

Hoe lang mag je wachten met een onbetaalde factuur aan een particulier?

Bij verkoop van goederen aan particulieren kan je vordering na één jaar al verjaard zijn. En sinds 1 oktober 2024 kijkt de rechter dat zelf na. Wat betekent dat voor je incassodossiers?

Uw klant betaalt niet: welke signalen wijzen op een onderneming in moeilijkheden?

Een onbetaalde factuur is vaak niet het eerste teken dat het bij uw klant misloopt. Wie als schuldeiser vroeg de signalen herkent dat een onderneming in moeilijkheden verkeert, kan sneller schakelen en zijn vordering beter beschermen dan wie wacht tot het te laat is.

Welke signalen ziet u als leverancier zelf het eerst?

- Betalingen die stelselmatig later komen
- Vragen om langere betalingstermijnen of afbetalingsplannen
- Bestellingen die kleiner worden terwijl de vraag om krediet groeit
- Communicatie die trager of ontwijkender wordt
- Wisselende contactpersonen voor betalingen

Volgt u uw klanten structureel op via handelsinformatie?

Diensten zoals Graydon of Companyweb laten toe om de kredietwaardigheid van een klant te checken, en bieden ook monitoring aan: u wordt automatisch verwittigd zodra er iets verandert aan het risicoprofiel van een onderneming waarmee u zaken doet. Ook wij zetten die handelsinformatie zelf in bij het opvolgen van dossiers: voor klanten met een groter openstaand risico raden we aan hen structureel op te volgen, in plaats van pas te reageren wanneer een factuur al onbetaald blijft.

Bent u opdrachtgever of aannemer in de bouw-, bewakings- of vleessector? Check de inhoudingsplicht.

Doet u als opdrachtgever of aannemer een beroep op een aannemer of onderaannemer voor werken in de bouw-, bewakings- of vleessector, dan moet u nagaan of die sociale of fiscale schulden heeft bij de RSZ of de FOD Financiën. Heeft uw contractant zulke schulden, dan moet u een deel van de factuur inhouden en doorstorten, en bent u anders hoofdelijk aansprakelijk voor die schulden. Die informatie is zelf raadpleegbaar via checkinhoudingsplicht.be, en is meteen ook een vroeg signaal dat uw contractant er financieel niet goed voor staat.

Wat kan uw advocaat voor u nagaan?

Bepaalde informatie is niet rechtstreeks door u zelf raadpleegbaar. Zo heeft u als schuldeiser geen algemene toegang tot het Centraal Bestand van Berichten van Beslag: dat

kan enkel via een advocaat, gerechtsdeurwaarder, notaris of schuldbemiddelaar geraadpleegd worden, en toont of er al beslag ligt op het vermogen van uw klant. Die informatie is vaak beslissend om te bepalen of een verdere procedure nog zin heeft, of of u beter snel schakelt.

Wat is de rol van de Kamer voor Ondernemingen in Moeilijkheden (KOIM)?

De KOIM van de ondernemingsrechtbank houdt zicht op ondernemingen die er financieel slecht voor staan, onder meer via officiële knipperlichten zoals achterstallige RSZ-bijdragen of btw. Duiken er genoeg signalen op, dan wordt de onderneming opgeroepen om zich hierover te verantwoorden. Dat onderzoek verloopt vertrouwelijk, met gesloten deuren: als schuldeiser bent u daar normaal niet van op de hoogte.

In de praktijk heeft de opgeroepen onderneming er alle belang bij om op de zitting al concrete stappen te kunnen voorleggen, vaak in de vorm van afbetalingsakkoorden die intussen al met een of meerdere schuldeisers onderhandeld zijn. Wordt u als schuldeiser bij zo'n onderhandeling betrokken, dan biedt dat vaak een reëler perspectief op betaling dan een geïsoleerde procedure.

Wat kan u zelf doen zodra u een signaal opmerkt?

- Vraag bij voorkeur contante betaling voor nieuwe leveringen
- Overweeg zekerheden te vragen bij verdere leveringen
- Schakel tijdig een advocaat in om uit te zoeken hoever het met uw klant staat, en welke aanpak, minnelijk of gerechtelijk, het meest kans op betaling biedt

Waarom een persoonlijke aanpak het verschil maakt

Een geautomatiseerde incasso-app stuurt iedere wanbetaler dezelfde herinnering op hetzelfde vaste moment. Dat werkt voor een deel van de dossiers, maar niet voor de klant met wie u al jaren zaken doet, of de vordering waarbij snelheid en de juiste toon het verschil maken tussen betaald krijgen en een verloren zaak. Wij screenen elke debiteur uitgebreid en bekijken elk dossier persoonlijk: wij wegen af welke aanpak, minnelijk of gerechtelijk, het meest kans op betaling biedt, en houden daarbij ook de relatie met uw klant in het oog. Heeft u een advocaat nodig die u op persoonlijke wijze bijstaat?

Besluit

Hoe vroeger u een signaal herkent, hoe meer opties u nog heeft om uw vordering te beschermen. Sommige informatie kan u zelf inschatten of opvolgen via handelsinformatie, voor andere heeft u een advocaat nodig die de juiste kanalen kan raadplegen. Heeft u een klant waarbij u twijfelt, of een openstaande vordering die aandacht vraagt? Invordering.be helpt u de juiste stap te bepalen.

Peppol verplicht vanaf 2026: zorg dat je algemene

voorwaarden ook bij wanbetaling standhouden

Vanaf 1 januari 2026 wordt e-facturatie via het Peppol-netwerk verplicht voor alle Belgische btw-plichtige ondernemingen bij B2B-transacties. De overheid wil hiermee de digitale boekhouding versnellen en btw-fraude tegengaan.

Voor ondernemers die hun facturen juridisch sluitend willen houden – en zich willen beschermen tegen wanbetalers – roept dit meteen belangrijke vragen op: Hoe zorg je dat je algemene voorwaarden, betalingsclausules en invorderingskosten wél rechtsgeldig zijn vermeld? En mag je de factuur daarnaast nog via e-mail versturen?

In dit artikel van Invordering krijg je duidelijke antwoorden én praktische tips om jouw positie bij incasso en betwistingen te versterken.

Voor advies op maat kan je altijd terecht bij ons via invordering.be/contact.

Wat is Peppol?

Peppol staat voor Pan-European Public Procurement OnLine en is een Europees netwerk voor elektronische facturatie tussen bedrijven en overheden. Facturen worden er verzonden in een gestandaardiseerd Universal Business Language formaat (UBL), zodat ze wettelijk geldig en digitaal verwerkbaar zijn.



Vanaf 1 januari 2026 wordt
e-facturatie via het

Peppol-netwerk verplicht
voor alle Belgische btw-
plichtige ondernemingen bij
B2B-transacties

Verplichting Peppol vanaf 2026

Vanaf 1 januari 2026 is Peppol ook in België verplicht voor B2B-transacties tussen btw-plichtige ondernemingen. Een gewone PDF-factuur via e-mail voldoet dan niet meer als officiële factuur.

Wat met je algemene voorwaarden en invorderingsclausules?

Bij een klassieke factuur voeg je vaak je algemene voorwaarden toe als PDF-bijlage, verwijst je ernaar via een link, of, heel klassiek, druk je ze af op de achterkant. In een Peppol-factuur (UBL-formaat) is daar geen plaats voor: er is geen mogelijkheid om een PDF toe te voegen als bijlage.

Dat betekent dat je een alternatieve manier moet vinden om je voorwaarden – inclusief clausules over betalingstermijnen, intresten en invorderingskosten – duidelijk én juridisch afdwingbaar te maken.

Zeker voor wie te maken krijgt met wanbetalers is dit cruciaal.

Geen discussie: zo toon je je algemene voorwaarden correct aan

1. Werk met voorafgaande overeenkomsten

De juridisch sterkste manier om je betalingsvoorwaarden en invorderingsclausules te beschermen is door ze al vóór de facturatie te laten gelden. Dat kan via:

- Offertes
- Bestelbonnen

- Samenwerkingsovereenkomsten

Vermeld daar duidelijk dat je algemene voorwaarden van toepassing zijn. Best is deze voorafgaande documenten effectief te laten tekenen door je klant zodat deze de algemene voorwaarden ook expliciet aanvaardt. Zo sta je juridisch sterker bij betwistingen of wanbetaling.

2. Plaats een link in je Peppol-factuur

In het vrije tekstveld van het UBL-bestand kan je een link opnemen naar je algemene voorwaarden, bijvoorbeeld:

www.bedrijf.be/algemenevoorwaarden

Veel boekhoud- en facturatieplatformen tonen dit veld zichtbaar aan de ontvanger, vooral in klantenportalen (via boekhoudsoftware, Doccle of een Peppol-viewer).

In dat geval verschijnt de link vaak onderaan de PDF of in het factuurdetail.

Let op: dit is niet altijd gegarandeerd. Sommige systemen tonen de tekst niet of verwerken ze enkel intern. Klanten die facturen automatisch laten inboeken, zien het veld mogelijk nooit. Gebruik de link dus als extra bevestiging, niet als enige methode.

3. Vermelding op de factuur zelf

Stuur je samen met de Peppol-factuur ook nog een PDF van de factuur mee, dan kan je een standaardtekst toevoegen in de beschrijving of voetnoot van je factuur, zoals bijvoorbeeld:

"Op deze factuur zijn de algemene voorwaarden van [Bedrijfsnaam] van toepassing, beschikbaar op www.bedrijf.be/algemenevoorwaarden."

Als de factuur het enige document is waarop er een verwijzing is naar je voorwaarden, kan er juridisch wel een problematische situatie ontstaan omdat de PDF-factuur verschillend is van de Peppol-factuur, zodat er discussie kan over bestaan welke versie van de factuur dan van toepassing is.

Mag je de factuur ook nog per e-mail sturen?

Ja. Sterker nog: naast de officiële Peppol-verzending kan je best ook een e-mail sturen met een kopie van de factuur én je voorwaarden in bijlage.

Let wel op voor verwarring: leg in je e-mail duidelijk uit dat het om dezelfde factuur gaat, om dubbel boekhouden of betwistingen te voorkomen. Zoals hierboven gezegd kan er ook discussie ontstaan als er verschillen zijn tussen de PDF-factuur en de Peppol-factuur.

Beste aanpak volgens Invordering

1. Verstuur de officiële factuur via Peppol met link naar de voorwaarden in het ULB-bestand
2. Verstuur een aanvullende e-mail met kopie + voorwaarden (PDF)

Wil je ondersteuning bij het opstellen van een juridisch sluitende e-mail? Aarzel niet om contact op te nemen met één van onze specialisten bij Invordering. Wij staan klaar om je met plezier en de nodige expertise verder te helpen.

Belangrijke juridische kanttekening

Een link naar je voorwaarden in het Peppol-bestand alléén is juridisch onvoldoende. Volgens Belgisch contractenrecht zijn voorwaarden alleen bindend als de klant er vóór of bij het sluiten van de overeenkomst kennis van kon nemen.

Omdat veel boekhoudpakketten de link niet zichtbaar maken, kan dat tot discussies leiden – zeker bij wanbetalers die elk juridisch gaatje benutten.

Daarom altijd combineren met:

- Zichtbare vermelding op de factuur (voetnoot)
- E-mail met voorwaarden in bijlage (PDF)
- Idealiter: voorafgaande contractuele aanvaarding (offerte of

bestelbon)

Professionele hulp nodig? Invordering staat voor je klaar!

Wil je je algemene voorwaarden actualiseren, je facturatieproces aanpassen aan Peppol én je invorderingspositie versterken?

Het team van Invordering begeleidt je technisch én juridisch, zodat je sterker staat bij wanbetaling en invorderingsprocedures.

[Contacteer Invordering](#) voor een vrijblijvende analyse.

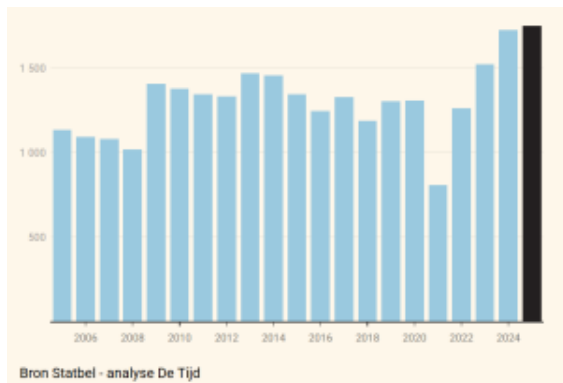
Vlaamse bedrijven onder druk: waarom incasso geen bijzaak is

De economische situatie in Vlaanderen wordt steeds grimmiger. In het eerste kwartaal van 2025 gingen maar liefst 1.749 bedrijven failliet – een triest record dat de kwetsbaarheid van ondernemingen blootlegt. Dat is bijna 32% meer dan het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar. Hoewel de overheidsmaatregelen tijdens de coronaperiode tijdelijk wat ademruimte boden, stijgen de faillissementscijfers opnieuw sinds die steun is weggevallen.

Harde cijfers, vooral in Vlaanderen

De stijging is niet gelijkmatig verdeeld over het land. Vooral Vlaanderen wordt hard geraakt, met een stijging van 24% ten opzichte van het vijfjarig gemiddelde. In Brussel (+19,4%) en Wallonië (+11,2%) zijn de verschillen minder uitgesproken.

Deze faillissementen zorgen niet alleen voor een toename in werkloosheid, maar ook voor toenemende druk op toeleveranciers, klanten én partners.



Aantal faillissementen in Vlaams Gewest, eerste kwartaal van elk jaar (bron Statbel).

Bouwsector zwaarst getroffen

Opvallend: vooral de bouwsector krijgt rake klappen. In de eerste drie maanden van 2025 werden 742 faillissementen in de sector geregistreerd – dat is meer dan de helft boven het gemiddelde van de voorbije vijf jaar. Kleine bedrijven worden het zwaarst getroffen. Ook de retail en horeca blijven in de gevarenzone, met respectievelijke stijgingen van ruim 15% en 20%.

Tijdig incasso opstarten

In dit economische klimaat is het cruciaal om je bedrijf proactief te beschermen tegen betalingsachterstanden en wanbetaling.

De incassodiensten van [Invordering](#) helpen je snel en doortastend te handelen. Door meteen op te treden bij openstaande vorderingen, vermijd je dat achterstallige betalingen ontaarden in definitieve verliezen.

Juridisch onderbouwde aanpak, mét resultaat

Onder begeleiding van advocaat Freek VAN NECK van [Interius Advocaten](#) biedt Invordering een juridisch sterk incassotraject. Geen standaardaanpak, maar een gedegen traject dat aangepast is aan jouw sector en situatie. Dit vergroot de kans op een succesvolle inning – en verkleint de kans dat jouw onderneming slachtoffer wordt van de volgende faillissementsgolf.

Dit artikel is gebaseerd op informatie van het Belgische Statistiekbureau Statbel en de analyse ervan door De Tijd.

Wanneer is het interessant om een incassodossier door te geven aan Invordering.be?

Onbetaalde facturen beheren als ondernemer is een tijdrovende taak die jouw cashflow kan belemmeren. Hoewel je misschien zelf stappen onderneemt om deze facturen te innen, is het in veel gevallen nuttiger om het proces over te dragen aan de gespecialiseerde **incassoafdeling van Interius Advocaten: Invordering.be**. Wij zijn experts in zowel **B2B-** als **B2C incasso** en bieden juridische ondersteuning voor een snel en effectief resultaat.

Preventieve maatregelen om onbetaalde facturen te voorkomen

De inschakeling van een incassopartner is een belangrijke stap, maar voorkomen is soms beter dan genezen. De

implementatie van duidelijke betalingsvoorwaarden en een strak debiteurenbeheer kunnen jou hierbij helpen. Denk aan duidelijke contracten opstellen, aanbetalingen hanteren of kortingen aanbieden voor vroege betalingen. Daarnaast kan je gebruikmaken van kredietwaardigheidsonderzoeken voordat je nieuwe zakelijke relaties aangaat. Door een proactieve houding verklein je het risico op wanbetalingen en versterk je de financiële stabiliteit van jouw onderneming.

Vanaf welk bedrag is het interessant om een incassodossier aan Invordering.be over te dragen?

Hoewel er geen vast bedrag is waarbij het altijd interessant is om een incassodossier over te dragen, zijn er enkele richtlijnen die jou kunnen helpen om een weloverwogen keuze te maken.

1. B2B-incasso (Business-to-Business)

Bij **B2B-invorderingen**, vooral wanneer het gaat om vennootschappen, is er vaak veel meer informatie beschikbaar over de financiële toestand van de debiteur. Denk hierbij aan gegevens uit de jaarrekening, informatie van de Kruispuntbank van Ondernemingen of financiële rapporten. Met deze informatie kunnen we een grondige analyse maken en een strategie ontwikkelen die de kans op succes vergroot.

Voor **lage bedragen** kan de procedure van het **IOS (Inning Onbetwiste Schuldvorderingen)** een snelle en goedkope oplossing bieden. Dit is een efficiënte manier om onbetaalde facturen te innen zonder tussenkomst van de rechtbank. Deze procedure is echter enkel van toepassing bij B2B-invorderingen, en niet bij B2C.

2. B2C-incasso (Business-to-Consumer)

Uitgebreide financiële informatie over de debiteur verkrijgen

is vaak lastiger bij B2C-invorderingen. Vooral bij natuurlijke personen zoals handelaars of consumenten. In dergelijke gevallen moeten we vertrouwen op informatie uit beslagberichten of eerdere dossiers van de deurwaarder.



Invordering.be is de gespecialiseerde incassoafdeling van Interius Advocaten. Wij zijn experts in B2B- en B2C-incasso.

Hoe snel moet je een incassodossier doorgeven?

Naast het bedrag en de complexiteit van het dossier, speelt ook de tijdsduur een cruciale rol. Hoe langer een factuur onbetaald blijft, hoe kleiner de kans op een succesvolle inning. Wacht daarom niet te lang met het doorgeven van jouw onbetaalde facturen aan een incassospecialist. Uit onderzoek blijkt dat facturen ouder dan 90 dagen een aanzienlijk lagere kans hebben om nog volledig geïnd te worden. Door tijdig actie te ondernemen, vergroot je de kans op succesvolle invordering en minimaliseer je het risico op langdurige cashflowproblemen.

Slagingspercentage bij Invordering.be

Het slagingspercentage bij B2B-invorderingen ligt bij ons kantoor boven de 85%, wat aanzienlijk hoger is dan bij B2C-invorderingen. Dit komt doordat de uitvoering van vonnissen bij particulieren vaak complexer is, vooral bij kleine bedragen. Daarnaast kunnen de kosten voor de uitvoering van

een vonnis bij een B2C-debiteur hoog oplopen. In sommige gevallen kan de debiteur in een collectieve schuldenregeling terechtkomen, wat het lastig maakt om jouw kosten te recupereren.

Waarom Invordering.be inschakelen voor jouw incasso?

1. **Juridische expertise en persoonlijke aanpak:** Als onderdeel van Interius Advocaten biedt Invordering.be juridische ondersteuning op maat. Wij onderscheiden ons van geautomatiseerde systemen zoals Unpaid door een persoonlijke en strategische benadering te hanteren. Dit verhoogt de kans op succesvolle incasso aanzienlijk.
2. **B2B-specialisatie:** Wij hebben diepgaande kennis van de financiële en juridische structuren van vennootschappen. Dit geeft ons een hoog voordeel bij het incasseren van onbetaalde B2B-facturen.
3. **IOS-procedure:** Voor kleinere bedragen binnen de B2B-context adviseren wij vaak de IOS-procedure, wat jou zowel tijd als kosten bespaart.
4. **Kosten-batenanalyse:** Bij B2C-invorderingen bespreken we vooraf de risico's en kosten, zodat je altijd een goed beeld hebt van de haalbaarheid van de zaak.

Invordering.be beheert jouw incassodossier van a tot z

Het overdragen van een incassodossier aan Invordering.be is vooral interessant wanneer de financiële toestand van de debiteur onzeker is, of wanneer het gaat om complexe dossiers waarbij juridische kennis vereist is. Bij **B2B-invorderingen** raden wij aan om dit te overwegen vanaf bedragen rond €500. Bij **B2C-invorderingen** is extra voorzichtigheid geboden, vooral bij lage bedragen.

Heb je te maken met **onbetaalde facturen**? Neem contact op met **Invordering.be** via de [contactpagina](#) voor een persoonlijk

advies en juridische incasso-oplossingen op maat.

Faillissementengolf: vooral jonge, Vlaamse, kleine bedrijven gaan over de kop

De grote faillissementengolf, die vorig jaar 6.234 faillissementen telde, is vooral te wijten aan de strenge jacht op fraude en de coronacrisis. Het jaarrapport van studiebureau Graydon CreditSafe spreekt klare maar harde taal: "Het aantal ongezonde ondernemingen is sterk gegroeid. Vele bedrijven ondervinden nu ten volle de schokken die zich afgelopen jaar hebben ontplooid en maken gebruik van hun laatste reserves. Bovendien zorgt de groeiende onzekerheid op globaal niveau voor een moeilijk investeringsklimaat." Er zijn echter verschillen op regionaal niveau, en in de sectoren.



De grote faillissementengolf, die vorig jaar 6.234 faillissementen telde, is vooral te wijten aan de strenge jacht op fraude en de coronacrisis. Vooral jonge, Vlaamse kleine bedrijven gaan over de kop. Afbeelding van Ronald Carreño via Pixabay

Regionale verschillen in faillissementen: Vlaanderen recordhouder

De regionale verschillen in faillissementen weerspiegelen variaties in economische dynamiek, bedrijfsomgeving en ondersteunende infrastructuur tussen de verschillende gewesten van België.

Het aantal faillissementen in het Vlaams Gewest ligt bijna een kwart hoger dan het langjarig gemiddelde. Dit is te wijten aan verschillende factoren, waaronder een zwaardere impact van economische schokken die een invloed hebben op Vlaamse bedrijven.

Daarnaast wordt Vlaanderen beschreven als dé kmo-regio bij uitstek, wat suggereert dat het een groot aantal kleine en middelgrote ondernemingen heeft. Kleine bedrijven zijn vaak kwetsbaarder voor economische schommelingen en hebben mogelijk minder reserves om tegenslagen op te vangen. Dit kan verklaren

waarom het aantal faillissementen in Vlaanderen hoger ligt dan het nationale gemiddelde.

Volgens deskundigen speelt de afschaffing van de Vestigingswet in Vlaanderen een significante rol. Sinds 2018 is het niet meer vereist om in bepaalde sectoren een bewijs van beroepsbekwaamheid te tonen. Het doel was om de drempel tot ondernemerschap te verlagen, maar sectororganisaties signaleren nu dat dit leidde tot een gebrek aan vak- en bedrijfstechnische kennis bij startende ondernemers, wat zichtbaar is in de faillissementscijfers. Met name in de bouwsector zou dit hebben geleid tot een hoger faillissementsrisico.

In tegenstelling tot Vlaanderen, blijft het aantal faillissementen in het Waals en Brussels Hoofdstedelijk Gewest onder of vlak bij het gemiddelde van de voorbije 15 jaar. Dit kan worden toegeschreven aan verschillen in economische structuur, overheidsbeleid en andere regionale factoren die van invloed zijn op bedrijfsactiviteiten en stabiliteit. Ook de vestigingswetgeving is in Wallonië en Brussel nog steeds van kracht.

Sectoren

Het jaar 2023 was bijzonder onrustig voor de bouwsector, met 1.387 getroffen bedrijven in Vlaanderen, wat een stijging van 25% betekende vergeleken met 2022. Ook de Vlaamse horeca beleefde een historisch hoog aantal faillissementen, namelijk 1.102. De transportsector volgde, vooral in West-Vlaanderen, waar het opvallend zwaar getroffen werd.

Deze faillissementen resulteerden in het verlies van in totaal 11.795 banen in Vlaanderen in 2023.

Wat brengt 2024?

Er valt weinig optimisme te bespeuren voor 2024. Er liggen drie belangrijke schokken aan de basis die bedrijven het

afgelopen jaar moesten trotseren:

- De dure energie, wat veel bedrijven voelden bij de vernieuwing van hun contracten
- De stijgende loonkosten
- De hogere rente

Dit alles maakt dat het aantal faillissementen zich in de loop van dit jaar zal blijven verderzetten.

Schakel op tijd een incassospecialist in: Invordering staat voor je klaar!

Bescherm je bedrijf tegen de risico's van wanbetaling door tijdig de incassodiensten van Invordering in te schakelen. Met het toenemende aantal faillissementen is het essentieel om proactief te handelen. Het ervaren team onder leiding van [advocaat Freek VAN NECK](#) staat klaar om je te begeleiden bij een specifiek incassotraject naar een effectieve oplossing.

Maak kennis met ons team: Freek Van Neck

Achter elk succesvol bedrijf staat een team van geweldige medewerkers! Tijd dus om onze schijnwerpers te richten op de echte helden achter de schermen – onze fantastische medewerkers! #TeamAppreciation #SamenSterk #Werkfamilie

Maak kennis met de dynamische oprichter, advocaat-vennoot en zaakvoerder van Interius Advocaten: Freek VAN NECK.

Op 54-jarige leeftijd is Freek niet alleen een ervaren

professional, maar ook een geweldige partner en vader. Hij heeft een LAT-relatie met Veerle Amelinckx, en is gezegend met twee fantastische zonen van 15 en 17 jaar.

Met een interessante achtergrond – een licentiaat in de rechten behaald aan de KUL, en nadien nog verschillende studies gevolgd in internationale handel, bemiddeling in burgerlijke en handelszaken en sociale zaken – stortte Freek zich direct in de wereld van de advocatuur, waar hij zijn passie omzette in een mooie carrière.

Met een scherp oog voor ondernemingsrecht heeft Freek een duidelijke missie bij Interius Advocaten en Invordering.be: het bieden van deskundig advies en het oplossen van juridische kwesties voor zijn cliënten. Of het nu gaat om het in goede banen leiden van ondernemingszaken of het incasseren van onbetaalde facturen, Freek staat altijd paraat met zijn expertise en toewijding!

Op de vraag wat Interius Advocaten zo sterk maakt, antwoordt Freek: “Small enough to know you, big enough to serve you.” Dit motto weerspiegelt hun toewijding om elke cliënt persoonlijke aandacht te geven, terwijl ze tegelijkertijd de expertise en middelen bieden die nodig zijn om succesvolle resultaten te behalen.

Maar er is meer aan Freek dan alleen zijn werk. Buiten de advocatuur vind je hem op de padelbaan, op de skipiste, of misschien wel thuis, genietend van zijn passies voor vintage audio, vinylplaten en strips verzamelen.

Daarnaast heeft Freek ook een sublieme smaak als het op eten aankomt. Zijn favoriete gerecht? Spaghetti van de Fox, een eenvoudig maar heerlijk gerecht waarvan hij ongetwijfeld kan genieten na een lange dag vol juridische uitdagingen.

En wat drijft Freek in het leven? Het “Jinba Ittai” principe, geleend uit zijn tijd als fervent paardrijder. Voor Freek betekent dit streven naar harmonie, niet alleen tussen paard

en ruiter, maar ook in het dagelijks leven – in harmonie leven met mensen en de omgeving om ons heen.



Zomer 2023: historisch hoog aantal faillissementen treft Vlaanderen

De Tijd kopte afgelopen weekend ‘Deze zomer recordaantal faillissementen in Vlaanderen’. Uit gegevens van het onderzoeksbureau Graydon blijkt dat er de voorbije zomermaanden 682 faillissementen werden uitgesproken, wat een stijging van 21 procent betekent ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.



Recordaantal
faillissementen treft
Vlaanderen. Wapen je
onderneming tegen
wanbetaling en schakel
tijdig de incassodiensten
van Invordering in

Regionale verschillen: Vlaams-Brabant en Oost-Vlaanderen op kop

De afgelopen maanden juli en augustus werden er in België 1.133 faillissementsvonnissen uitgesproken: in vergelijking met dezelfde periode verleden jaar een stijging met + 22,89%. Vlaams-Brabant (137 faillissementen, +75%) en Oost-Vlaanderen (149, +1,36%) waren de gebieden met de meeste faillissementen. In Brussel was het aantal faillissementen bijna een derde hoger dan in de zomer van 2022, met 181 faillissementen. In Wallonië werden in juli en augustus 269 bedrijven failliet verklaard, een stijging van 26 procent.

Recordaantallen in bouwsector, transport en autohandel

De bouwsector blijft zeer kwetsbaar, met een recordaantal van 1367 faillissementen sinds het begin van dit jaar. Ook de transportsector heeft een recordaantal faillissementen gezien, met 420 gevallen sinds het begin van 2023. De autohandel en garages staan op de derde plaats met 238 faillissementen.

Jonge ondernemingen kop van jut

De laatste paar maanden werd waargenomen dat jonge bedrijven een grotere aanwezigheid hebben in de statistieken van bedrijfsfaillissementen. Deze opwaartse trend is voornamelijk merkbaar in Vlaanderen, waar bedrijven die tussen de 0 en 4 jaar oud zijn, verantwoordelijk zijn voor maar liefst 46,71% van het totale aantal faillissementen. Deze opvallende ontwikkeling kan volgens Graydon worden toegeschreven aan twee belangrijke factoren. Enerzijds door bedrijven die net voor de coronapandemie opgericht zijn en niet de financiële buffer hadden om deze moeilijke periode te doorstaan. Anderzijds is er een toename van de inspanningen om frauduleuze bedrijven aan te pakken.

Wapen je onderneming tegen wanbetaling en schakel tijdig de incassodiensten van Invordering in

Wanbetalingen vormen een potentiële bedreiging voor de stabiliteit van jouw bedrijf. Met het groeiende aantal faillissementen in gedachten, is het cruciaal om proactief te handelen en de expertise van [Invordering](#) op tijd in te schakelen. Advocaat [Freek VAN NECK](#) en het team begeleiden je via een [bijzonder incassotraject](#) richting een effectieve oplossing.

Wij maken binnenkort de switch: een vastgoedswitch

Wij verhuizen in november 2023

In november zetten wij een vastgoedstap richting een authentiek koetshuis in de Albert Liénartstraat (18 A) in

Aalst. Ons huidige pand, waarin wij al 16 jaar onze klanten met raad en daad bijstaan, staat daarom sinds deze week te koop via vastgoedmakelaar [Delestré Immobiliën](#). Je leest alle informatie over dit energiezuinig kantoor met garages, op een toplocatie in het Aalsterse stadscentrum via [deze link](#).

Interesse? Plan een bezoek

Heb je interesse? Plan zeker een bezoek in via Delestré Immobiliën en ontdek alle troeven en sterktes van dit pand.

Wij blijven jouw vertrouwde partner

Uiteraard blijven de aanpak, de dienstverlening en het team van [Interius Advocaten](#) en Invordering.be dezelfde. Enkel onze locatie verandert dus in het najaar. Ons nieuw kantoor kan je alvast virtueel ontdekken via de onderstaande foto.

Wanneer we de effectieve overstap maken, zal dit via al onze communicatiekanalen tijdig gecommuniceerd worden. Tot dan kan je ons op ons vertrouwde adres op het Esplanadeplein terugvinden.



Wat betekent nieuwe wetgeving 'Schulden van de consument' voor je onderneming?

De incassopoot van Interius Advocaten, Invordering, neemt je mee in de nieuwe wetgeving 'Schulden van de consument'. Wat betekent dit voor je onderneming? Met de inwerkingtreding van deze nieuwe wetgeving zijn er een heel aantal criteria die elke speler, betrokken bij de uitvoering van een minnelijke invordering, moet kunnen afvinken.

De nieuwe wetgeving genaamd boek XIX 'Schulden van de consument' is recentelijk toegevoegd aan het Wetboek van Economisch Recht (WER). Deze wetgeving bevat zowel bepalingen over de gevolgen van betalingsachterstanden van consumentenschulden ten opzichte van ondernemingen (Titel 1), als regels met betrekking tot de minnelijke invordering van consumentenschulden door schuldeisers of derden (Titel 2).

Het boek XIX bestaat dus uit twee titels waar we beknopt op inzoomen in de volgende alinea's. [Invordering](#) begeleidt jouw onderneming op een professionele manier bij deze nieuwe wetgeving en de concrete toepassing ervan bij invorderingszaken.



Deze nieuwe wetgeving 'Schulden van de consument' zal voor heel wat ondernemingen een uitdaging vormen. Begin daarom op tijd aan noodzakelijke wijzigingen en laat onder andere de invorderingsprocedure van je onderneming op punt zetten door Invordering.

Titel 1 van boek XIX WER: betaling van consumentenschulden aan ondernemingen

In Titel 1 van boek XIX WER worden diverse algemene regels uiteengezet met betrekking tot de betaling van consumentenschulden aan ondernemingen.

Een belangrijke vereiste die wordt geïntroduceerd, is dat een onderneming verplicht is om een eerste kosteloze herinnering aan de consument te sturen voordat schadebedingen kunnen worden toegepast. Deze eerste herinnering is onderworpen aan bepaalde voorwaarden.

Schadebedingen mogen pas worden toegepast na het verstrijken van een termijn van minimaal veertien kalenderdagen, die ingaat op de derde werkdag na verzending van de herinnering aan de consument. Als de herinnering elektronisch wordt verzonden, begint de termijn van veertien kalenderdagen op de dag na de verzenddatum aan de consument.

Omdat de wetgever van mening is dat schadebedingen vaak buitenproportioneel zijn en niet in verhouding staan tot de geleden schade, zijn er beperkingen opgelegd aan verwijlinteressen en zijn forfaitaire schadebedingen geplafonneerd.

Titel 2 van boek XIX WER: minnelijke invordering van consumentenschulden

De herziene versie van de wet van 20 december 2002 over de minnelijke invordering van consumentenschulden is opgenomen in Titel 2 van dit boek. Door deze wet op te nemen in het WER, zijn alle professionele minnelijke invorderingsactiviteiten onderworpen aan controle door de Economische Inspectie. Het is belangrijk op te merken dat advocaten, ministeriële ambtenaren of gerechtelijke mandatarissen die reeds de vereiste beroepsgaranties bieden, niet verplicht zijn om zich in te schrijven.

Daarnaast wordt er een nieuwe verplichting voor de schuldinvorderaar geïntroduceerd, namelijk de verplichting tot verificatie. Elke minnelijke invorderingsactiviteit begint met de verplichting om te controleren of aan de voorwaarden van Titel 1 van dit boek is voldaan met betrekking tot de bedragen die van de consument kunnen worden gevorderd. Aangezien schadebedingen strikt gereguleerd zullen zijn, is het belangrijk dat de schuldinvorderaar een initiële controle uitvoert en nagaat of de gevorderde bedragen voldoen aan alle beperkingen die zijn opgelegd aan schadebedingen.

Vanuit Invordering focussen we in dit deel specifiek op een scala aan vereisten waaraan elke partij die betrokken is bij de uitvoering van minnelijke invorderingsactiviteiten moet voldoen. We geven een beknopte, niet limitatieve weergave. We adviseren om over specifieke cases contact op te nemen met een gespecialiseerde invorderingspartner zoals [Invordering](#) om het invorderingsproces op een correcte manier te laten verlopen.

- Elke minnelijke invorderingsactiviteit start met het verzenden van een ingebrekestelling naar de consument. Daaraan zijn wettelijke vereisten verbonden.
- Zoals eerder vermeld is de schuldeiser verplicht een eerste herinnering naar de schuldenaar te verzenden. Indien de schuldeiser dat niet doet en de inning meteen

aan een derde partij doorschuift, dan moet deze laatste een termijn van veertien kalenderdagen respecteren voor er verdere invorderingsstappen kunnen gezet worden.

- Indien de consument een verzoek indient voor een afbetalingsplan of een redelijke betwisting kenbaar maakt, moet er gedurende die periode tijdelijk afgezien worden van verdere stappen.
- Het is expliciet vereist dat de schuldvorderaar elke overeenkomst met een consument over schuldbetaling bevestigt.
- Het is de plicht van de schuldvorderaar om de consument actief op de hoogte te stellen van alle schulden waarvoor een afbetalingsregeling geldt. Daarenboven moet hij de schuldenaar informeren van zodra de schuld volledig is voldaan.

Inwerkingtreding en voorbereiding

Met ingang van 1 september 2023, de eerste dag van de vierde maand na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad, treedt de wet van 4 mei 2023 in werking met betrekking tot toekomstige overeenkomsten.

Vanaf 1 december 2023, de eerste dag van de zevende maand na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad, is de wet van toepassing op elke vervallen en onbetaalde schuld van een consument aan een onderneming die voortvloeit uit een overeenkomst die vóór de inwerkingtreding van de wet is gesloten, op voorwaarde dat de betalingsachterstand zich voordoet na de inwerkingtreding van de wet.

Deze nieuwe wetgeving zal voor heel wat ondernemingen een uitdaging vormen en aanpassingen vragen. Begin daarom op tijd aan noodzakelijke wijzigingen en laat onder andere de invorderingsprocedure van je onderneming op punt zetten door [Invordering.](#)