

Vokawijzer 05

juli 2009

Juridische leidraad
Resultaatgerichte aanpak
van wanbetalers



vo
ka

Vlaams
netwerk van
ondernemingen

Juridische leidraad

Resultaatgerichte aanpak van wanbetalers

Deze Vokawijzer, die is opgesteld door Voka in samenwerking met Van Gompel - Renette advocaten uit Hasselt, heeft de bedoeling om een praktische handleiding aan te bieden om achterstallige betalingen te voorkomen en voor een efficiënt incassobeleid te zorgen.

Tevens wordt een overzicht geboden van een aantal juridische mogelijkheden om uw facturen te vorderen, met diverse tips met het oog op een succesvolle aanpak van wanbetalers.

Voorwoord

De crisis slaat hard toe. Ze brengt vele ondernemingen in betalingsproblemen. Steeds meer bedrijven betalen te laat hun facturen, en soms kunnen ze helemaal niet meer betalen. Een bedrijf dat zijn betalingen uitstelt, verschaft zichzelf wat zuurstof, maar brengt de leverancier in de problemen. Zo komt er een kettingreactie op gang, die de hele economie verder naar beneden sleurt. Dat mogen we niet laten gebeuren.

Voka peilde onlangs bij zijn leden naar de omvang van het probleem van wanbetaling, en is geschrokken van de omvang ervan. De enquête geeft aan dat ruim de helft van onze leden geconfronteerd wordt met oplopende betalingsachterstand. En België kent reeds relatief lange betalingstermijnen vergeleken met andere Europese landen. Een verdere escalatie van betalingsachterstand moet vermeden worden.

Voka heeft daartoe actie ondernomen. Met deze Vokawijzer bieden wij onze leden een praktische handleiding aan om wanbetaling kordaat en efficiënt aan te pakken. Samen met collega-werkgeversorganisaties hebben we ook bij de Minister van Ondernemen en Vereenvoudigen Vincent Quickenborne aangedrongen op bijkomende maatregelen, die u ook in deze Vokawijzer terugvindt.

Bovenal vragen wij onze leden om in deze moeilijke tijden het elkaar niet nog moeilijker te maken, en correct en stipt de facturen te betalen. Uiteraard geven we deze boodschap met evenveel kracht aan de overheid. Als iedereen zijn verantwoordelijkheid neemt, raken we sneller uit de crisis.

Luc De Bruyckere
Voorzitter

Inhoud

Voorwoord		5
Situering		7
Deel A	Vorkomen is beter dan genezen	
1.	De noodzaak van een adequaat juridisch instrumentarium	11
1.1	De afdwingbaarheid van contractvoorwaarden	11
1.2	Praktische uitwerking	13
1.3	Een aantal nuttige clauses t.o.v. wanbetalers	16
1.4	Elektronische facturen	21
2.	Andere mogelijkheden tot risicobeperking	22
2.1	Wettelijke voorrechten	22
2.2	Zakelijke en persoonlijke zekerheden	23
2.3	Bewarende maatregelen	24
2.4	Incasso	24
2.5	Gerechtsdeurwaarder	25
2.6	Factoring	25
2.7	Kredietverzekering	26
Deel B	Wat kan u doen als uw facturen toch onbetaald blijven?	
1.	Gerechtelijke inning van onbetaalde facturen	27
1.1	Ingebrekestelling	27
1.2	De gewone bodemprocedure	27
1.3	De 'korte' bodemprocedure voor niet-geprotesteerde facturen	28
1.4	'Uitvoerbaarheid bij voorraad' en 'kantonnement'	28
1.5	De kosten van het geding	29
1.6	Uitvoering van het vonnis	30
1.7	Het Europees betalingsbevel	30
2.	Alternatief voor de gerechtelijke inning	31
2.1	Onderhandelen	31
2.2	Arbitrage	31

Deel C Nieuwe bijkomende maatregelen

1.	De inhoud van de nieuwe maatregelen	33
1.1	De overheid geeft het goede voorbeeld: geen wanbetalingen meer	33
1.2	Invoering betalingsorder ondernemingen	33
1.3	Hogere schadevergoeding bij niet-naleving overeengekomen betaaltermijnen	34
1.4	Agendering op EU-niveau van problemen rond betaaltermijnen	34
1.5	Meldpunt voor problemen rond betaaltermijnen bij Economische Inspectie	35
1.6	Zesmaandelijkse opvolging door de overheid	35
1.7	Oproep ondernemersfederaties tot correct betaalgedrag	36
1.8.	Informatie en sensibilisering	36
Colofon		38
Voka-contactadressen		39

Situering

Ondernemingen worstelen steeds meer met betalingsachterstanden

Eén van de kwalijke gevolgen van de huidige crisis is dat veel bedrijven merken dat de betalingstermijnen van hun facturen vaker worden overschreden. Een teveel aan bedrijven die hun betalingen uitstellen, kan een ganse economie in een neerwaartse spiraal trekken. De Nationale Bank berekende dat het handelskrediet tussen business-to-business bedrijven in België honderd miljard euro bedraagt. Dat is volgens kredietverzekeringsmakelaar Crion vier tot vijf keer meer dan de bankkredieten op korte termijn.

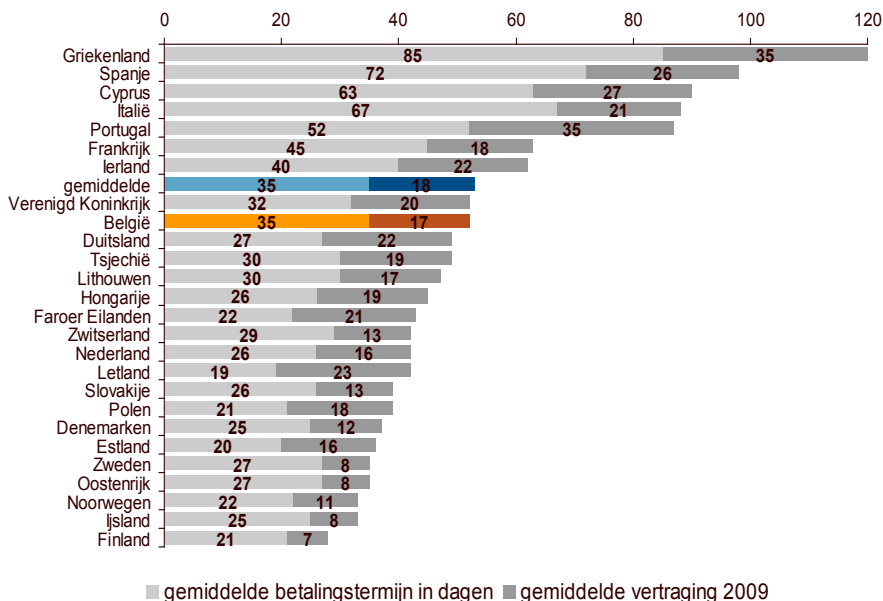
Om een scherper inzicht te krijgen op de omvang van dit probleem, werden 17.000 Voka-leden hierover bevraagd in een enquête. Deze werd opgesteld door Voka in samenwerking met Van Gompel – Renette Advocaten uit Hasselt. Uit de bevraging bleek dat er een toename is in betalingsachterstand bij bedrijven. Ruim 56 procent van de ondernemers merkte op dat facturen later worden betaald dan in dezelfde periode van vorig jaar. Ruim de helft van deze groep incasseerde tussen de 14 en 30 dagen later dan in het eerste kwartaal van 2008. Bij 35 procent van de ondernemers lag het aantal onbetaalde facturen hoger dan in dezelfde periode van vorig jaar.

Een enquête van het economisch onderzoeksbureau Graydon bevestigt deze trend van oplopende betalingsachterstanden. In het tweede kwartaal waren er 10,3 procent meer wanbetalers ten opzichte van het eerste kwartaal. Vergeleken met het tweede kwartaal vorig jaar bedroeg de stijging zelfs 36,5 procent. Slechts 63,5 procent van alle transacties gebeurt nog volgens de afgesproken voorwaarden. Hoewel de grote massa facturen nog steeds netjes volgens de afgesproken termijnen wordt betaald, is hiermee een kritische grens van meer dan 35 procent te laat betaalde facturen overschreden.

In de problematiek dienen twee aspecten te worden onderscheiden, zelfs al zijn ze nauw met elkaar verbonden: aan de ene kant de kwestie van de betalingstermijnen als onderdeel van het contract, en aan de andere kant de kwestie van de betalingsachterstand, met andere woorden wanneer de betalingstermijnen niet zijn nageleefd. België kent Europees vergeleken relatief lange betalingstermijnen, gemiddeld 35 dagen (zie grafiek 1). De gemiddelde betalingsachterstand ligt er iets lager dan het Europees gemiddelde. Maar deze betalingsachterstand is de voorbije maanden dus sterk toegenomen, en voegt zich bij reeds relatief lange betalingsstermijnen.

grafiek 1: gemiddelde betalingstermijnen en gemiddelde vertraging (2009)

(in dagen)



Bron: Intrum Justitia

Oplopende betalingsachterstanden brengen de ondernemingen die er het slachtoffer van zijn in liquiditeitsnood. Zij hebben het bovendien moeilijk om een betere naleving van betalingstermijnen af te dwingen, zo blijkt ook uit de bevraging van Voka en Van Gompel-Renette Advocaten.

De bevraging leert dat de bedrijven alle problemen met betalingsachterstanden zelf proberen op te lossen: 80 procent zegt niet meer dan vorig jaar een beroep te doen op externe inning van de facturen (incassobureau, advocaat, gerechtsdeurwaarder). Tevens blijkt dat tal van ondernemingen aarzelen om gerechtelijke procedures aan te spannen: 39 procent heeft al gerechtelijke stappen ondernomen dit jaar, 25 procent is dit nog van plan. 36 procent is dit niet van plan. De belangrijkste rem voor gerechtelijke stappen is de vrees voor verstoring van de commerciële relaties. Meer dan de helft van de ondervraagde ondernemers verkiest arbitrage boven gerechtelijke procedures, teneinde betaling van haar openstaande facturen te bekommen.

De bevraging geeft verder aan dat ondernemingen niet goed op de hoogte zijn van de betrokken wetgeving. De wet van 2002 op betalingsachterstand is bij amper 10 procent van de ondernemingen goed gekend. Meer dan de helft blijkt de wet helemaal niet te kennen. De peiling gaf aan dat wel bijna alle ondernemers zogenaamde ‘algemene voorwaarden’ hanteren die voorzien in de toepasselijkheid van het Belgisch recht en in de bevoegdheid van de rechtbanken van de zetel van de vennootschap.

Er is dus duidelijk nood aan betere kennis van de wetgeving en juridische mogelijkheden voor het sanctioneren van betalingsachterstand, of van mogelijkheden om het risico beter in te dekken. Naar aanleiding van deze enquête achtte Voka het nuttig om voor haar leden een **‘Leidraad voor een resultaatgerichte aanpak van wanbetalers’** op te stellen.

Bedoeling van deze bijdrage is een praktische handleiding aan te bieden om achterstallige betalingen te voorkomen enerzijds, en voor een efficiënt incasso-beleid anderzijds. Hierbij wordt aandacht besteed aan de te nemen pro-actieve stappen (deel A van deze Vokawijzer). Tevens wordt een overzicht gegeven van een aantal **juridische mogelijkheden** om uw facturen in te vorderen, met diverse tips voor een succesvolle aanpak van wanbetalers (deel B).

Tegelijk heeft Voka, samen met andere werkgeversorganisaties, overleg gepleegd met Minister voor Ondernemen en Vereenvoudigen Vincent Van Quickenborne om met een aantal bijkomende maatregelen het probleem van de olopemde betalingsachterstanden te tackelen (deel C).

Deel A

Voorkomen is beter dan genezen

1. De noodzaak van een adequaat juridisch instrumentarium

1.1. De afdwingbaarheid van contractvoorwaarden

Alvorens men de toepassing kan bekomen van zijn eigen contractvoorwaarden, zal men moeten aantonen dat de **wederpartij met deze contractuele voorwaarden is akkoord gegaan**.

Uiteraard zal er terzake geen enkele discussie kunnen zijn wanneer er tussen partijen een duidelijke overeenkomst werd afgesloten en elke partij hiervan een ondertekend exemplaar mocht ontvangen.

In het courante handelsverkeer worden afspraken meestal evenwel niet schriftelijk vastgelegd. In de praktijk zal er door partijen veelvuldig worden beroep gedaan op het gebruik van **algemene voorwaarden, de zogenaamde ‘kleine lettertjes’** of standaardbedingen. Het betreft typeclausules waarmee een partij zich juridisch poogt te beschermen tegen de risico's verbonden aan courante handelsverrichtingen. Het is opvallend hoe vaak de beslechting van courante juridische geschillen gebeurt aan de hand van deze algemene contractvoorwaarden! Het belang van adequate en afdwingbare algemene voorwaarden kan dan ook moeilijk worden overschat.

Algemene contractvoorwaarden worden echter meestal nooit formeel ondertekend door partijen, daar er geen individuele, schriftelijke overeenkomst wordt opgesteld. Een dergelijke **uitdrukkelijke schriftelijke aanvaarding is niet vereist**. De door de rechtspraak en rechtsleer gehanteerde regel is dat een standaardbeding een partij bindt indien de medecontractant voorafgaand aan de totstandkoming van de overeenkomst kennis heeft genomen of redelijkerwijze kennis had kunnen nemen van het standaardbeding en indien hij dit standaardbeding ook heeft aanvaard.

Om afdwingbaar te zijn is het evident dat de wederpartij **op eenvoudige wijze moet kunnen kennis nemen** van de algemene contractvoorwaarden. Daarom zal de afdwingbaarheid van aangeplakte voorwaarden - bijv. in een carwash of een vestiaire - niet snel worden aanvaard. De algemene contractvoorwaarden moeten vanzelfsprekend effectief leesbaar zijn en mogen in die zin niet in een minuscuul lettertype zijn aangebracht.

Verder moeten de algemene contractvoorwaarden in principe zijn opgesteld in een taal die de wederpartij machtig is. Kennisneming en aanvaarding impliceren uiteraard

het begrijpen van de inhoud ervan. Het is aan degene die zich op de toepassing van zijn eigen contractvoorwaarden beroept, om het bewijs te leveren dat de wederpartij de taal ervan begrijpt. Opnieuw kan een uitzondering worden gemaakt voor contractpartijen die reeds geruime tijd met elkaar handelsbetrekkingen onderhouden en waarbij de bestemming niet tegen de aangewende contractvoorwaarden heeft geprotesteerd.

Rekening houdend met de Belgische situatie, is het aangewezen te voorzien in een **Nederlandse en een Franstalige versie** van de voorwaarden, met inbegrip van de standaardverwijzingsclausule op de voorzijde van het contractueel document. Voor wie met buitenlandse partijen handel drijft, dienen de voorwaarden ook minstens vermeld te zijn in een in de internationale handel gebruikelijk gehanteerde taal, zoals het Engels en het Duits.

De aanvaarding van de contractvoorwaarden kan **impliciet of stilzwijgend** zijn tot stand gekomen.

Tussen professionelen wordt zulk een impliciete aanvaarding vaak afgeleid uit het feit dat door een professioneel niet of niet-tijdig werd gereageerd op een document waarop de contractuele voorwaarden op een duidelijke wijze werden aangebracht. Gelet op de snelheid van het handelsverkeer, wordt er immers van uitgegaan dat een handelaar/ondernemer snel en adequaat dient te reageren op ieder schriftelijk document dat hem wordt overgemaakt. Bij gebreke aan een dergelijke reactie wordt de handelaar geacht met de inhoud van het document te hebben ingestemd.

Rekening houdend met dit principe kan er enkel maar worden aanbevolen dat men zijn **algemene contractvoorwaarden aanbrengt op de rugzijde van elk contractueel document** dat gebruikt wordt - briefpapier, prijslijsten, offerte, orderbevestiging, facturen, bestelbon, aankoopbevestiging. Op de voorzijde van het document moet een clausule worden aangebracht - de zogenaamde standaardverwijzingsclausule (zie lager) - die voorziet dat de transactie waarvan sprake in het document uitsluitend onderworpen is aan de algemene contractvoorwaarden voorzien op de rugzijde ervan.

Indien achteraf zou blijken dat de wederpartij op de diverse documenten niet heeft gereageerd, zal normaliter worden aangenomen dat de wederpartij, tengevolge van haar stilzwijgen, de algemene contractvoorwaarden heeft aanvaard.

De aanvaarding van algemene contractvoorwaarden zal nog sneller worden geacht te zijn tussengekomen in geval van een duurzame, bestendige handelsrelatie waarbij er permanent aan de hand van de algemene contractvoorwaarden van één der partijen werd gecontracteerd.

Een belangrijke nuancering op de noodzaak van voorafgaande kennisneming en aanvaarding van algemene contractvoorwaarden om de afdwinging ervan te bekomen, is de **aanvaarde factuur**. Zodra vaststaat dat een medecontractant-handelaar de factuur niet (tijdig) geprotesteerd heeft, wordt hij niet alleen geacht de gefactureerde prestatie en de corresponderende prijs te hebben aanvaard, maar ook de op de factuur vermelde algemene contractvoorwaarden.

Toch zal er soms nog discussie mogelijk zijn, indien blijkt dat de algemene contractvoorwaarden pas voor het eerst op de factuur stonden vermeld en niet waren voorzien op de voorafgaandelijk tussen partijen uitgewisselde contractuele documenten, zoals bestelling, offerte of orderbevestiging. Deze discussie kan dan ook worden vermeden door de algemene contractvoorwaarden systematisch aan te brengen op alle aangewende contractuele documenten.

1.2. Praktische uitwerking

Er zijn diverse wijzen waarop de eigen contractuele voorwaarden kunnen worden afgedwongen:

> **Het opstellen van een kaderovereenkomst met de algemene contractvoorwaarden en de herneming ervan op facturen**

Indien men in een **sterke onderhandelingspositie** staat, dan zal men met de wederpartij een **kaderovereenkomst** kunnen afsluiten, waarin wordt voorzien dat alle toekomstige verrichtingen tussen partijen zullen worden beheerst door de in de kaderovereenkomst vervatte algemene contractvoorwaarden, tenzij een uitdrukkelijke schriftelijke afwijking tussen partijen.

In principe kan er op deze wijze geen enkele discussie meer zijn dat de in de kaderovereenkomst voorziene contractvoorwaarden effectief gelden tussen partijen. Dit zal nog versterkt worden indien de overeengekomen voorwaarden nadien nogmaals op de facturen worden hernomen. Indien de in de kaderovereenkomst overeengekomen voorwaarden daarentegen afwijken van de latere factuurvoorwaarden, zullen deze laatste niet kunnen toegepast worden. Immers, tussen de partijen was er een vroegere, afwijkende overeenkomst.

- > **Schriftelijke verzending van de algemene contractvoorwaarden bij de aanvang en/of in de loop van de contractuele relatie tussen partijen en herneming ervan op facturen**

Verder kan men de afdwinging van zijn algemene contractvoorwaarden trachten te bekomen door de wederpartij **bij de aanvang en/of in de loop van de contractuele relatie schriftelijk ervan in kennis te stellen**. In de begeleidende brief kan er uitdrukkelijk worden vermeld dat alle toekomstige transacties exclusief zullen worden beheerst door de bijgevoegde voorwaarden tussen partijen, tenzij deze er later uitdrukkelijk en schriftelijk van zouden afwijken.

Ook een wijziging van de initiële contractvoorwaarden kan op deze wijze worden meegedeeld.

Wanneer de wederpartij-professioneel op deze brief niet reageert en de voorwaarden nadien integraal worden hernomen op de factuur die er naar aanleiding van een individuele commerciële verrichting zal worden uitgegeven, kan er met redelijke zekerheid van worden uitgegaan dat de wederpartij geacht zal worden de hem aldus overgemaakte algemene contractvoorwaarden te hebben aanvaard (zie hoger).

Een variante bestaat er in dat men in de begeleidende brief vraagt om de bijgevoegde **algemene contractvoorwaarden 'voor akkoord' ondertekend terug te bezorgen**. Indien de wederpartij hierop ingaat heeft men uiteraard het ultieme bewijs dat ze met de haar overgemaakte contractvoorwaarden is akkoord gegaan. Indien de wederpartij echter niet ingaat op het verzoek, staat men daarentegen zwak. Men heeft immers om een uitdrukkelijk positieve daad verzocht - het ondertekend terugsturen van de voorwaarden -, waarop niet werd ingegaan. Dit wijst uiteraard eerder op een niet-aanvaarding.

- > **Het verzenden van een offerte met inbegrip van algemene contractvoorwaarden, desgevallend gevolgd door een orderbevestiging, en de herneming ervan op facturen**

Indien een partij zijn producten/diensten wenst aan te bieden aan een wederpartij, kan dit **door middel van een offerte** waarop naast de specifieke voorwaarden - te leveren goederen, te verrichten aanneming, prijs, betalingstermijn - ook de algemene contractvoorwaarden staan vermeld met uitdrukkelijke uitsluiting van eventuele andere voorwaarden. Desgevallend kan men nadien nog een orderbevestiging nasturen, waarop dezelfde voorwaarden opnieuw worden hernomen.

Wanneer de voorwaarden daarna nogmaals op de factuur staan vermeld, zal er nagenoeg geen discussie meer mogelijk zijn over de effectieve afdwingbaarheid van de aldus overgemaakte contractvoorwaarden.

> **Het beantwoorden van een bestelling van de wederpartij door een orderbevestiging met algemene contractvoorwaarden en de herneming ervan op facturen**

Indien een partij een bestelling ontvangt van zijn wederpartij, kan hij deze bekrachtigen door middel van **een orderbevestiging** waarop uitdrukkelijk staat vermeld dat de transactie uitsluitend zal worden beheerst door de eigen algemene contractvoorwaarden met uitsluiting van de voorwaarden van de wederpartij.

Een herneming van deze voorwaarden op de daarna uitgegeven factuur, zal de afdwingbaarheid van de voorwaarden enkel vergroten.

> **Het versturen van een bestelling met algemene contractvoorwaarden en de herneming ervan op een aankoopbevestiging**

Indien een partij wil overgaan tot een aankoop, kan hij zijn eigen aankoopvoorwaarden pogen af te dwingen door deze op te nemen op de bestelbon, waarop uitdrukkelijk wordt vermeld dat de aankoop exclusief zal worden beheerst door de opgenomen algemene aankoopvoorwaarden, met uitdrukkelijke uitsluiting van de eigen voorwaarden van de wederpartij. Een door de wederpartij in aansluiting hierop overgemaakte orderbevestiging, kan worden beantwoord door een aankoopbevestiging die opnieuw dezelfde aankoopvoorwaarden bevat.

Wanneer de wederpartij nadien factureert, zal hij zich normaliter niet op de toepassing van zijn eigen factuurvoorwaarden kunnen beroepen.

> **Schriftelijk reageren op specifieke clausules van de wederpartij**

Indien men ten overstaan van zijn wederpartij in een **zwakke onderhandelingspositie** staat, is de kans aanzienlijk dat deze wederpartij de afdwingbaarheid van haar eigen contractvoorwaarden zal kunnen afdwingen.

In zulke situatie zou men toch kunnen trachten de **toepassing van bepaalde clausules uit te sluiten die men echt onaanvaardbaar vindt**. Dit kan gebeuren aan de hand van een brief waarin men bevestigt dat men de contractvoorwaarden van de wederpartij aanvaardt, doch met uitsluiting van de specifiek te wraken clause(s). Indien de wederpartij hierop niet reageert, zal hij geacht worden met deze uitsluiting akkoord te zijn gegaan.

1.3. Een aantal nuttige clausules t.o.v. wanbetalers

Standaardverwijzingsclausule

Om de kennisneming en aanvaarding van de algemene contractvoorwaarden door de wederpartij te kunnen leveren, kan op de **voorzijde van contractuele documenten** een zogenaamde '**standaardverwijzingsclausule**' worden voorzien.

In deze clausule wordt de wederpartij gewezen op de exclusieve toepassing van de voorwaarden die op de rugzijde van het document vermeld staan.

In geval van transacties met buitenlandse wederpartijen is het aangewezen in de clausule meteen te voorzien in het gekozen toepasselijk recht en de bevoegde instanties voor geschillenbeslechting (zie lager). Om de zichtbaarheid van de clausule te vergroten, kan de clausule in het vet worden afgedrukt.

“Onderhavige factuur is uitdrukkelijk onderworpen aan de voorwaarden vermeld op de achterzijde ervan. De aanvaarding van onderhavige factuur door de Cliënt geldt eveneens en automatisch als aanvaarding van genoemde voorwaarden, met inbegrip van het bevoegdheidsbeding t.v.v. de rechtbanken van PLAATS (België)”

Primauteitsclausule

In deze clausule wordt uitdrukkelijk bevestigd dat de **eigen algemene contractvoorwaarden steeds zullen voorrang hebben op deze van de wederpartij.**

“NAAM is enkel gebonden door haar eigen orderbevestiging en onderhavige voorwaarden, met uitdrukkelijke uitsluiting van de eigen contractuele voorwaarden van de Cliënt.”

Betaling

Het is van belang te voorzien in een betalingstermijn (bijv. 30 dagen na factuurdatum) evenals de zetel van zijn eigen onderneming vast te leggen als plaats van betaling.

“Alle facturen zijn betaalbaar 30 dagen na factuurdatum. Betaling dient te geschieden op de vennootschapszetel van NAAM te PLAATS.”

Wanbetaling – De wet van 2 augustus 2002

In geval van wanbetaling is het toegelaten te voorzien in een **conventionele intrest** die hoger ligt dan de wettelijke intrest, die momenteel 5,5 procent bedraagt.

Ook een **conventioneel schadebeding** wordt aanvaard. Hiermee wordt aan de wederpartij een forfaitaire verhoging aangerekend ter globale compensatie van de extra-kosten die de laattijdige betaling tot gevolg heeft (aanspreken duurdere kredieten, incassokosten).

In geval de gevorderde intresten en/of het schadebeding te hoog zouden zijn, heeft **de rechter de bevoegdheid deze bedingen te matigen en te herleiden**. Als stelregel mag worden aangenomen dat een clause die voorziet in een conventionele intrest van 10 procent op jaarbasis gecombineerd met een forfaitair schadebeding van 10 procent normaliter zal worden aanvaard.

“Elke op de vervaldag onbetaalde factuur wordt vanaf deze vervaldag automatisch, van rechtswege en zonder ingebrekestelling verhoogd met een conventionele intrest van 10% op jaarbasis op het verschuldigde bedrag. Elke laattijdige betaling zal bovendien van rechtswege en zonder ingebrekestelling, ten titel van conventionele schade-vergoeding, aanleiding geven tot betaling van een forfaitaire vergoeding ten belope van 10% van het uitstaande factuurbedrag.”

De **Wet van 2 augustus 2002** betreffende de bestrijding van betalingsachterstand bij handelstransacties voerde in het Belgische recht een wettelijke regeling voor wanbetaling van handelstransacties in.

De wet is van toepassing op alle betalingen tot vergoeding van handelstransacties. Het betreft transacties tussen ondernemingen onderling of tussen een onderneming en een aanbestedende overheid, die leiden tot het leveren van goederen of het verrichten van diensten tegen een vergoeding. De betalingsverplichting die voortvloeit uit een koop, huur, aanneming, leasing, etc vallen dus onder de wet. De wet is daarentegen niet van toepassing op de schuldvordering van een onderneming op een particulier of van een particulier op een onderneming.

Behoudens wanneer partijen anders zijn overeengekomen in een ondertekend contract of in aanvaarde algemene voorwaarden, geldt thans volgende wettelijke regeling:

1) Betalingstermijn van 30 dagen

Het verzoek van de schuldeiser tot betaling van vergoeding voor de uitgevoerde handelstransactie - doorgaans de verzending van de factuur - dient **voldaan te zijn 30 dagen na ontvangst van de factuur**. Indien de datum van ontvangst van de factuur niet gekend is of indien de factuur voorafgaandelijk wordt overgemaakt, dient de betaling 30 dagen na ontvangst van de goederen of diensten te gebeuren.

2) Intrest

Indien de schuldenaar niet binnen de contractueel afgesproken betalingstermijn of binnen de wettelijke betalingstermijn van 30 dagen betaalt, is hij **vanaf de volgende dag van rechtswege en zonder ingebrekestelling intrest verschuldigd**. De intrestvoet is variabel en wordt berekend op basis van de referentie-intrestvoet van de Europese Centrale Bank vermeerderd met zeven procentpunten, **thans bedraagt deze 9,5 procent** (De wettelijke intrest bedraagt thans slechts 5,5 procent).

3) De redelijke invorderingskosten dienen door de schuldenaar te worden betaald

De gerechtelijke en buitengerechtelijke kosten die de schuldeiser moet maken om zijn vordering te innen, dienen door de schuldenaar te worden betaald. Deze invorderingskosten moeten wel relevant en transparant zijn evenals in verhouding staan tot de omvang van de schuld.

Clausule aangepast aan de wet:

“Elke onbetaalde factuur wordt vanaf haar vervalddag, van rechtswege en zonder ingebrekestelling verhoogd met de intrest tegen de referentie-intrestvoet vermeerderd met 7 procentpunten en afgerond tot het hogere halve procentpunt (art. 5 W. 02/08/2002). Elke onbetaalde factuur zal bovendien van rechtswege en zonder ingebrekestelling worden verhoogd met een forfaitaire vergoeding ten belope van 10% van het uitstaande factuurbedrag, behoudens indien de werkelijke invorderingskosten - met inbegrip van de kosten voor juridische bijstand - hoger zouden zijn (art. 6 W. 02/08/2002).”

Exceptie van niet-uitvoering - Uitdrukkelijk ontbindend beding

Bij wanprestatie van de wederpartij voorzien algemene contractvoorwaarden er vaak in dat **de eigen prestaties in dat geval worden opgeschort** (exceptie van niet-uitvoering) en dat de wanprestatie eveneens kan leiden tot **automatische ontbinding of beëindiging** van de overeenkomst, onverminderd zijn recht op volledige schadevergoeding ten gevolge van de opgetreden wanprestatie.

“Onverminderd haar recht op schadevergoeding is NAAM in geval van niet-betaling op één enkele vervalddag of niet-naleving van elke andere contractuele verplichting door de Cliënt gerechtigd, naar haar goeddunken, ofwel de uitvoering van de overeenkomst op te schorten, ofwel de overeenkomst van rechtswege te ontbinden door de loutere verzending van een per post aangetekende brief. In geval van ontbinding, verbindt de Cliënt zich ertoe de door NAAM afgeleverde goederen welke door de Cliënt nog niet werden betaald binnen de 24 uur voor retour te zenden aan NAAM. In geval van niet-teruggave binnen deze termijn zal NAAM, op welke plaats het ook weze, de goederen mogen terugnemen zonder enige gerechtelijke formaliteit of tussenkomst.”

Eigendomsvoorbehoud

Een clause van eigendomsvoorbehoud voorziet dat de geleverde **goederen slechts eigendom worden van de wederpartij na volledige en integrale betaling ervan**.

Tussen partijen is een dergelijke clause perfect tegenstelbaar en afdwingbaar. In geval van samenloop - de situatie van gelijktijdig uitvoering van diverse schuldvoordelingen ondermeer faillissement of in geval van aanvraag van gerechtelijk akkoord - zal een dergelijke clause slechts kunnen worden tegengeworpen aan derden - de curator, bevoorrechte en andere schuldeisers - indien het eigendomsvoorbehoud schriftelijk werd overeengekomen uiterlijk op het ogenblik van de levering van de goederen. De goederen moeten zich bovendien nog in natura bij de koper bevinden en mogen niet geïncorporeerd zijn in een onroerend goed of vermengd zijn met een ander roerend goed.

“Zolang de geleverde goederen niet betaald zijn blijven zij de uitsluitende eigendom van NAAM.”

Clausule inzake toepasselijk recht en rechtelijke bevoegdheid

Deze clausule heeft een groot praktisch belang, zeker wanneer men contracteert **met een buitenlandse wederpartij**. Het gaat om deze clausule waarbij partijen bepalen welke rechtsinstantie zal kennis nemen van een eventueel geschil en welk rechtsstelsel hierop zal worden toepasselijk verklaard. Het belang van deze clausule kan moeilijk worden overschat. **Toch iedereen speelt liever een thuismatch volgens zijn eigen specifieke spelregels.**

In België wordt deze problematiek in hoofdorde beheerst door een Europees Verdrag en een Europese verordening.

Aan de ene kant is er Verordening nr. 44/2001 van de Raad van 22 december 2000 betreffende de rechterlijke bevoegdheid, de erkenning en de tenuitvoerlegging van beslissingen in burgerlijke en handelszaken (EEX-Vo) waarmee de Europese Wetgever twee doelen voor ogen had.

Eenzijds werd voorzien in een uniform systeem inzake de rechterlijke bevoegdheid binnen de Europese Unie. Anderzijds werd in dit Verdrag een vereenvoudigde procedure ingevoerd om een vonnis gewezen in de ene lidstaat snel en efficiënt te laten erkennen en uit te voeren in een andere lidstaat, met andere woorden een soort vrij verkeer van vonnissen.

Art. 23 van genoemde Verordening laat **partijen toe zelf te bepalen welke rechter zij bevoegd achten om hun toekomstige geschillen op te lossen**. Er dient aan bepaalde vormvoorwaarden te worden voldaan. De belangrijkste hiervan is dat er geen twijfel dient te bestaan dat beide partijen zich uitdrukkelijk akkoord hebben verklaard met deze clausule. Zo zal een bevoegdheidsclausule die voor de eerste keer voorkomt op de rugzijde van een factuur als onvoldoende worden geacht. Hieruit blijkt immers niet afdoende dat deze clausule reeds was overeengekomen op het ogenblik van het afsluiten van het contract.

Aan de andere kant is er het Verdrag van Rome van 1980 inzake het recht toepasselijk op overeenkomsten. Dit verdrag laat partijen toe te bepalen welk recht zij op hun contractuele relatie toepasselijk achten. Indien partijen dienaangaande een **uitdrukkelijk keuze** hebben gemaakt zal de bevoegde rechter, conform dit verdrag, genoemd rechtstelsel dienen toe te passen. Bij gebreke hieraan geeft het Verdrag een aantal parameters die partijen en rechter moeten toelaten het toepasselijk recht te bepalen, indien hierover tussen partijen mits niets uitdrukkelijk werd voorzien.

Indien partijen voorzien hadden in een arbitrageprocedure als geschillenregeling, wordt deze problematiek in België beheerst door het Gerechtelijk Wetboek en, voor internationale arbitrage, door het Verdrag van New York van 1958 inzake de erkenning en tenuitvoerlegging van buitenlandse scheidsrechtelijke uitspraken.

“Onderhavige transactie wordt beheerst door Belgisch recht. In geval van betwisting zullen de rechtbanken van PLAATS (België) exclusief bevoegd zijn, met dien verstande dat NAAM gerechtigd is een betwisting aanhangig te maken voor de rechtbank van de zetel/woonplaats van de Cliënt.”

1.4. Elektronische facturen

De verwerking van facturen kost tijd en dus geld: in totaal gemiddeld 1,65 en 6,50 euro voor respectievelijk een uitgaande en inkomende factuur. Vooral het eindeloos overtypen van gegevens is erg inefficiënt. **Via elektronische facturatie kunnen de verwerkingskosten van facturen gedrukt worden.** Om echt voordeel te halen dient u echter het hele facturatieproces te automatiseren.

Sinds 1 januari 2004 is elektronische facturatie in ons land wettelijk toegelaten. De belangrijkste voorwaarden voor elektronische facturatie zijn de volgende:

- De klant moet zijn toestemming geven om elektronische facturen te ontvangen;
- De authenticiteit van de herkomst, de integriteit en de leesbaarheid van de inhoud moet de bewaartermijn van 7 jaar gegarandeerd worden;
- De gebruikte technologieën of procesmatige middelen moeten de authenticiteit van de herkomst en de integriteit van de inhoud van de facturen waarborgen.

Elektronische opslag facturen:

- Gedurende één maand papieren facturen bewaren;
- De gebruikte scanningtechniek moet de onveranderlijkheid en de duurzaamheid van het gedigitaliseerde document garanderen;
- Bij het scannen krijgt de factuur een uniek identificatienummer dat automatisch wordt toegekend door de software.

De omzendbrief BTW-administratie schept een rechtszeker kader voor elektronische archivering. De betrokken circulaire, met referte AOIF nr. 16/2008, kan worden geconsulteerd op de internetsite www.fisconet.fgov.be. Op het einde van deze circulaire bevindt zich een handige overzichtstabel met de verschillende bewaringsmethoden.

2. Andere mogelijkheden tot risicobeperking

Naast de algemeen verbintenisrechtelijke beschermingsmechanismen kan een leverancier/dienstenverstreker zich nog bijkomend pogen in te dekken tegen de mogelijke insolventie van zijn debiteur.

In de eerste plaats kan de wet zelf reeds bescherming bieden ondermeer via het systeem van de voorrechten. Daarnaast kan men bij de cliënt/debiteur bepaalde **zekerheden** - dan wel van zakelijke of persoonlijke aard - trachten te bekomen voor de door de wederpartij te verstrekken prestaties. In geval van blijvende twijfel omtrent de solvabiliteitspositie van de debiteur kunnen de nodige **bewarende maatregelen** worden getroffen.

Eventueel kan ook aan derden worden gedacht om het **risico bijkomend te beperken**. Dit kan door inschakeling van een **incassobureau** om de vorderingen te innen, of de uitbesteding van het hele debiteurenbeheer (**factoring**), of nog door zich te verzekeren tegen onvermogen tot betaling (**kredietverzekering**).

2.1 Wettelijke voorrechten

Het Belgische recht voorziet in een aantal wettelijke voorrechten. Het gaat om een recht dat door de wet wordt verleend **aan een schuldeiser** waardoor die schuldeiser in geval van samenloop met andere schuldeisers bij voorrang wordt uitbetaald uit de opbrengst van het vermogen (of een gedeelte hiervan) van de debiteur.

Het voorrecht van de niet-betaalde verkoper

De Belgische Wet voorziet echter in een **wettelijk voorrecht voor de niet-betaalde verkoper**. Dit voorrecht geldt voor iedere verkoop van roerende zaken waarvan de goederen ongewijzigd in het bezit van de koper zijn gebleven.

Een belangrijk onderscheid dient te worden gemaakt tussen gewone verbruiksgoederen en goederen met een karakter van bedrijfsuitrusting.

Voor **gewone goederen** vervalt het voorrecht immers in geval van faillissement van de koper. Desbetreffend heeft het voorrecht dan ook slechts een erg beperkt belang. Ten bate van de **verkoper van bedrijfsuitrusting** werd een versterkt voorrecht in het leven geroepen. Dit voorrecht blijft ook gelden na faillissement. In de wet worden uitrustingsgoederen omschreven als “machines, toestellen in nijverheids-, handels- en ambachtondernemingen”.

Het voorrecht van de niet-betaalde verkoper waarborgt de betaling van de prijs van de geleverde goederen met inbegrip van de extra's (B.T.W., bijkomende kosten, rente).

Het voorrecht is echter onderworpen aan voorwaarden die in de praktijk voor vele verkopers **erg omslachtig** zijn: een afschrift van de akte of de factuur waarop de koop betrekking heeft moet binnen de 15 dagen na de levering worden neergelegd op de griffie van de rechtbank van koophandel van het arrondissement waar de debiteur zijn woonplaats heeft. De termijn van 15 dagen is een vervaltermijn en begint te lopen vanaf de dag van de levering.

Indien aan deze voorwaarden is voldaan, behoudt de verkoper het **voorrecht gedurende een termijn van 5 jaar te rekenen vanaf de levering**.

Het voorrecht van de niet-betaalde onderaannemer

Indien een onderaannemer geen betaling kan verkrijgen van zijn medecontractant-aannemer, heeft deze onderaannemer, een bevoorrechte positie voor de terugbetaling van zijn schuldvordering. Hij beschikt over een **rechtstreekse vordering op de bouwheer** voor de bedragen die de bouwheer van zijn kant verschuldigd is aan de hoofdaannemer.

Dit voorrecht blijft 5 jaar gelden vanaf de datum van de factuur waaruit de schuldvordering is ontstaan.

2.2 Zakelijke en persoonlijke zekerheden

Een bijzondere bescherming kan worden geboden wanneer de leverancier/dienstenverstreker door de debiteur een zekerheid wordt geboden op één van zijn lichamelijke vermogensbestanddelen. Tot deze categorieën behoren de **hypothek en het pand**.

Voor een geldig pandcontract vereist het Belgische recht dat de debiteur/pandgever daadwerkelijk overgaat tot de overdracht van de zaak waarop het pand wordt gelegd aan de schuldeiser of aan derden.

Het Belgische recht kent eveneens persoonlijke zekerheidsrechten, waarbij een bijkomende garantie wordt verbonden aan de persoon die zich desbetreffend verbindt. Voorbeelden hiervan zijn de abstracte bankgarantie, de minder sterke voorwaardelijke garantie en de borgstelling, al dan niet hoofdelijk en solidair.

2.3 Bewarende maatregelen

Het Belgische recht voorziet in een **systeem van bewarende beslagen** die kunnen genomen worden in geval de debiteur tekenen vertoont van insolventie.

Om over te gaan tot het leggen van bewarend beslag moeten - naar Belgisch recht - **twee voorwaarden** vervuld zijn:

Eenzijds dient de schuldeiser - aanvrager van het beslag beschikken over een **'zekere, vaststaande en opeisbare schuldvordering'**. Typevoorbeelden hiervan zijn niet-geprotesteerde facturen, besluiten van een deskundig verslag, geprotesteerde wissels, het niet-gemotiveerd antwoorden op eenduidige betalingsaanmaningen.

Anderzijds dient er **'spoedeisendheid'** te zijn. De beslaglegger moet aantonen dat hij gerechtvaardigde redenen heeft om aan te nemen dat de uiteindelijke terugbetaling van zijn vordering, in afwachting van de afwikkeling van de bodemprocedure, in het gedrang komt.

Dit kan ondermeer worden bewezen door middel van de balansanalyse van de debiteur, dan wel het bewijs van bepaalde acties die door de debiteur worden ondernomen om de aanspreekbaarheid van zijn onderpand te bemoeilijken.

In geval van samenloop doet een toegekend bewarend beslag geen voorrecht ontstaan in hoofde van de schuldeiser-beslaglegger.

2.4. Incasso

Schuldeisers kunnen voor de invordering van hun schuldvorderingen ook een beroep doen op een Incassobureau. **Een incassobureau is een kantoor of bedrijf dat voor anderen vorderingen (schulden) int.** Het bureau brengt daarvoor kosten in rekening bij degene die zijn rekening niet heeft betaald.

Het incassobureau stelt een termijn waarbinnen de klant de schuld moet betalen. Is die datum eenmaal overschreden, dan rekent men wettelijke rente over de achterstallige betalingstermijn(en). Reageert men ook hier niet op, dan zal het incassobureau een advocaat inschakelen die naar de rechter zal stappen. Deze volgt dan de gerechtelijke procedure zoals hierboven beschreven staat.

Een van de **voordelen** van te werken met een incassobureau, is dat uw commerciële relatie met uw klant minder onder druk zal komen te staan omdat u een externe specialist heeft ingeschakeld, en niet persoonlijk achter uw betalingen

aangaat. De snel evoluerende wetten en rechtspraak veronderstellen bovendien een doorgedreven juridische kennis en specialisatie.

Het innen van vorderingen wordt steeds complexer en omslachtiger. Door een beroep te doen op een incassobureau kan een onderneming zich toeleveren op haar core-business.

2.5. Gerechtsdeurwaarder

Ook gerechtsdeurwaarders kunnen een belangrijke rol spelen bij de invorderingsfase. Ook zij beschikken vaak over een geïntegreerd vorderingsproces, zowel in de minnelijke als in de gerechtelijke fase. Als ministerieel ambtenaar kunnen zij bovendien de zaak aanhangig maken bij de rechtbank en, in voorkomend geval, toezien op de uitvoering van het vonnis.

Met hun ervaring op het veld kunnen zij ook vaak inschatten welke dossiers kans op slagen hebben bij gedwongen uitvoeringen, wat vanzelfsprekend belangwekkend is bij de inschatting van de kosten.

2.6. Factoring

Factoring is een overeenkomst, waarbij de **klanten van uw bedrijf rechtstreeks dienen te betalen aan de factoringmaatschappij** die de betaling van de facturen zelf verder opvolgt. Het factorbedrijf ontvangt voor de afhandeling van debiteuren een percentage van de omzet.

Afhankelijk van het afgesloten contract zal de factormaatschappij voorfinancieren. Bij facturatie wordt een voorschot betaald ter waarde van de gehele of gedeeltelijke waarde van de overgedragen waarde. Zo beschikt uw onderneming steeds over de nodige financiële draagkracht om haar activiteit verder te ontwikkelen en haar leveranciers sneller te betalen. De factor geeft per debiteur limieten af waarbinnen de aangesloten onderneming kan leveren. De normen zijn doorgaans ruimer dan bij bancaire financieringen. Zo kunnen ook zonder problemen buitenlandse debiteuren in de dekking worden meegenomen en geldt als bevoorschotting gemiddeld 80 procent tot 90 procent van de uitstaande debiteuren.

Naast financiering van debiteuren wordt dus ook het beheer van de debiteurenportefeuille aan de factormaatschappij overgedragen. Daardoor is **factoring van debiteuren zeer geschikt voor groeiende bedrijven**, omdat de omvang van de financiering meegroeit met de omvang van de debiteurenportefeuille.

Factoring kan net als financial lease en vastgoedfinancieringen geplaatst worden onder de noemer objectfinancieringen.

2.7. Kredietverzekering

Kredietverzekering heeft tot doel een verzekerde te vergoeden voor de vaststaande financiële verliezen opgelopen als gevolg van de definitieve (faillissement, gerechtelijk akkoord, ...) of vermoede insolventie (onvermogen tot betaling) van zijn debiteur.

De volgende diensten kunnen worden bekomen bij een kredietverzekeraar:

Analyse van de kredietwaardigheid van de klanten

- Preventie: Voor het afsluiten van een deal met een nieuwe klant wordt een onderzoek verricht op basis van onder andere officiële gegevens;
- Bewaking: Op een discrete wijze worden alle klanten tijdens de looptijd van de polis verder bewaakt.

Opvolging van dubieuze debiteuren

- Innen van de schuldvordering: na het verlopen van de contractueel bepaalde periode kan de verzekerde beroep doen op de kredietverzekeraar om zijn onbetaalde schuldvordering te laten incasseren;
- Alle mogelijke juridische middelen worden uitgeput om de debiteur te doen betalen.

Dekking van de verliezen

- Bewezen insolventie: er wordt vergoed binnen de contractueel overeengekomen wachttermijn;
- Vermoedelijke insolventie: betaling na het verstrijken van de contractueel overeengekomen wachttermijn zonder dat er sprake is van een officieel onvermogen;
- In beide gevallen zal de verzekeraar trachten om deze verliezen achteraf te recupereren, voor de verzekerde heeft het geen gevolgen wat de uitkomst hiervan is.

In onderstaande schematische voorstelling wordt het verschil tussen incasso, factoring en kredietverzekering summier geschetst.

Incassobureau	Factorbedrijf	Kredietverzekeraar
	voorfinanciering	kredietwaardigheid klant checken
vorderingen innen	vorderingen innen	vorderingen innen
		dekking verliezen

bron: Voka

Deel B

Wat kan u doen als uw facturen toch onbetaald blijven?

1. De gerechtelijke inning van onbetaalde facturen

1.1. De ingebrekestelling

Indien de debiteur zijn betalingsverplichtingen niet nakomt, ook niet na uitdrukkelijke verzoeken en/of aanmaningen daartoe vanwege de schuldeiser of een incassobureau, zal tot invordering van de schuldvordering moeten worden overgegaan.

Een **eerste stap** bestaat erin om de **debiteur in gebreke** te stellen.

Een ingebrekestelling is een ondubbelzinnige schriftelijke mededeling van de schuldeiser waarbij de debiteur wordt aangemaand om de overeengekomen prestatie – bijvoorbeeld betaling van een factuur - te verrichten, waarbij een laatste termijn wordt gegeven om alsnog die prestatie te verrichten. Als de debiteur dan niet binnen die termijn heeft gepresteerd, dan is hij in verzuim.

Het is om meerdere redenen aangewezen om de debiteur in gebreke te stellen, vooraan naar de rechtbank te stappen:

- In principe beginnen slechts vanaf de datum van de ingebrekestelling wettelijke interesten te lopen op het verschuldigde bedrag. De wettelijke interest bedraagt momenteel 5,5 %. Dit kan evenwel worden opgevangen door in de algemene voorwaarden een clause op te nemen dat op het verschuldigde bedrag interesten automatisch zonder ingebrekestelling, verschuldigd zijn vanaf de vervaldatum van de factuur. Sinds de inwerkingstreding, de Wet van 2 augustus 2002, lopen de interesten op vervallen facturen t.o.v. een handelaar in principe wel meteen vanaf de vervaldatum van de factuur, tenzij partijen iets anders zijn overeengekomen. (zie hoger)
- Indien geen ingebrekestelling wordt gestuurd en de debiteur het openstaande bedrag van de factuur zou betalen tussen het ogenblik van dagvaarding en de datum van de inleidingszitting bij de rechtbank zal de eiser zelf moeten instaan voor de dagvaardingskosten.

1.2. De gewone bodemprocedure

Indien de debiteur na de ingebrekestelling niet overgaat tot betaling, zal men via de gerechtelijke instanties tot invordering moeten overgaan.

Een invordering zal worden aanhangig gemaakt door middel van een dagvaarding. De correcte en volledige formulering van deze dagvaarding is van essentieel belang.

In hun beoordeling steunen de rechtbanken zich nagenoeg steeds en exclusief op de schriftelijke overtuigingsstukken die door de respectievelijke partijen ter zitting worden neergelegd. Het is derhalve aan te raden om een dossier samen te stellen bestaande uit de contractuele documenten, de facturen en de betalingsaanmaningen.

1.3. De ‘korte’ bodemprocedure voor niet geprotesteerde facturen (artikel 735 Ger.W.)

Artikel 735 van het Gerechtelijk Wetboek bepaalt dat indien een zaak slechts ‘korte debatten’ vereist, deze zaak onmiddellijk kan worden gepleit op de inleidingszitting of op een nabije datum.

Art. 735 bepaalt uitdrukkelijk dat de **invordering van niet-betwiste schuldvorderingen** moeten worden beschouwd als een vordering die slechts ‘korte debatten’ vereist. Op basis van deze rechtsregel heeft de invordering van niet-geprotesteerde facturen slechts een beperkt tijdsverloop.

1.4. ‘Uitvoerbaarheid bij voorraad’ en ‘kantonnement’

In geval van een veroordeling in eerste aanleg, beschikt de debiteur nog over een beroepsmogelijkheid. Het instellen van beroep heeft normaal gezien immers een schorsende werking ten overstaan van de uitvoerbaarheid van het eerste vonnis: indien de debiteur hoger beroep aantekent, dient de schuldeiser het vonnis in beroep af te wachten alvorens enige uitvoeringsmaatregel ten aanzien van de debiteur te kunnen nemen. Voor een **malafide debiteur biedt de beroepsmogelijkheid dan ook een uitstekend middel om zich voor lange termijn te blijven onttrekken aan zijn principieel onbetwistbare betalingsverplichting.**

Het is dan ook van het grootste belang om te pogen de eerste rechter ervan te overtuigen dat het door hem uit te spreken vonnis ‘**uitvoerbaar bij voorraad**’ wordt verklaard. Dit houdt in dat, zelfs indien de debiteur hoger beroep zou aantekenen, de schuldeiser tot de gedwongen uitvoering van het eerste vonnis kan overgaan.

Indien de rechtbank door middel van een vonnis, dat uitvoerbaar bij voorraad is, een debiteur veroordeelt tot betaling, dan kan deze debiteur in nagenoeg alle gevallen nog het **recht van kantonnement** inroepen. Dit houdt in dat hij, op voorwaarde dat hij beroep aantekent tegen het uitvoerbaar vonnis, het bedrag waartoe hij werd

veroordeeld kan betalen op een speciale wachtrekening bij de Deposito- en Consignatiekas, in plaats van rechtstreeks aan de schuldeiser.

De schuldeiser heeft bij kantonement in elk geval de zekerheid dat indien het eerste vonnis bevestigd wordt in hoger beroep, hij onmiddellijk de fondsen kan vrijmaken en derhalve eveneens over het nodige onderpand beschikt.

1.5 De kosten van het geding

Sinds de wet van 21 april 2007 betreffende de verhaalbaarheid van de erelonen en de kosten verbonden aan de bijstand van een advocaat in werking. Het is nu mogelijk om **minstens een deel van de erelonen van een advocaat te verhalen op de debiteur.**

De rechtsplegingsvergoeding, of afgekort, de RPV, is een *forfaitaire* tegemoetkoming in de kosten en erelonen van de advocaat van de in het gelijk gestelde partij. Het gaat dus nog niet om een integrale vergoeding van de gemaakte advocatenkosten.

Het bedrag van de RPV is in hoofdzaak afhankelijk van het bedrag van de vordering, waarbij per schijf werd voorzien in een basisbedrag, een minimumbedrag en een maximumbedrag.

Normalerwijze wordt het Basisbedrag toegekend, maar de rechtbank kan onder strikte voorwaarden daarvan afwijken, evenwel steeds binnen de grenzen van het Minimumbedrag en het Maximumbedrag.

Een voorbeeld :

Voor vorderingen tussen € 5.000 en € 10.000 is het Basisbedrag van de RPV € 900, het Minimumbedrag € 500 en het Maximumbedrag € 2.000. Indien een debiteur derhalve veroordeeld wordt tot betaling van een factuur van € 5.500 aan de schuldeiser, dient hij normalerwijze bovenop dit bedrag een RPV ten belope van het basisbedrag van € 900 te betalen aan de schuldeiser die zich had laten bijstaan door een advocaat.

De rechtbank kan dit bedrag, rekening houdend met bijvoorbeeld de slechte financiële situatie van de debiteur, op diens vraag verminderen tot het minimumbedrag van € 500. De rechtbank kan daarentegen, rekening houdend met bijvoorbeeld de complexiteit van de zaak, ook beslissen om aan de schuldeiser een RPV ten belope van het maximumbedrag van € 2.000 toe te kennen.

1.6. Uitvoering van het vonnis

Indien de eisende partij over een definitief vonnis beschikt kan tot uitvoering hiervan worden overgegaan lastens de veroordeelde partij. Dit zal geschieden onder toezicht van de beslagrechter en in de praktijk gebeuren **door een gerechtsdeurwaarder**. Directe uitvoering door de schuldeiser zelf is derhalve niet toegelaten.

1.7. Het Europees Betalingsbevel

Sinds 12 december 2008 beschikken schuldeisers die betaling wensen te bekommen van een **buitenlandse schuldenaar** over de mogelijkheid van de Europese betalingsbevelprocedure. Deze nieuwe procedure die werd ingevoerd door een Europese verordening (EG) nr. 1896/2006, biedt naast de klassieke procedure via dagvaarding, een tweede mogelijkheid om over te gaan tot **invordering van niet-betwiste facturen**.

De Europese betalingsbevelprocedure wordt ingevoerd voor de inning van liquide geldvorderingen van een specifiek bedrag, die opeisbaar zijn op het tijdstip waarop het verzoek om een Europees betalingsbevel wordt ingediend.

Voor het bekomen van een Europees betalingsbevel dient een standaardformulier te worden ingevuld, hetgeen moet worden neergelegd ter griffie van de bevoegde rechtbank. Aan deze neerlegging zijn kosten verbonden, die overeenkomen met de normale rolrechten en dus goedkoper zijn dan de kosten verbonden aan dagvaarding. Artikel 24 van de nieuwe verordening zegt bovendien dat de totale gerechtskosten niet hoger mogen zijn dan die van de traditionele procedure.

De rechter kan het verzoek om een Europees betalingsbevel aanvaarden, wijzigen, afwijzen of hij kan een correctie van het verzoek vragen. Afwijzing kan voorkomen in geval de voorwaarden voor de procedure niet vervuld zijn of de vordering kennelijk ongegrond is. In dat geval kan naderhand nog steeds worden gedagvaard volgens de gewone procedure.

De rechter krijgt volgens de verordening **30 dagen om een beslissing te nemen**. Wanneer de rechter het betalingsbevel toestaat, draagt de rechtbank zelf zorg voor de kennisgeving van het betalingsbevel aan de schuldenaar. Deze laatste heeft vervolgens 30 dagen om verweer aan te tekenen.

Ingeval van verweer wordt de procedure volgens het gewone procesrecht voortgezet voor de bevoegde rechtbank. Indien geen tijdig verweer wordt ingediend, verklaart de rechtbank het Europees Betalingsbevel uitvoerbaar en zendt zij deze uitvoerbare titel aan de schuldeiser.

Aangezien de andere lidstaten van de EU het betalingsbevel dienen te erkennen en uit te voeren, kan deze nieuwe procedure een **relatief snelle en eenvoudige wijze voor het innen van facturen in het buitenland**. De verordening biedt in ieder geval perspectieven t.o.v. buitenlandse wanbetalers.

2. Alternatief voor de gerechtelijke inning

2.1. Onderhandelen

Alvorens een gerechtelijke procedure te starten, is het steeds de moeite waard om de wanbetaler aan te sporen tot betaling en eventueel ook daarover te onderhandelen.

Dring niet alleen schriftelijk, maar ook telefonisch aan ('in gebreke stellen') op betaling tegen een afgesproken datum.

Sluit eventueel een overeenkomst tot afbetaling af, waarbij de openstaande schulden in schijven moeten betaald worden op vaste momenten.

Je kan ook altijd volgend drukkingsmiddel toepassen: betaalt de koper niet en werd hem geen bijkomende termijn toegestaan, dan moet de verkoper in principe niet leveren.

2.2. Arbitrage

Uit de bevraging blijkt dat meer dan de helft van de ondervraagde ondernemers arbitrage of bemiddeling boven gerechtelijke procedures verkiest. vermits logge en dure procedures voor de rechtbank niet bevorderlijk zijn voor de economische samenleving, werd in 2006 **VOBA vzw - Vlaamse Organisatie voor Bemiddeling en Arbitrage - opgericht door de Orde van Vlaamse Balies en Voka**. VOBA stelt zich tot doel een **volwaardig alternatief voor geschillenregeling** in burgerlijke en handelszaken uit te bouwen. Hiertoe biedt zij bemiddelings- en arbitragediensten aan.

Arbitrage kan als een alternatief beschouwd worden voor de invordering van niet-betaalde facturen, voor bedrijven die niet via gerechtelijke weg wensen over te gaan tot het invorderen van facturen. Het is aangewezen om in de verkoopsvoorwaarden te vermelden dat in geval van geschillen alleen de arbitrage van VOBA rechtsgeldig is.

Ook bemiddeling kan steeds ingeschakeld worden om snel, discreet en goedkoop tot een oplossing te komen. Bemiddeling is niet alleen zeer discreet maar ook vrijblijvend. Meer inlichtingen zijn steeds te vinden op de website www.voba.be.

Deel C

Nieuwe bijkomende maatregelen

Minister van Ondernemen en Vereenvoudigen Vincent Van Quickenborne heeft op vraag van en in overleg met de werkgeversorganisaties, waaronder Voka, bijkomende maatregelen uitgewerkt om de belangingsachterstand aan te pakken.

1. De inhoud van de nieuwe maatregelen

1.1. De overheid geeft het goede voorbeeld: geen wanbetalingen meer

Overheden moeten hun facturen tijdig betalen. Ondernemingen moeten kunnen rekenen op het correct betalingsgedrag door alle overheden. Daarom heeft minister Van Quickenborne dit actiepunt expliciet laten opnemen in het **federaal Relanceplan**.

Sinds de **omzendbrief** naar alle overheden van maart 2009 en de oprichting van de **factuurcel** die toeziet op de tijdige betaling van facturen door alle federale overheidsdiensten is het betalingsgedrag sterk verbeterd. De meest recente cijfers van Graydon geven aan dat het aantal wanbetalingen door de overheid zijn gedaald van 23 procent in het vierde trimester van 2008 tot 5 procent in het tweede trimester van 2009.

Van Quickenborne wil dat er tegen einde 2009 geen wanbetalingen van de federale overheid meer zijn.

1.2. Invoering betalingsorder ondernemingen

Ondernemingen die worden geconfronteerd met de niet- of laattijdige betaling van facturen door andere ondernemingen zijn vandaag verplicht **een lange (vaak meer dan 18 maanden) en complexe procedure** voor de rechtbank te voeren om de betaling van hun factuur te verkrijgen.

Van Quickenborne zal werk maken van de invoering van een betalingsorder voor ondernemingen. Hierdoor zal men snel, eenvoudig en zonder hoge kosten van de andere onderneming kunnen eisen dat deze haar openstaande factuur betaalt.

Het betalingsorder zal werken als volgt:

- De vraag tot het bekomen van een betalingsorder wordt ingeleid via een eenzijdig verzoekschrift van de eiser.

- De rechter doet uitspraak binnen de 15 dagen na indiening of ontvangst van de vraag tot het bekomen van een betalingsorder.
- De rechtbank zendt een afschrift van de beschikking van de rechter aan de eiser en dit moet worden betekend.
- Na maximum 3 maanden wordt het betalingsorder uitvoerbaar.

1.3. Hogere schadevergoeding bij niet-naleving overeengekomen betaaltermijnen

Tijdens de onderhandeling van een contract maken ondernemingen duidelijke afspraken over prijs en betaaltermijn. Beide elementen kunnen niet los van elkaar worden gezien.

Volgens informatie van Intrum Justitia (mei 2009) bedraagt de overeengekomen betaaltermijn in België gemiddeld 35 dagen. De facturen worden gemiddeld 17 dagen te laat betaald. Door de toenemende betaalachterstand raken meer en meer ondernemingen in financiële problemen.

De huidige wetgeving voorziet een schadevergoeding, van de referentierentevoet (nu: 2,5 procent op jaarbasis) vermeerderd met 7 procent op jaarbasis (totaal: 9,5 procent op jaarbasis), voor de schuldeiser wanneer de overeengekomen betaaltermijnen niet worden nageleefd. Ook bestaat de mogelijkheid om in onderling overleg af te zien van een schadevergoeding. In de praktijk kan dit leiden tot moeilijke verhoudingen tussen de betrokken ondernemingen.

Daarom zal de wet van 2 augustus 2002 over de bestrijding van betalingsachterstand bij handelstransacties worden aangepast:

- De mogelijkheid om in onderling overleg af te zien van een schadeloosstelling bij laattijdige betaling wordt afgeschaft.
- De **schadevergoeding wordt verhoogd**: de referentieinterestvoet vermeerderd met 7 procent op jaarbasis wordt nog eens verhoogd met 1 procent op jaarbasis per week vertraging (bijvoorbeeld de factuur wordt 3 maanden te laat betaald, dan bedraagt de schadevergoeding 21,5 procent op jaarbasis of ongeveer 5 procent effectief op 3 maanden).

1.4. Agendering op EU-niveau van problemen rond betaaltermijnen

Uit vergelijkend Europees onderzoek blijkt dat het betalingsgedrag van ondernemingen en de gemiddelde betaaltermijnen sterk uiteenlopen in de 27 landen van de Europese Unie. Een aantal maatregelen, zoals de invoering van een maximale betaaltermijn, moeten worden beslist **op Europees niveau** om effectief te kunnen

zijn. Dit is ook de ervaring met de Franse Loi de la Modernisation de l'Économie, zo blijkt uit contacten met de rechtstreekse medewerkers van minister van Economie, Financiën en Werk Christine Lagarde en met de Franse ondernemersfederaties.

Op vraag van minister Van Quickenborne heeft België reeds gepleit voor de invoering van een **maximale betaaltermijn van 60 dagen**, in het kader van de besprekingen voor een herziening van de **Europese Richtlijn over laattijdige betalingen**. Deze Belgische positie werd goedgekeurd tijdens de Europese coördinatievergadering op de FOD Buitenlandse Zaken van 13 juli 2009. De Belgische vertegenwoordigers in de verschillende werkgroepen en comités en op de EU Ministerraad zullen deze positie verdedigen.

1.5. Meldpunt voor problemen rond betaaltermijnen bij Economische Inspectie

Minister Van Quickenborne zal bij de Economische Inspectie een meldpunt creëren waar ondernemingen terecht kunnen met problemen rond betaaltermijnen.

Het meldpunt zal elke ontvangen klacht onderzoeken. De betrokken ondernemingen zullen in alle vertrouwelijkheid worden gehoord. Het meldpunt zal ook **nagaan of een oplossing kan worden gevonden in het geschil**. Op basis van het dossier en de gemaakte analyse kan het meldpunt de minister desgevallend een advies overmaken om een **vordering tot staking** bij de rechtbank in te stellen of om een **onderzoek van de mededingingsautoriteiten** te vragen.

De tussenkomst van het meldpunt staat los van eventuele juridische stappen die de onderneming zelf kan zetten. Het meldpunt zal ook niet tussenkomen in lopende (juridische) geschillen tussen de ondernemingen.

Het meldpunt zal operationeel zijn vóór het einde van 2009. De concrete werkwijze van het meldpunt wordt verder uitgewerkt in samenspraak met de ondernemersfederaties.

1.6. Zesmaandelijkse opvolging door de overheid

De FOD Economie zal, op basis van de ontvangen klachten en eventuele bijkomende analyse, een halfjaarlijks rapport opstellen over het betalingsgedrag van ondernemingen. Vertrouwelijke gegevens zullen niet worden opgenomen. Het rapport wordt overgemaakt aan de minister. Het kan dienen als basisdocument voor de tussentijdse evaluatie samen met de ondernemersfederaties en voor de eventuele bijsturing van de voorgestelde maatregelen.

7. Oproep ondernemersfederaties tot correct betaalgedrag

Minister Van Quickenborne en de ondernemersfederaties roepen alle ondernemingen op om hun facturen correct te betalen. Dit veronderstelt dat de overeengekomen betaaltermijnen strikt worden nagekomen en dat (plotse) onevenwichtige aanpassingen worden vermeden. Deze kunnen immers de financiële situatie van de tegenpartij ernstig verstoren. Iedereen is het erover eens dat problemen veroorzaakt door de financiële en economische crisis niet van de ene naar de andere onderneming mogen worden doorgeschoven.

8. Informatie en sensibilisering

De FOD Economie en de ondernemersfederaties gaan de ondernemingen **informer**en via internet, folders en externe publicaties over de problemen rond betaaltermijnen.

Daarbij wordt aandacht besteed aan:

- het betalingsorder voor ondernemingen;
- de hogere schadevergoeding bij laattijdige betaling;
- de rol en beschikbaarheid van het meldpunt;
- de noodzaak om facturen correct te betalen.

Iedereen is het erover eens dat problemen veroorzaakt door de financiële en economische crisis niet van de ene naar de andere onderneming mogen worden doorgeschoven.

COLOFON

Deze Vokawijzer 05 'Juridische leidraad | resultaatgerichte aanpak van wanbetalers' is samengesteld door Voka in samenwerking met Van Gompel - Renette Advocaten uit Hasselt.

Van Gompel - Renette Advocaten

Herkenrodesingel 4 bus 1, 3500 Hasselt

tel. +32 11 28 89 99

fax +32 11 28 89 90

meer info: Hans Van Gompel

hans.vangompel@vangompelrenette.be

coördinatie en concept vanuit Voka

Jeroen Bloemen Voka - Kamer van Koophandel Limburg

Hans Housen Voka - Vlaams Economisch Verbond

Pieter Smeets Voka - Kamer van Koophandel Limburg

Jan Van Doren Voka - Vlaams Economisch Verbond

verantwoordelijk uitgever

Eric Vermeylen

Voka – Vlaams Economisch Verbond vzw

Brouwersvliet 5 bus 4, 2000 Antwerpen

tel. 03 202 44 00, fax 03 233 76 60

info@voka.be, www.voka.be

Voka-contactadressen

Antwerpen-Waasland

Dirk Bulteel dirk.bulteel@voka.be 03 776 34 64

Halle-Vilvoorde

Paul Hegge paul.hegge@voka.be 02 255 20 20

Kempen

Tine Horsten tine.horsten@voka.be 014 56 30 29

Leuven

René Leekens info@kvkleuven.voka.be 016 22 26 89

Jacques Germonprez info@kvkleuven.voka.be 016 22 26 89

Limburg

Jeroen Bloemen jeroen.bloemen@voka.be 011 56 02 20

Pieter Smeets pieter.smeets@voka.be 011 56 02 25

Mechelen

Roel Dockx roel.dockx@voka.be 015 45 10 20

Oost-Vlaanderen / regio Gent

Tom Van Nieuwerburgh tom.vannieuwerburgh@voka.be 09 266 14 40

Oost-Vlaanderen / regio Dendermonde

Christel Geltmeyer christel.geltmeyer@voka.be 052 33 98 13

Oost-Vlaanderen / regio Aalst

Jan Van Gyseghem jan.vangyseghem@voka.be 053 21 68 42

Oost-Vlaanderen / regio Oudenaarde

Johan Browaeyts johan.browaeyts@voka.be 055 39 04 91

West-Vlaanderen

Carl Vanhoutte carl.vanhoutte@voka.be 056 23 50 54

Voka – Vlaams Economisch Verbond

Jan Van Doren jan.vandoren@voka.be 03 202 44 17

www.voka.be