



Expert aan het woord:  
George Kerstholt van  
Betalingssachterstanden.nl

“Check eerst met wie u te maken heeft voordat u op krediet gaat leveren.”

*“Er zijn bedrijven die als kredietwaardig worden beoordeeld, terwijl er een groot aantal openstaande facturen bij het register staat aangemeld”*

Deze serie artikelen is bedoeld om ondernemers te informeren over de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van het factureren en betalingen, en welke mogelijkheden deze bieden voor snellere goedkeuring en betaling van facturen door hun afnemers.

Een van de maatregelen die u als ondernemer kunt nemen om te voorkomen dat uw facturen te laat of zelfs helemaal niet betaald worden, is vooraf informatie inwinnen over met wie u een zakenrelatie wilt aangaan. Er zijn diverse mogelijkheden om te verifiëren of afnemers kredietwaardig zijn, en hoe snel zij hun rekeningen betalen. Een voorbeeld is Betalingsachterstanden.nl, dat informatie verzamelt over het betaalgedrag van zakelijke afnemers. Betaalme.nu sprak met bestuurder en medeoprichter George Kerstholt.

#### Hoe zou u uw dienstverlening omschrijven?

Betalingsachterstanden.nl is een onafhankelijke stichting, die als doel heeft om betalingsachterstanden in Nederland zoveel mogelijk te voorkomen en te reduceren. Wie te maken heeft met onbetaalde facturen, kan deze bij de stichting melden. Deze meldingen komen in een databank, die ondernemers kunnen raadplegen. We bieden ondersteuning bij het innen door contact op te nemen met de afnemer en deze aan te sporen om de factuur te betalen.

Voordat de aangemelde factuur in de database wordt opgenomen, wijzen wij de betreffende partijen nadrukkelijk op hun verplichtingen. Die krijgen daarmee de gelegenheid om aan die verplichtingen te voldoen en te voorkomen dat de betalingsachterstand wordt geregistreerd. Als de factuur desondanks onbetaald blijft en er verder geen redenen zijn om deze niet te registreren, wordt de betalingsachterstand



→ GEORGE KERSTHOLT

geregistreerd in onze database. Zo worden betalingsachterstanden zoveel mogelijk voorkomen, en in het geval deze toch ontstaan, kunnen deze zo snel en tegen een zo laag mogelijk tarief worden opgelost.

**Richt uw dienstverlening zich specifiek op de leverancier (van de order tot en met de ontvangst van de betaling), op de afnemer (van de inkoop tot en met de betaling) of op beiden?**

Wij richten ons specifiek op de leverancier, oftewel het proces van order to cash. Betalingsachterstanden.nl biedt hen de mogelijkheid om openstaande facturen betaald te krijgen zonder tussenkomst van een derde. Daarnaast hechten wij sterk aan preventie: door informatie te verstrekken aan leveranciers voordat de order geplaatst wordt, dragen wij bij aan het voorkomen van betalingsachterstanden.

**Voor welke soort bedrijven is uw dienstverlening het meest geschikt?**

Voor alle ondernemers met zakelijke afnemers vormen onze diensten eigenlijk een must, dus zowel grote als kleine bedrijven, inclusief zzp'ers.

**Wat ziet u op dit punt misgaan in de praktijk?**

Het komt vaak voor dat ondernemers onvoldoende verifiëren of zij met tijdig betalende klanten in zee gaan. Uit onderzoek is gebleken dat er stelselmatig bedrijven zijn die als kredietwaardig worden beoordeeld, terwijl er een groot aantal openstaande facturen bij het register staat aangemeld. Hoewel het lijkt alsof u aan dergelijke bedrijven onbezorgd

“Check eerst met wie u te maken heeft voordat u op krediet gaat leveren.”

op krediet kunt leveren, kunnen er kennelijk toch redenen zijn om er rekening mee te houden dat zij niet gaan betalen.

#### **Kunt u uitleggen hoe uw dienstverlening hier een oplossing voor biedt?**

In onze database worden betalingsachterstanden centraal geregistreerd, waardoor een juiste inschatting valt te maken van het betaalgedrag van een potentiële klant. Ondernemers kunnen tegen een gering tarief de database raadplegen.

#### **Kunt u uitleggen waar uw dienstverlening in de praktijk de meeste toegevoegde waarde biedt ter verbetering van bestaande processen?**

Wij bieden een aanvulling op de gebruikelijke beoordelingsvraag naar kredietwaardigheid; ondernemers kunnen bij ons opzoeken of een bedrijf zijn facturen wel betaalt. Dat biedt aanvullende en belangrijke informatie om te kunnen beslissen of u een levering op krediet accepteert. Immers, een goede kredietstatus zegt niet alles. Andersom kan het ook zijn dat een onderneming een lage kredietstatus heeft (vanwege bijvoorbeeld externe factoren), maar evengoed een goede betaalmoraal. Vanuit onze database kunt u ook daar inzicht krijgen, waardoor een beter klantenprofiel kan worden opgesteld.

Daarnaast helpen wij met het incasseren van openstaande facturen. Veel schade kan voorkomen worden, wanneer bedrijven er niet langer mee weggelaten worden als zij hun betaalverplichtingen niet na te komen. Dat doen wij op een veel vriendelijker manier dan de assertieve benadering waarvan doorgaans sprake is bij huidige incassomiddelen. Eerst maken wij de aanmelding van de factuur kenbaar. Wanneer er sprake is van een dispuut over de factuur, komt deze niet zomaar als betalingsachterstand in onze database. Partijen krijgen de gelegenheid tot een regeling te komen. Blijft de factuur toch onbetaald, dan sturen wij eerst een aanmaning en daarna een rode brief – dat kunt u opvatten als een soort rode kaart.

#### **Wat moet uw klant doen om dit zo veel mogelijk door te voeren?**

Om bij ons het betaalgedrag van een afnemer op te zoeken zult u een gratis online account moeten aanmaken. Daarna kunt u via onze website betaalgedragsrapporten opvragen en uw eigen openstaande facturen aanbieden. Voor leveranciers met veel afnemers is het mogelijk om hun eigen systemen direct te koppelen aan de database van [Betalingsachterstanden.nl](http://Betalingsachterstanden.nl).

#### **Heeft u voorbeelden van verbeteringen die u voor uw klanten heeft bewerkstelligd?**

Van de betalingsachterstanden die bij ons worden aangemeld wordt 93% opgelost. Een ander belangrijke verbetering is dat ondernemers dankzij onze database kunnen voorkomen dat zij in zee gaan met afnemers, die ondanks een goede kredietwaardigheid toch stelselmatige wanbetalers zijn. Naarmate onze database meer wordt gebruikt, heeft deze ook meer toegevoegde waarde.

Tevens hebben wij gebruikers met een vordering op hetzelfde bedrijf met elkaar in contact gebracht – uiteraard pas na instemming van beiden. Daardoor ontstaat een nieuw incassomiddel, namelijk het aanvragen van het faillissement. Onze ervaring is dat dit een afschrikwekkende werking heeft op debiteuren, waardoor openstaande facturen alsnog snel worden voldaan.

#### **Wat kunnen ondernemers zelf doen om hun processen te verbeteren?**

Wij adviseren vooral om eerst informatie over een afnemer in te winnen, voordat u op krediet gaat leveren. Daarvoor zijn allerlei bronnen te raadplegen, zoals een bedrijfsinformatierapport van de KvK, maar tevens zoekmachines als Google of Bing kunnen u al verder helpen. Als in Google Maps blijkt dat een bedrijfsadres in een bouwval is gevestigd, dan zegt dat veel over zo'n bedrijf. Ook forums als Radar of Opgelicht! kunnen nuttige informatie opleveren.

Het is altijd verstandig om een credit check te doen. Wanneer u een overeenkomst aangaat, maak dan duidelijke schriftelijke betaalafspraken. Die zijn essentieel om te voorkomen dat achteraf onduidelijkheden blijken. Wanneer u goederen levert, zorg dan dat er in de leveringsvoorwaarden een eigendomsvoorbehoud wordt opgenomen. Daarmee blijven onbetaalde goederen uw eigendom, hetgeen van belang kan zijn wanneer uw afnemer failliet gaat. Overigens heeft het grootbedrijf dit soort processen vaak wel op orde; juist kleinere ondernemers die doorgaans veel kwetsbaarder zijn vergeten dit weleens.

Zie tevens [www.betalingsachterstanden.nl/preventie](http://www.betalingsachterstanden.nl/preventie) voor een uitgebreid overzicht van maatregelen die ondernemers zelf kunnen nemen om betalingsachterstanden bij hun afnemers te voorkomen.

### Over Betaalme.nu

Betaalme.nu is een non-commercieel initiatief vanuit het bedrijfsleven dat erop is gericht om makkelijker toegang tot liquiditeit voor het mkb te realiseren, door kapitaal vrij te maken dat in openstaande facturen opgesloten zit. In het kader van Betaalme.nu stellen grote bedrijven een manifest op waarin ze aangeven hoe ze de verwerking van facturen zodanig inrichten dat hun leveranciers uit het mkb makkelijker toegang tot liquiditeit kunnen krijgen. Betaalme.nu richt zich er bovendien op om ondernemers beter vertrouwd te maken met digitale facturering en met zaken als ketenfinanciering. Betaalme.nu wordt gesteund door het ministerie van Economische Zaken in de vorm van subsidie. Kijk voor meer informatie op [www.betalme.nu](http://www.betalme.nu).