



Ethiek en krediet

Ethisch verantwoord invorderen richt zich op kwetsbare consumenten die schulden hebben. Met een nieuw instrument als MyTrustO kunnen zij zich concentreren op het betalen van de hoofdsom, zonder de extra kosten voor de invordering.

"MyTrustO is een nieuwe filosofie over het omgaan met schuld", zo zegt gerechtsdeurwaarder Patrick Van Buggenhout. "We willen vermijden dat de kosten rond de schuldinvordering uit de hand lopen. Bedrijven, ziekenhuizen of andere instanties die zich geconfronteerd zien met klanten die de rekeningen niet kunnen betalen, schakelen al snel een advocaat of een deurwaarder in om de factuur te innen. Ze vergeten daarbij dat daardoor de kosten heel erg oplopen. Statistisch gezien verhogen schulden tot 100 euro zo in één klap tot minimum

"Statistisch gezien verhogen schulden tot 100 euro zo in één klap tot minimum 1.038 euro."

1.038 euro. Daarbovenop komt dat mensen met schulden vaak meer dan één schuld hebben. Bij elke bijkomende invordering lopen de kosten op en al heel gauw is het mathematisch onmogelijk dat iemand dat allemaal kan betalen."

Tussenpersonen

Schuldeisers moeten goed beseffen dat het geld dat nog kan gerecupereerd worden via invorderingsprocedures in de eerste plaats naar de tussenpersonen gaat zoals deurwaarders en advocaten. "Een ingevorderd bedrag van 10.000

euro komt misschien voort uit 1.500 euro aan oorspronkelijke schuld. In de meeste gevallen hebben de schuldeisers dus heel weinig baat bij een invorderingsprocedure."

"Met MyTrustO hebben we een systeem in het leven geroepen om alle schuldeisers op te roepen om te stoppen met invorderen. Wij brengen alle schulden van één schuldenaar in kaart en zetten dat af ten opzichte van de inkomsten en bezittingen. Dat gebeurt door een gerechtsdeurwaarder die daarover een objectief en juridisch aanvaard document opstelt. Dat kan ook de basis zijn van een afbetalingsplan dat ook weer door de gerechtsdeurwaarder wordt opgevolgd. Op die manier zorgen we ervoor dat alle schuldeisers elke maand een stuk van het geld ontvangen. We streven er altijd naar om de volledige som af te betalen", zegt Patrick Van Buggenhout.

MyTrustO werkt enerzijds dossier per dossier. Er zijn telkens andere schuldeisers die akkoord moeten gaan met de procedure. "Dat is geen probleem. Bedrijven, maar ook ziekenhuizen bijvoorbeeld, weten heel goed dat het invorderen van onbetaalde facturen een dure en tijdrovende bezigheid is. Als ze dat proces aan ons overlaten, kost hun dat niets. Ze rekenen er ook op dat wij aan de alarmbel trekken als het toch misloopt met de afbetaling. Dan kunnen ze alsnog de klassieke invordering inschakelen."

Mentaliteitswijziging

Anderzijds streeft MyTrustO ook naar een bredere aanvaarding van het systeem door de schuldeisers. Die kunnen zich inschrijven in Ethisch Verantwoord Invorderen, zodat de klanten weten dat ze indien nodig gebruik kunnen maken van de diensten van MyTrustO. "Heel belangrijk is dat de federale en de Vlaamse belastingdienst meedoen. Zij zijn heel vaak bevoorrechte schuldeisers die hoe dan ook vóór andere partijen hun geld kunnen opeisen. Door toch mee te stappen in MyTrustO, maken ze heel duidelijk aan andere schuldeisers dat ze goed beseffen dat op de lange termijn iedereen beter af is door de schulden in een totaalbeeld te behandelen. Ook de banken zijn zich hier zeer goed van bewust", zegt Patrick Van Buggenhout.

Hij wijst erop dat zich een mentaliteitswijziging voordoet bij vele schuldeisers.

"In de concurrentiestrijd willen leveranciers liever hun bestaande klanten houden en dat kan ook door hen in een moeilijke periode tegemoet te komen."

Waar vroeger al snel naar een klassieke invordering werd teruggegrepen, wil men dat nu liever vermijden. "Het nadeel van een agressieve invordering is dat de commerciële verhouding vaak voorgoed is verstoord. Een consument die dat heeft meegemaakt, zal wellicht nooit nog kopen bij zo'n schuldeiser. We zien nu dat bijvoorbeeld energieleveranciers dat liever niet hebben. In de



Patrick Van Buggenhout (gerechtsdeurwaarder)

concurrentiestrijd willen ze liever hun bestaande klanten houden en dat kan ook door hen in een moeilijke periode tegemoet te komen."

Tegenstand

Het initiatief roept wel heel wat tegenstand op van een aantal advocaten, deurwaarders, incassobureaus, die zich hebben gespecialiseerd in die opvorderingen. Voor hen is het een aanval op hun zakelijk model, dat net is gestoeld op zoveel mogelijk procedures voor elke schuld afzonderlijk.

Patrick Van Buggenhout steekt niet onder stoelen of banken dat hij heel trots is op het systeem dat hij heeft uitgewerkt. "We zijn nu drie jaar bezig en we hebben van alle kanten ook kritiek en tegenkating gekregen, maar uiteindelijk kunnen we aantonen dat MyTrustO voor iedereen het beste systeem is. Schuldeisers kunnen kosteloos genieten van een invorderingssysteem dat maximale zekerheid geeft dat ze op termijn volledig betaald zullen worden. De mensen met schulden weten dat ze niet bedolven worden onder de bijkomende kosten en dat ze zo alles netjes kunnen afbetalen. En ook de overheid mag tevreden zijn: op schulden die betaald worden, kan je belastingen heffen. Anders worden ze afgeschreven."

De Beweging faciliteert

Annemie Verhoeven van Beweging.net mikt met MyTrustO specifiek op de kwetsbaren in de samenleving, die op allerlei manieren in de problemen kunnen komen en vaak ook een schuldenlast moeten dragen. Mensen die van een leefloon moeten rondkomen, oude schulden hebben. Zodra ze een factuur krijgen die hoger is dan hun maandelijks inkomen, is betalen geen optie meer. Het gaat vaak over facturen voor gezondheidszorg.

Zij kunnen nu de hulp invoeren van MyTrustO. "Mensen beseffen niet hoe snel iemand in een dergelijke situatie kan terechtkomen: werkloosheid, echtscheiding, ziekte... MyTrustO kan hier een echt disruptief systeem zijn. We hebben het heel langzaam opgestart, maar beetje bij beetje komt er meer ondersteuning. We hebben nu al goede contacten met verschillende OCMW's, de Christelijke Mutualiteit, een resem ziekenhuizen, huisvestingsmaatschappijen, maar ook DYZO (voor zelfstandigen in moeilijkheden) en VDAB. We starten ook met een pilootproject in een aantal scholen om op die manier niet alleen de problematiek van onbetaalde schoolrekeningen op te lossen, maar ook om op een anonieme wijze in contact te komen met kwetsbare ouders. Zij kunnen dan zonder dat dit bekend hoeft te worden, met ons contact nemen of ons opzoeken."

Tekst: Peter Ooms
Illustratie: Shutterstock.com | Foto: GF



Betaal kmo's sneller

Grote bedrijven durven leveranciers al eens erg laat te betalen. Crion, een makelaar gespecialiseerd in kredietverzekeringen, lanceert daarom het manifest SME Quickpay. Grote bedrijven beloven daarin hun kleine leveranciers te betalen binnen een redelijke termijn.

SME Quickpay is een initiatief van de denktank rond Crion. "We stellen vast dat de 'late payments directive' in de praktijk niet werkt. Door de omzetting hiervan in de Belgische wet werd een duidelijk betalingskader gecreëerd, waarbij de betalingstermijn contractueel tot maximum 60 dagen mocht worden verlengd. De realiteit is echter anders, vooral in de relatie tussen grote bedrijven en kleine toeleveranciers. Om dit falen te compenseren, zijn wij gestart met het initiatief SME Quickpay: een erecode voor grote bedrijven om kmo's correct te betalen", zegt Ortwin Volcke, marketing & research manager bij Crion.

Kaspolitiek

Sommige grotere bedrijven voeren blijkbaar een bewuste kaspolitiek: door lange betalingstermijnen te eisen of te laat te betalen, trachten ze doelbewust hun liquiditeit te verhogen. "Daarmee drukken ze niet alleen hun rentelasten, maar krijgen ze ook middelen in handen die ze gebruiken om bedrijven of panden op te kopen. Leverancierskredieten dienen dan om langlopende investeringen te realiseren. En de concurrentiestrijd maakt dat grote bedrijven bijna verplicht worden dergelijke praktijken van hun collega's over te nemen. Dit leidt tot een vicieuze cirkel waarbij de termijnen worden opgerekt van 30 of 60 dagen naar 90 of 120 dagen. In sommige gevallen eisen de afnemers zelfs 150 dagen of méér. Hierbij verwijzen we naar persartikels over bijvoorbeeld AB Inbev of Hema", zegt Ortwin Volcke.

Tegenreactie

Daartegen komt nu een tegenreactie in verschillende landen waaronder Nederland en nu ook België. Hier vinden we pioniers zoals Daikin, Iko, Adecco, USG People en Resilux. Met de SME Quickpay stellen deze grote bedrijven een individueel manifest op waarin ze aangeven hoe ze hun kmo-leveranciers zullen betalen. Meestal streven ze ernaar om de facturen van hun kleinste leveranciers binnen 30 of 60 dagen te betalen.

Tekst: Peter Ooms | Foto: Shutterstock.com