

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het mkb. In BV Rendement leest u 13 keer per jaar praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

Betalen of bankroet

Bankroet is hetzelfde als faillissement, maar het is qua herkomst een veel leukere term. Het woord komt van het Italiaanse ‘banca rotta’ (gebroken bank). In de late Middeleeuwen deden handelaren hun financiële zaken aan een soort tafel of toonbank. Vandaar ook de term ‘bank’ voor een geldinstelling. Kon de handelaar zijn schulden niet meer betalen, dan werd zijn bank aan gruzelementen geslagen. Hij was dan bankroet.

Tegenwoordig komt de curator niet meer iemands toonbank aan stukken slaan, maar een faillissement is nog altijd ingrijpend. De curator neemt op dag één de sleutels en de administratie in én ontslaat het personeel. De gevolgen zijn heftig, terwijl het heel gemakkelijk is om een faillissement aan te vragen. Als u procedeert over een vordering van € 30.000, bent u al snel een jaar bezig. Maar het faillissement van een klant heeft u binnen een paar weken aangevraagd op basis van drie A4'tjes.

Wachten

Uit strategisch oogpunt kan het verstandig zijn het faillissement van een wanbetaler aan te vragen of daarmee te dreigen.

Dit heeft weinig zin als uw debiteur al bedolven is onder de schulden. Bij het uitdelen van wat er nog over is, staan de curator, de banken en de Belastingdienst vooraan. Wat er daarna nog overblijft, is vaak niet de moeite waard. U krijgt hooguit een paar procent van uw vordering voldaan, waar u dan bovendien nog twee jaar op moet wachten. Maar er zit vrij veel ruimte tussen een onderneming die niets meer heeft en een onderneming die uw factuur niet betaalt en dat wel zou moeten kunnen. Een faillissementsaanvraag aankondigen heeft zin als u niet bovenaan de prioriteitenlijst staat. Of als er wel vermogen is, maar de debiteur geen zin heeft om dat vrij te maken. Een faillissementsaanvraag kan dan helpen om de boel in beweging

te zetten, maar het is niet een middel om lichtvaardig in te zetten. Dat straalt ook negatief af op uw eigen reputatie.

Stapel

Debiteuren die het financieel moeilijk hebben, zijn vaak niet onder de indruk van de zoveelste aanmaning of van de aankondiging dat u een paar euro rente in rekening gaat brengen. Ook dreigen met niet nader omschreven ‘juridische stappen’ heeft geen effect op ondernemingen die wekelijks dat soort brieven krijgen. Uw debiteur wil uw facturen vaak best betalen, maar heeft het geld daarvoor niet beschikbaar, en uw rekening ligt gewoon niet boven op de stapel. Hoe zorgt u ervoor dat u wél boven op die stapel komt? Als u aankondigt dat u het faillissement van de wanbetaler gaat aanvragen, komt hij vaak wel in beweging. Om maximaal effect te bereiken, moet u zo’n aankondiging wat meer handen en voeten geven, zodat de ontvanger ziet dat het geen loos dreigement is.

Steunvordering

Allereerst is voor het aanvragen van een faillissement een ‘steunvordering’ nodig.

‘Wist u dat de curator héél onvriendelijke methodes kan gebruiken?’

U kunt de aankondiging van het faillissement nog wat extra kracht bijzetten door te wijzen op mogelijke persoonlijke gevolgen voor de bestuurder. Als de bestuurder een bende heeft gemaakt van de administratie of regelrecht gefraudeerd heeft, is een faillissement een nuttig middel om de schade op hem te verhalen. U

kunt dat zelf natuurlijk ook proberen, maar als de curator het doet, gebeurt het op kosten van de boedel. Bovendien heeft de curator een aantal wettelijke mogelijkheden om de bestuurder van een failliete bv stevig onder druk te zetten. Stel dat een bestuurder weigert om informatie te geven, bijvoorbeeld over

waar het geld gebleven is. Dan kan de curator hem, zoals het juridisch heet, ‘in gijzeling laten nemen’. In gewoon Nederlands betekent het dat de bestuurder in de gevangenis wordt opgesloten tot hij de informatie geeft. Dit is niet alleen maar een theoretische mogelijkheid, het gebeurt echt.

Deze term suggereert dat u op zoek moet naar een andere schuldeiser die de faillissementsaanvraag steunt. Dat is niet zo. U hoeft alleen aan te tonen dat er nog een andere openstaande vordering is. Of de andere schuldeiser wel of niet een faillissement wil, is juridisch gezien niet relevant. Uw aankondiging wordt veel serieuzer als u daarin al de steunvordering kunt noemen. Maar pas op: als dat een kleine factuur is, bestaat het risico dat de debiteur die snel betaalt. U krijgt dan nog steeds niets en uw steunvordering is weg. Een voor de hand liggende steunvordering is een betalingsverplichting aan de Belastingdienst. U kunt gewoon (via uw advocaat) contact opnemen met de Belastingdienst en vragen naar eventuele steunvorderingen. De Belastingdienst werkt daar in de praktijk meestal aan mee en geeft snel antwoord.

Spanning

Momenteel hebben veel ondernemingen door coronagerelateerde problemen achterstanden opgebouwd bij hun verhuurder. Die kunt u inzetten als steunvordering. Is uw debiteur gevestigd in een kleine stad? Bel dan eens met de lokale deurwaarder en stel de open vraag of hij vorderingen in behandeling heeft tegen uw debiteur. Ook dat zijn steunvorderingen. Als u helemaal nergens steunvorderingen kunt vinden, kunt u de faillissementsaanvraag nog steeds doorzetten. U kunt de aanvraag al laten indienen bij de rechtbank. Als u op of vlak voor de zitting nog een steunvordering kunt noemen, bent u nog op tijd. Wat dat betreft blijft uw debiteur dus zeker in spanning, met name als hij weet dat er meerdere schuldeisers (te vinden moeten) zijn.

Menens

Het aanvragen van een faillissement is relatief goedkoop. U heeft wel een advocaat nodig (al mag u uw eigen faillissement zelf aanvragen). Het opstellen van het formele stuk waarmee u bij de rechtbank het faillissement aanvraagt, kost een advocaat weinig tijd. Hij hoeft in feite alleen maar uw vordering te omschrijven



en de steunvordering te noemen. De rest van het document is standaard. U kunt uw advocaat dus gerust vragen om dit stuk alvast op te stellen en het aan de debiteur te sturen, zodat hij ziet dat het menens is. Dat maakt meer indruk dan een bijzinnetje over een faillissementsaanvraag in een zoveelste e-mail. Als de aanvraag vervolgens echt wordt ingediend bij de rechtbank, is ook dat relatief goedkoop. De rechtbank brengt € 667 griffierecht in rekening voor een faillissementsaanvraag. Als u een normale procedure zou starten voor een vordering van € 30.000, bent u € 2.076 kwijt aan griffierecht.

Hopeloos

Het heeft niet zo veel zin om het faillissement aan te vragen van een onderneming die technisch allang failliet is. Debiteuren in moeilijkheden beweren nogal eens dat er niets meer te halen is. Of dat echt zo is, merkt u snel genoeg als u de faillissementsprocedure doorzet.

Sommige ondernemers zullen niet onder de indruk zijn van uw aankondiging. Mogelijk omdat toch al duidelijk is dat een faillissement onafwendbaar is. Dan kan het zinnig zijn om in het Handelsregister na te kijken of de bv de afgelopen drie jaar de jaarrekening heeft gedeponeerd. Is dat niet of niet op tijd gebeurd, dan is de bestuurder in principe persoonlijk aansprakelijk voor het faillissementstekort. Het kan helemaal geen kwaad de bestuurder daar nog eens op te wijzen als u uw openstaande rekeningen onder de aandacht brengt (zie ook het kader). Wacht in elk geval niet te lang. De kunst is om het faillissement aan te vragen vóórdát de situatie hopeloos is. Als het geld eruit spuit bij uw debiteur, kan de eigenaar wel blijven hopen op betere tijden, maar voor u is het beter als er zo snel mogelijk een einde aan komt. De curator kan dan nog redden wat er te redden valt.

Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl