



# Betalen graag

**Rekeningen worden steeds later betaald. Vorig jaar in het Nederlandse zakelijke betalingsverkeer gemiddeld pas na 42 dagen, tegen veertig in 2003. Er stond voor tien miljard euro aan oninbare vorderingen uit. Ook accountantskantoren krijgen ermee te maken.**

ADRIE BOXMEER

De cijfers spreken duidelijke taal. In het derde kwartaal van 2004 onderzocht incassobureau Intrum Justitia onder zo'n tienduizend ondernemingen in diverse Europese landen de betalingsmoraal. Het onderzoek leidde tot de European Payment Index, waarin het betalingsgedrag van de diverse landen met elkaar kan worden vergeleken.

Nederland zakt volgens Intrum Justitia steeds verder weg. Zo steeg in 2004 het aantal lang openstaande vorderingen tot 4,5 procent, tegen nog 3,3 procent een jaar eerder. Ook moest

vorig jaar 2,6 procent als oninbaar worden afgeboekt, oftewel een bedrag van tien miljard euro.

## Europese verschillen

Intrum Justitia hanteert een 'risico-index' waaruit blijkt hoe groot het vorderingsrisico in een bepaald land is. Bij een indexwaarde van honderd bestaan er geen schulden, alle betalingen worden contant voldaan bij aflevering van een product. Hoe zuidelijker je komt in Europa, des te hoger het vorderingsrisico. De



FOTO: MARIA BROUWER

Scandinavische landen kennen het laagste vorderingsrisico. Zo heeft Finland een indexwaarde van 124. Portugal scoort het hoogst met 186. Ook van west naar oost neemt het risico toe. Ierland kent een indexwaarde van 147, Tsjechië van 175. Nederland bekleedt met 155 een positie in de middenmoot, in 2003 was dat nog 150. De Europese verschillen in betalingsmoraal zijn onder meer terug te voeren op het al dan niet bestaan van strenge wetgeving ten aanzien van wanbetalers. Zo bestaat in de meeste Scandinavische landen een openbaar register met particulieren en bedrijven die slecht van betalen zijn. Incassobureaus zouden dit ook graag in Nederland zien, maar de privacywetgeving staat dit niet toe.

### Consequente aanpak

Bedrijven kunnen een groot deel van de problemen met wanbetalers voorkomen door een consequente aanpak, vindt marketingmanager Madeleine Bosch van Intrum Justitia. “Zet om te beginnen een goed debiteurenbeheer op. Bel debiteuren die de betalingstermijn overschrijden direct op om te informeren of er problemen zijn. Helaas gebeurt dit weinig, waardoor de termijn verder oploopt. Als je niet tijdig actie onderneemt, denkt de klant dat het zo’n vaart wel niet zal lopen. Als bellen niets ople-

vert, verstuur dan een schriftelijke aanmaning met daaraan verbonden een korte termijn. Heeft iemand na bijvoorbeeld 45 dagen nog niet betaald, kan de vordering uit handen worden gegeven.”

### Te slap

Sinds 2002 bestaat er een Europese richtlijn (zie kader) die achterstallige betalingen moet tegengaan. Hierdoor mag, als een debiteur meer dan dertig dagen te laat is met betalen, vorderingsrente in rekening worden gebracht. Madeleine Bosch: “Uit ons onderzoek komt naar voren dat zeventig procent van alle Nederlandse ondernemingen daar geen verbetering van verwacht. De richtlijn is te slap. Een debiteur die niet van plan is te betalen zal dat ook niet doen als je hem rente in rekening brengt. Die is alleen maar gevoelig voor een harde aanpak. Maar helaas zijn aan de richtlijn geen sancties verbonden.”

### Accountant

Betalingsachterstand is een probleem dat met name het midden- en kleinbedrijf hard treft. In hoeverre kunnen accountants proberen te voorkomen dat ondernemers waarvoor zij werken vanwege wanbetalers in problemen komen? ►

**Als je niet tijdig actie onderneemt, denkt de klant dat het zo’n vaart niet zal lopen.**

**Veel mkb-bedrijven zijn alleen maar bezig met hun product, waardoor een goede financiële organisatie er bij inschiet.**

## Nederland zakt steeds verder weg wat betreft betalingsmoraal.

Vice-voorzitter van het SRA Jan Los: “De meeste bedrijven in het mkb missen financiële staf-functies zoals grotere ondernemingen die wel kennen. De accountant neemt een deel van die taak over. Te denken valt hierbij aan het in control houden van de onderneming door te werken met een begroting of het presenteren van tussentijdse cijfers met analyse en een tijdige jaarrekening. Op die manier spoor je ook snel debiteuren op.”

Ger van den Berg, voorzitter van de Platform-commissie MKB van het NIVRA, is het hiermee eens. “Een tussentijdse rapportage maakt duidelijk of de betalingsachterstanden oplopen en of een ondernemer te afhankelijk is van één bepaalde klant. Helaas merk ik op dat veel ondernemers nu het economisch wat minder gaat, denken dat ze zelf wel rapportages kunnen opstellen. Zo willen ze de kosten voor de accountant beperken. Ik vind dat onverstandig.”

## Hoe zuidelijker in Europa, hoe hoger het vorderingsrisico.

### Failliet

Ruud Wolffensperger is ook lid van de Platformcommissie MKB. Als eenpitter heeft hij alleen maar klanten in het midden- en kleinbedrijf. “Ik probeer ze ervan te overtuigen dat een goede facturering van belang is. Veel mkb-bedrijven, zeker de allerkleinste, zijn alleen maar bezig met hun product, waardoor een goede financiële organisatie er bij inschiet.”

Zowel Van den Berg als Wolffensperger raden soms klanten aan om een incassoprocedure te starten. Aan het aanvragen van een faillissement (zie kader) kleven volgens hen te veel nadelen. Van den Berg: “Dreigen met een faillissement helpt vaak wel om een debiteur tot betalen te bewegen. Maar als iemand echt geen geld heeft, gaat de zaak dus op de fles. Daar is zeker die kleine ondernemer die nog geld te goed heeft niet bij gebaat.”

### Register?

Jan Los verwijst naar Frankrijk en Duitsland, waar accountants een negatief vermogen van een onderneming moeten melden in het jaarverslag als dit een bepaalde grens heeft overschreden. Volgens hem kan hiermee veel ellende op het gebied van wanbetaling worden voorkomen. Over de instelling van een openbaar register waarin schuldenaren worden vastgelegd, zoals in Scandinavië, is hij voorzichtiger. “Je moet heel goed vastleggen wanneer iemand wanbetaler wordt. Is dat na 31 dagen of bijvoorbeeld na zestig dagen? Ook is zorgvuldigheid geboden, want je staat zo op een lijst terwijl het heel lang duurt voordat je er weer vanaf raakt.” Ger van den Berg ziet er evenmin iets in. “Ik ben wel voorstander van de verplichting voor ondernemers met een negatief vermogen om geld bij te storten. Dat komt ook uit Scandinavië. Als de bank dan geen geld meer wil lenen, wordt een ondernemer gedwongen om zijn bedrijf te beëindigen. Dat kan veel ellende later voor hem en voor anderen voorkomen.”

### Op het spel

Merken accountants zelf ook dat klanten tra-ger van betalen worden? Jan Los: “Absoluut. Het gaat slechter met de economie, dus worden rekeningen later betaald. Via een eigen debiteurenbeheer wil ik voorkomen dat ik met slechte klanten in zee ga. En als iemand niet kan betalen, probeer ik altijd een oplossing te vinden, bijvoorbeeld een betaling in termijnen. Maar uiteindelijk moet iemand zijn rekening voldoen. Daar ligt voor mij de grens. Als ik daaroverheen ga, kom ik in een afhankelijke positie ten opzichte van mijn klant. Dat is niet goed. Ik heb ook wel eens een incassobureau ingeschakeld.”

Ruud Wolffensperger heeft dat in de anderhalf jaar dat hij als eenpitter werkt nog nooit hoeven doen. “Ik heb met praten tot nu toe nog altijd kunnen bereiken dat men alsnog betaalt. Met het inschakelen van een incassobureau zet je, zeker als eenpitter, je relatie met een klant op het spel.”

Ook BDO, het kantoor waarvoor Ger van den Berg werkt, gaat een incassoprocedure niet uit de weg. Volgens hem is er voor de harde kern van wanbetalers geen andere oplossing. Overigens groeit bij BDO, opmerkelijk genoeg, die harde kern nu het economisch slechter gaat niet. Van den Berg: “Integendeel, het totale aantal openstaande vorderingen daalt. Ik denk dat dit komt door ons strenge debiteurenbeleid.” ■

### EU-richtlijn

In augustus 2002 is richtlijn 2000/35/EG in werking getreden. Deze geldt voor alle transacties tussen ondernemingen en tussen de private en publieke sector. Hij is van kracht in alle lidstaten behalve Spanje en geldt daarnaast in Noorwegen, IJsland en Liechtenstein.

De richtlijn bepaalt dat over elke vordering die langer dan dertig dagen uitstaat rente in rekening mag worden gebracht. In de eurozone bestaat die rente uit zeven procent, verhoogd met het geldende tarief van de Europese Centrale Bank. In Denemarken, Zweden en Groot-Brittannië wordt de standaardrente verhoogd met een tarief dat de nationale banken hebben vastgesteld. De richtlijn laat partijen de ruimte om andere betalingstermijnen af te spreken. Aan het principe van contractvrijheid wordt dus niet getornd.

### Incassoregister.nl

In plaats van een tijdrovende incassoprocedure, kan veel beter faillissement voor een wanbetaler worden aangevraagd. In negentig procent van de gevallen zal de debiteur dan eieren voor zijn geld kiezen en zijn schuld alsnog voldoen. Dat is althans de filosofie achter Incassoregister.nl, een initiatief van de Amsterdamse zakenman Hans van Heertum.

Om een faillissement aan te vragen moeten minimaal twee crediteuren een vordering indienen. Probleem is echter dat een schuldeiser vaak niet weet wie er nog meer bij een bepaalde persoon een schuld heeft uitstaan. Om dat te weten te komen moest tot nu een deurwaarder, incassobureau of advocaat worden ingeschakeld, een tijdrovende en kostbare procedure.

Incassoregister.nl moet de oplossing bieden. Op internet kan worden bekeken of er nog meer vorderingen op een bedrijf openstaan. Is dat het geval dan kan de crediteur een steunvordering indienen waarna er faillissement kan worden aangevraagd. Van Heertum: “Debiteuren zijn vaak bereid om te betalen als je met een faillissement dreigt. Tot nu toe leidde 67 procent van de via onze site ingestelde steunvorderingen direct tot betaling, in nog eens negentien procent werd een betalingsregeling afgesproken.”