

Zal mijn debiteur betalen?

Als ondernemer doet u graag zaken. Zal uw wederpartij wel betalen voor de door u te leveren zaken of diensten? Heeft u soms het “dan verkoop je toch gewoon je boot”-gevoel? U kunt het incassorisico op verschillende manieren beperken. We zetten een aantal mogelijkheden voor u op een rij.

Aan- of vooruitbetaling

Een gedeeltelijke aanbetaling of gehele vooruitbetaling reduceert uw risico's aanmerkelijk of geheel. Alleen als u handelt met een consument is volledige vooruitbetaling niet toegestaan. Vaak liggen commerciële motieven en de concurrentiepositie van de leverancier ten grondslag aan het al dan niet vragen van een voorafgaande betaling.

Gelijk oversteken of boter bij de vis. Het recht van retentie

Onder omstandigheden is contante betaling bij aflevering geen slecht idee. Als u een dienst verricht ten behoeve van uw wederpartij, bijvoorbeeld het repareren van een auto of het bouwen door een aannemer, is het toegestaan om de zaak van de ander op basis van het retentierecht onder u te houden, totdat uw vordering is voldaan. Als niet wordt betaald, mag u de zaak verkopen en zich op de opbrengst verhalen.

Een goed geformuleerd eigendomsvoorbehoud geeft zekerheid

In uw leveringsvoorwaarden kunt u bedingen dat de eigendom van de door u geleverde zaak wordt voorbehouden totdat de koper de koopsom heeft voldaan. Met een uitgebreid eigendomsvoorbehoud behoudt u de eigendom van door u geleverde zaken, voor zolang

er nog vorderingen op de betreffende koper (kunnen) bestaan. Ook een curator is gebonden aan een goed geformuleerd eigendomsvoorbehoud.

Tijdig invoeren van het recht van reclame: zaken terug

Met het recht van reclame kunt u een door u aan een koper afgeleverde zaak terugvorderen als de koopprijs niet wordt voldaan. Dit kan ook als de koper failliet is. De betreffende zaak moet terug naar de verkoper, tenzij de zaak al door uw koper aan een derde is afgeleverd. Een aandachtspunt is de korte termijn die geldt om de zaak terug te vorderen. In zijn algemeenheid geldt dat dit slechts gedurende een aantal weken na het afleveren van de zaak aan de koper mogelijk is. Directe actie na het verstrijken van een betalingstermijn is noodzakelijk.

Persoonlijke en zakelijke zekerheidsrechten

Zekerheid voor de betaling kunt u ook verkrijgen door uw wederpartij bijvoorbeeld privé te laten tekenen voor de betaling van de afgesproken prijs. Dit kan door een borgstelling. Een aandachtspunt is dat soms een echtgenote of geregistreerd partner daarmee schriftelijk dient in te stemmen. Een voorbehouden pandrecht op de door u geleverde zaken kan ook een goede oplossing zijn.

Is moeder aansprakelijk?

Als een moedermaatschappij een zogenaamde 403-verklaring heeft gedeponeerd bij het handelsregister ten aanzien van uw wederpartij, is zij hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van de verplichtingen van uw wederpartij.

Beslagmaatregelen

Blokkeer uw wederpartij. Een partij die stilzit krijgt meestal niets. Een actieve partij vergroot zijn kansen op het voldaan krijgen van vorderingen. Door het leggen van een conservatoir beslag kan uw wederpartij niet meer vrij beschikken over hetgeen waarop beslag is gelegd. Het vermogen kan niet meer verdwijnen. Na beslaglegging zal een dagvaarding moeten worden uitgebracht. Regelmatig biedt de debiteur zekerheid aan in de vorm van een bankgarantie om daarmee het beslag opgeheven te krijgen.

Faillissementsaanvraag

Een door een schuldeiser ingediende faillissementsaanvraag ten aanzien van diens wederpartij is een goedkope en efficiënte incassomaatregel. Met grote regelmaat worden vorderingen na het indienen van het verzoekschrift tot faillietverklaring alsnog voldaan of wordt er een voor partijen acceptabele regeling getroffen.

Verrekening

De mogelijkheid om vorderingen die over en weer bestaan te verrekenen is een belangrijke vorm van zekerheid die u als ondernemer heeft. Ook als het faillissement van uw wederpartij is uitgesproken kan worden verrekend. De wet biedt zelfs meer ruimte in dat geval.

Mr. D.J. (David) Bos
Restructuring & Insolvency
T +31 (0) 30 - 2121 590
E david.bos@cms-dsb.com