor een koopovereenkomst betreffende een roerende zaak kan worden ontbonden bij niet-betaling van de koopprijs, welke ontbinding ook tegen derden werkt (ook in

faillissement van de afnemer!) - binnen zes weken na opeisbaar worden van de koopprijs moet worden gedaan.

Verzamel informatie over banken, klanten en/of opdrachtgevers van wanbetalende afnemers zodat eventueel derdenbeslagen kunnen worden gelegd.

Beslagen hebben weinig zin als er signalen zijn dat de afnemer er erg slecht voor staat. Een faillissementsaanvraag gericht tegen die afnemer is dan een probaat middel om te proberen op korte termijn nog de laatste bij hem aanwezige financiële middelen los te krijgen ter voorkoming van een faillissement.

Als afnemer één tip: betaal zo mogelijk binnen de gestelde betalingstermijnen. Dat voorkomt negatieve registraties bij handelsinformatiebureaus en mogelijke blacklisting bij kredietverzekeraars.

Voor nader informatie over spoedincasso, recht van reclame en overige vragen kunt u bellen met mr C.J. van Dijk, Van Veen Advocaten. 0318-687884.



mr C.J. (Kees) van Dijk