

## De buitengerechtelijke procedure voor de invordering van niet-betwiste schuldvorderingen

# Pro's en contra's



27

*Onbetaalde rekeningen hebben een sterke negatieve impact op het economisch verkeer in België. Cashflow is van essentieel belang voor alle ondernemingen. Financiële stabiliteit is de basis voor hun groei en duurzaamheid.*

*Volgens INTRUM, een bedrijf dat schulden beheert en invordert, gaat in België 3,5% van de jaarlijkse omzet verloren door niet-invorderbare facturen, terwijl het Europese gemiddelde 2,3% bedraagt. (Intrum, European Payment Report 2019).*

De gezondheids crisis heeft de situatie er niet echt beter op gemaakt. Bovendien vreesden de Belgische bedrijven al in 2019 dat het risico op wanbetaling tijdens de komende 12 maanden zou toenemen.

In het verslag van INTRUM wordt ook benadrukt dat het cijfer van opzettelijke betalingsachterstand in België (64%) veel hoger ligt dan in de rest van Europa (50%).

De transportsector blijft uiteraard niet gespaard. Volgens INTRUM « gaf een op de vijf bedrijven uit de transport- en opslagsector (19%) eind mei 2020 aan dat een faillissement 'waarschijnlijk' of zelfs 'zeer waarschijnlijk' was". De sector is aan het bekomen van de lockdown die het coronavirus met zich meebracht, maar het herstel verloopt moeizaam als gevolg van de

*afnemende vraag. Toch kunnen Belgische transportbedrijven de coronacrisis zonder al te veel kleerscheuren doorkomen, op voorwaarde dat ze hun financiële gezondheid goed in de gaten houden."*

Snel uw geld krijgen is dan ook een kwestie van goed beheer en vereist een professionele aanpak.

We nodigen u uit om de mogelijkheden voor het invorderen van uw facturen nader – en kritisch – te bekijken. We wijden er drie artikelen aan:

1. Uw geld krijgen zonder naar de rechtbank te stappen;
2. Uw geld krijgen door naar de rechtbank te stappen, zonder advocaat of deurwaarder;
3. Uw geld krijgen door een advocaat de zaak te laten behandelen.

Voor elke procedure zetten we de sterke en zwakke punten op een rij en kijken we wanneer we welke optie het beste kunnen toepassen.

Voordat we van wal steken, twee opmerkingen:

1. *'Waarom krijgt u uw geld niet?'* Stel uzelf altijd die vraag! Er zijn slechts twee antwoorden mogelijk:
  - a. Ofwel is er probleem met de levering of de dienstverlening. Dan ligt de bal in uw kamp. Uw klant weigert terecht om u te betalen. Luister naar zijn klacht en handel ze zo snel mogelijk af. Een klant die klaagt is een 'geschenk'. Een klacht kan duiden op een organisatorisch of administratief probleem ... of misschien heeft u bepaalde deadlines niet gehaald. Klachten leggen tekortkomingen in uw onderneming bloot en helpen u om u voortdurend te verbeteren.
  - b. Ofwel heeft uw klant op dit moment geen geld voor u. Hij betaalt u met opzet niet en wil eerst andere leveranciers betalen: lonen, goederen, btw, RSZ enz. Hij zet u met andere woorden achteraan in het lijstje van schuldeisers. Aan u de keuze of u... achteraan wilt blijven of bij de eersten wilt geraken.
2. *'Schuld is als vis: vers smaakt het allemaal goed! Daarna stinkt het...'*

Hoe meer tijd eroverheen gaat, hoe groter het risico dat u de schuld niet

kunt invorderen. Zoals u weet, is de verjaringstermijn in de transportsector één jaar, een termijn die alleen worden gestuit door een schuldbekentenis of door een gerechtelijke procedure (ingebrekestelling door een advocaat, aanmaning van een deurwaarder, dagvaarding voor de rechtbank). De verjaring doet de schuldvordering niet verdwijnen, maar uw schuldenaar kan de verjaring wel aanvoeren als peremptoir verweermiddel.

Ons advies luidt hier dan ook: volg uw saldi van uitstaande vorderingen nauwgezet en regelmatig op. 'Nauwgezet' betekent niet 'agressief', maar wel methodologisch en op gezette tijden. Een metronoom is 'nauwgezet'. Handel klachten af en zorg voor een perfecte dienst na verkoop. Het is immers zo dat een klant die klaagt en een correct antwoord krijgt, even trouw is als een klant die perfect tevreden is.

Na twee of maximaal drie aanmaningen is het aangewezen de invordering toe te vertrouwen aan een professional die bekend is met uw activiteit en die de beste strategie zal kiezen.

**Eerste deel: uw geld krijgen zonder naar de rechtbank te stappen: de buitengerechtelijke procedure voor de invordering van niet-betwiste schuldvorderingen.**

Deze procedure werd ingevoerd bij de wet van 19 oktober 2015, bekend als de 'Potpourri I'-wet.

De wetgever heeft de invordering

van schulden tussen ondernemingen met betrekking tot hun beroepsactiviteiten willen vergemakkelijken en versnellen om te voorkomen dat de goede financiële gezondheid van de schuldeisende ondernemingen in gevaar zou komen door niet-gerechtvaardigde betalingsachterstanden. Tegelijkertijd zet de wetgever het eerste lid van artikel 10 van Richtlijn 2011/17/EU3,4 om.

Bij deze methode van schuldvordering speelt de deurwaarder weliswaar een centrale rol, maar is de tussenkomst van een advocaat niettemin noodzakelijk, en is het mogelijk een 'vonnis', d.w.z. een 'titel', te verkrijgen zonder naar de rechter te stappen.

De stappen van deze procedure zijn:

- Een advocaat gaat na of aan de voorwaarden is voldaan om de procedure te starten, d.w.z.:
  - B2b-geschil (inschrijving bij de KBO);
  - Geen betwisting door de schuldenaar;
  - Facturen die niet verjaard zijn zeker liquide en opeisbaar zijn;
- Samenstelling van het dossier met stukken (facturen, aanmaningen, eventuele ingebrekestelling, schuldbekentenis, ...);
- De advocaat stuurt het dossier naar de deurwaarder;
- De deurwaarder stuurt een aanmaning tot betaling naar de schuldenaar.

In dit stadium zijn er drie mogelijkheden:

- a. Of de schuldenaar betaalt het bedrag van de factuur, de vergoedingen beperkt tot maximum 10% van de factuur en de deurwaarderskosten;
- b. Of de schuldenaar vraagt om uitstel van betaling;
- c. Of de debiteur 'betwist' de factuur op een standaardformulier, waardoor de procedure

***“Schuld is als vis: vers smaakt het allemaal goed! Daarna stinkt het...”***

## Wat zijn de voordelen en nadelen van een dergelijke procedure?

Voordelen (+)	Nadelen (-)
1. Als de procedure goed is gegaan, kan u meer dan het bedrag van uw factuur krijgen – met een maximum van 10% – terwijl de kosten van de deurwaarder door de schuldenaar worden betaald.	1. 1) U moet om te beginnen een advocaat raadplegen die het dossier zal opstellen en aan de deurwaarder zal bezorgen. De honoraria van advocaten zijn niet bij wet geregeld en moeten dus vooraf worden vastgesteld.
2. De procedure is administratief en vindt buiten de rechtbank om plaats. De termijnen zijn strikt.	2. Het 'betwistingsformulier' kan een aansporing zijn om... te betwisten, aangezien de schuldenaar zonder tegenspraak en te kwader trouw kan schrijven wat hij wil. Deze betwisting 'te kwader trouw' maakt een einde aan de procedure.
3. Als het 'vonnis' is doorgegeven, rust de bewijslast op uw klant-schuldenaar, die de zaak voor de rechter moet brengen.	3. Als de schuldenaar te kwader trouw is en met slechte argumenten betwist, moet u terug naar af en ... de zaak voor de rechter brengen die in uw voordeel zal beslissen.
4. De aanmaning door de deurwaarder stuit de verjaring.	4. De deurwaarder is geen professional in vervoersrecht. Indien hij door de schuldenaar wordt aangesproken over uw diensten of over een juridisch punt dat eigen is aan uw activiteit, zal hij niet naar behoren kunnen antwoorden. Dit is trouwens niet zijn taak.

wordt stopgezet.

De schuldenaar heeft 30 dagen om te antwoorden of te betalen.

Indien hij binnen die periode niet gereageerd of betaald heeft, dan stelt de gerechtsdeurwaarder een 'proces-verbaal van niet-betwisting' op. Dit proces-verbaal wordt dan 'het equivalent van een vonnis bij verstek'. Dit vonnis is uitvoerbaar.

De deurwaarder kan dan overgaan tot 'tenuitvoerlegging' en de invordering afdwingen, met name door middel van beslaglegging.

Indien de schuldenaar dit 'vonnis' wil aanvechten, moet hij een procedure voor de rechtbank inleiden – door een deurwaarder in te schakelen – en zijn weigering om te betalen motiveren. Men spreekt dan van omkering van geschil: het is niet langer de schuldeiser (u) die zich tot de rechtbank wendt, maar de schuldenaar die zijn schuld wil betwisten.

Mijn kritische beoordeling: deze procedure werkt goed voor schuldvorderingen die daadwerkelijk niet

worden betwist en met schuldenaars die te goeder trouw zijn. De toeslag van 10% is bedoeld om een deel van de interne kosten te dekken voor het opvolgen van de achterstallige betalingen.

Uit ervaring weet ik echter dat schuldenaren die te kwader trouw zijn, het ad hoc-formulier meermaals invullen met totaal ongegronde redenen, met als enige doel de administratieve procedure te stoppen en de betalingsprocedure verder te vertragen.

De praktijk wijst uit dat schuldeisers de invordering van hun facturen in eerste instantie toevertrouwen aan gerechtsdeurwaarders die, zodra een bondig dossier werd samengesteld, dit laten bekrachtigen door advocaten – die niet altijd door de cliënten worden gekozen – en wier honoraria symbolisch zijn. Dit betekent dat de tussenkomst van deze advocaten vaak formeel is en dat zij de vervoerders niet wijzen op de andere rechtsmiddelen die hun ter beschikking staan (retentierecht, voorrecht van de vervoerder en de expediteur, borgtocht, bewarend

beslag onder derden enz.)

Om een oordeel te vormen, is het een goed idee om objectief de verschillende taken van de verschillende invorderingsprofessionals te vergelijken (advocaten, deurwaarders, invorderingsmaatschappijen) en ze op de proef te stellen. Bereken de termijnen en de kosten en vergelijk ze. Ga na welke professional rekening houdt met uw 'klantgerichtheid': een klant die niet betaalt, is niet noodzakelijk verloren!

Kies in ieder geval een professional die uw activiteit zowel in operationeel als in juridisch opzicht kent.

In het volgende artikel gaan wij nader in op de 'summiere betalingsbevelprocedures' die u de mogelijkheid bieden rechtstreeks naar de rechter te stappen zonder tegensprekelijk debat.

*François Boden,  
Parallaxe Advocatenkantoor.*

*Jeroen Vande Sijpe,  
Intolaw Advocatenkantoor.*