

DUBIEUZE DEBITEUREN

Oninbare vordering sleept klant jaren mee

Hieronder vindt u een overzicht dat aantoont hoeveel extra omzet u nodig hebt als een vordering niet meer te innen is. Om 600.000 euro goed te maken aan een winstmarge van 3%, zal de onderneming liefst 20 miljoen euro extra omzet moeten draaien wil zij hetzelfde resultaat halen als in 2013. Dit gaat de onderneming jaren meeslepen.

Nettowinst	5%	4%	3%	2%	1%
Verliezen oninbare vorderingen	Nieuwe omzet nodig om verliezen van oninbare vorderingen te compenseren (productwaarde niet in aanmerking genomen)				
25.000	500.000	625.000	833.333	1.250.000	2.500.000
10.000	200.000	250.000	333.333	500.000	1.000.000
4.000	80.000	100.000	133.333	200.000	400.000
2.000	40.000	50.000	66.667	100.000	200.000
100	2.000	2.500	3.333	5.000	10.000

Houd deze cijfers altijd in het achterhoofd. Adviseren om niet te verkopen vergt moed. Het is echter geen beslissing om verkopers te pesten. Integendeel, het is in het belang van de onderneming. Daarom is het onontbeerlijk dat sales en finance binnen uw bedrijf intensief samenwerken. Alleen op die manier kunt u oninbare vorderingen tot een minimum herleiden.

Onbetaalde vorderingen? Leg een provisie voor dubieuze debiteuren aan en trek nog dit jaar af

1. Wat zijn dubieuze debiteuren

Een vordering is een bedrag dat u te goed heeft van een debiteur. We spreken van dubieuze vorderingen wanneer de kans zeer klein is dat de klant deze vordering nog zal betalen. De reden voor niet-betaling kan divers zijn: financiële problemen, faillissement, verdwenen, moedwil, ...

Oninbare bedragen zijn waardeloos voor een schuldeiser en moeten op termijn uit de boekhouding verwijderd worden. Als uw onderneming vorderingen heeft waarvan het waarschijnlijk is dat ze niet betaald zullen worden, dan kunt u hiervoor een vrijgestelde provisie aanleggen. Zo kunt u dit waarschijnlijke verlies toch al in mindering brengen van de belastbare basis. Hiervoor moet wel aan enkele voorwaarden voldaan zijn.

Waardeverminderingen op dubieuze vorderingen kosten echter zeer veel geld aan een leverancier. Er zijn immers kosten gemaakt, maar er zijn geen opbrengsten gegenereerd.

2. Een provisie voor dubieuze debiteuren aanleggen

Als uw onderneming vorderingen heeft waarvan het waarschijnlijk is dat ze niet betaald gaan worden, dan kan u hiervoor een vrijgestelde provisie aanleggen. Zo kan u dit waarschijnlijk verlies toch al in mindering brengen van de belastbare basis. Er moeten wel een aantal voorwaarden voldaan zijn.

Door het economische klimaat krijgen steeds meer Belgische vennootschappen te maken met wanbetalers. Klanten die niet of te laat betalen, zorgen voor een sneeuwbal effect: bedrijven krijgen het zelf financieel moeilijk door een gebrek aan cash en kunnen hun rekeningen aan leveranciers niet meer betalen.

Gemiddeld wordt één op de twee facturen te laat betaald. Een derde van de facturen die niet tijdig werden betaald in 2008 staat op naam van particulieren, twee derde van bedrijven. Eén op vier faillissementen is te wijten aan wanbetalers.

Ondernemingen moeten dan ook heel wat waardeverminderingen voor dubieuze debiteuren boeken, eventueel gevolgd door een definitieve afboeking van handelsvorderingen. Door een vrijgestelde provisie voor dubieuze debiteuren aan te leggen, kan het bedrag van het waarschijnlijk verlies toch al van de belastbare grondslag worden afgetrokken. Hiervoor moeten wel enkele voorwaarden voldaan zijn.

Geboekte waardeverminderingen voor dubieuze handelsdebiteuren kunnen als een fiscaal vrijgestelde reserve behandeld worden wanneer zij aan de voorwaarden van artikelen 48 WIB92 en 22 KB/WIB 92 beantwoorden. Zo moeten de kosten als beroepsverliezen aftrekbaar zijn en uitsluitend betrekking hebben op niet in obligaties of andere gelijkaardige effecten op naam of aan toonder verdeelde vorderingen. Deze voorwaarden zijn voor handelsvorderingen in principe vervuld. Wij geven hieronder een overzicht van de andere voorwaarden, samen met een aantal praktische tips.

3. Geïndividualiseerde lijst van dubieuze debiteuren

Om de provisie fiscaal vrij te stellen, moet het verlies scherp omschreven zijn, d.w.z. betrekking hebben op één of meer geïdentificeerde vorderingen. Deze voorwaarde is vervuld als u de boeking als dubieuze debiteur op geïndividualiseerde basis en dus per handelsvordering doet.

Om het belastingvrije karakter van de provisie te ondersteunen, kan u best een gedetailleerde lijst van deze geïndividualiseerde dubieuze debiteuren opmaken, telkens per jaareinde. De archivering van deze lijst kan u elektronisch doen.

4. Een overzicht van de inspanningen die gedaan zijn om de vordering te innen

De waarschijnlijkheid van het verlies moet voor elke vordering blijken uit bijzondere tijdens het belastbare tijdperk voorgekomen omstandigheden. Een algemeen risico zoals een bepaald percentage van alle vorderingen zal dus niet in aanmerking komen.

U kan de waarschijnlijkheid van een verlies aantonen wanneer bijvoorbeeld de niet-betaling een minimumtermijn overschrijdt en uw onderneming gedurende die periode duidelijke invorderingsinspanningen heeft verricht (vb. betalingsrapports, incassobureau).

Om het belastingvrije karakter van de provisie te ondersteunen, kan u documenten opmaken met betrekking tot de historiek van de handelsvordering en de inspanningen die u gedaan heeft om de vordering te innen.

Minimum – Boekhoudkundige historiek

- Datum en bedrag van facturatie.
- Datum en bedrag van facturatie.
- Datum en bedrag van (gehele of gedeeltelijke) inning.
- Datum en bedrag i.v.m. boeking als dubieuze debiteur.
- Datum en bedrag van definitieve afboeking.

Sterk aanbevolen – Historiek van de invorderingsinspanningen

- Historiek van de invorderingsinspanningen: data van rappels en verwijzing naar incasso;
- Indien mogelijk, bewijs van invorderingsinspanningen.

De archivering van deze informatie kan elektronisch gebeuren.

5. Beleidsdocument

De principes die bepalen wanneer een handelsvordering geheel of gedeeltelijk als dubieus wordt aangemerkt, kan u vastleggen in een “beleidsdocument”.

Dergelijk beleidsdocument licht de algemene interne procedures toe.

De opvolging van de invordering van handelsvorderingen zoals:

- Uitsturen van rappels.
- Inschakeling van en opvolging door incassobureau.
- Inschakeling van en opvolging door advocaat.
- Opvragen van een voorlopig of definitief “curator attest”.

De boeking van waardeverminderingen op dubieuze debiteuren:

- Op welk moment dient de boeking te gebeuren.
- Over welk percentage van de handelsvordering gaat het.

De boeking van minderwaarden op handelsvorderingen:

- Interne voorwaarden.
- Procedure van interne goedkeuring van de afboeking.
- Moment van de afboeking.
- Welke informatie elektronisch en/of papiermatig bij te houden.

Dit document kan zowel voor interne doeleinden gebruikt worden, als voor het toelichten en documenteren van de procedures naar de fiscus toe.

6. Op een afzonderlijke rekening boeken

De waardevermindering voor dubieuze debiteuren moet geboekt zijn bij de afsluiting van het belastbare tijdperk en het bedrag moet in één of meer afzonderlijke rekeningen voorkomen. Het is belangrijk dat de u waardevermindering tijdig boekt, met name in het jaar waar het dubieuze karakter wordt vastgesteld. De voorwaarde van afzonderlijke rekening is vervuld indien het bedrag opgenomen wordt (in credit) in de rekening “dubieuze debiteuren” van het actief.

7. Formulier 203.4 bij de fiscale aangifte

U moet het totale bedrag van uitstaande en nieuwe dubieuze debiteuren opnemen in formulier 204.3. Dit formulier moet u als bijlage bij de aangifte in de vennootschapsbelasting voegen.

Normalerweise moet u de lijst van de dubieuze debiteuren bij het formulier 204.3 voegen. Als de lijst enorm groot is (vb. > 5.000 dubieuze debiteuren) dan kan u ervoor kiezen om deze niet bij het formulier 204.3 bij te voegen, maar ter beschikking te houden van de fiscus met het oog op een fiscale controle.

8. In de aangifte vennootschapsbelasting

De vrijgestelde provisie voor dubieuze debiteuren, moet u in de aangifte vennootschapsbelasting opnemen onder Vak I, B Vrijgestelde gereserveerde winst, a) waardevermindering op handelsvorderingen. Onder code 301 geeft u de toestand bij het begin van het belastbare tijdperk weer. Onder code 316 vermeldt u toestand op het einde van het boekjaar.

(bron: Tina Boullart: <http://www.digiforum.be/nl/ondernemer/fiscaal-informatief-bvba/onbetaalde-vorderingen-leg-een-provisie-voor-dubieuze-debiteuren-aan-en-trek-nog-dit-jaar-af/>)

9. Dubieuze vorderingen vermijden

Kredietwaardigheid nagaan

U kunt zich als leverancier op verschillende manieren indekken tegen oninbare vorderingen. Veel leveranciers controleren de kredietwaardigheid vooraleer ze met zakenrelaties in zee gaan. Het verleden leert ook veel over de toekomst. Zo is tevens het betaalgedrag een belangrijke factor. Daarnaast verschaft de kapitaalstructuur interessante informatie: de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen. Schulden op korte en lange termijn geven dan weer een goede indicatie over de kans op correcte betaling, net als kredietreferenties. Verzamel daarom zo veel mogelijk nuttige informatie en neem dan pas een beslissing over de betaalvoorwaarden: contant of krediet? Een bank- of andere garantie?

Doorlichten van een zakenpartner:

<https://public.graydon.be/kredietwaardigheid/check-je-klant>

Incassoprocedure

Wanneer een klant bij u op krediet mag kopen, is het belangrijk dat u zijn betalingen goed opvolgt. Een strikte incassoprocedure die onmiddellijk na de vervaldag start (of zelfs net daarvoor), voedt klanten op die traditioneel te laat betalen. Het kan er ook voor zorgen dat klanten de volgende keer twee keer zullen nadenken als ze van u weer een factuur ontvangen.

Algemene voorwaarden

Algemene voorwaarden vormen een belangrijk onderdeel van het contract dat u met uw klant opstelt. Ze spelen zowel preventief als curatief een rol.

Door duidelijke afspraken te maken met uw klanten kennen ze de regels. Onderzoek leert dat goede en ondubbelzinnige communicatie bij de verkoop, het aantal oninbare vorderingen

achteraf aanzienlijk doet dalen. Voorafbetaling voorzien bij bestelling of voor de levering is ook een mogelijkheid.

Hebt u toch een of meerdere onbetaalde vorderingen? Dan geven uw algemene voorwaarden u een leidraad om ze correct aan te pakken en de kosten voor uzelf te reduceren.

Sancties voor te laat betalen

U hebt immers het recht om interest en schadevergoeding aan te rekenen. De wet maximale betaaltermijn stelt zelfs dat u vanaf vervalddag +1 de ECB-rente van 8% op jaarbasis mag aanrekenen.

Wil u een schadevergoeding vragen? Vergeet het dan niet te vermelden in uw algemene voorwaarden.

Herinneringen

Een herinnering 2 of 3 dagen voor de betaling inplannen, is een effectieve manier om late betalingen te voorkomen. Vaak is de klant gewoonweg de deadline vergeten. Herinneringen, en dan hebben we het niet over rappelbrieven, kunnen zelfs een goede werkrelatie met uw klant bevorderen. Het kan er immers voor zorgen dat de volgende transacties wel op tijd betaald worden.

Houd de betaalgeschiedenis bij van elke klant. Zo herkent u patronen in de klantentransacties. Op basis hiervan kunt u de herinneringen en andere communicatie aanpassen. Dit zal uiteindelijk leiden tot snellere betalingen.

Welke interest mag ik aanrekenen bij betalingsachterstand?

Loopt uw klant een betalingsachterstand op, dan bent u gerechtigd om interest aan te rekenen. Maar om de vraag helemaal correct te beantwoorden dient u eerst een onderscheid te maken of u te maken hebt met handelszaken of met burgerlijke zaken.

Zo zal een betalingsachterstand omtrent de huur van een woning of appartement een wettelijke interest kunnen opleveren van 2,75%. Niet bijzonder hoog zal u terecht stellen.

In handelszaken ligt het percentage echter helemaal anders. Vooreerst zal de rechter kijken wat er specifiek is afgesproken met uw klant in het geval deze zijn schuld niet betaalt. Indien het contract of de algemene voorwaarden een interest bepalen, dan bent u gerechtigd deze in rekening te brengen. Let hierbij wel op dat u de conventionele interest niet te hoog stipuleert. Een buitensporig hoge interest kan de rechter van tafel vegen of zelf matigen naar een lagere interest. Wij raden u een maximum interestpercentage aan van 12%.

Wet op de betalingsachterstand

Indien u niets hebt afgesproken omtrent de conventionele interest, dan kunt u zich baseren op de wet op de betalingsachterstand. Die bepaalt de interest op circa 8,5%.

Om een hogere interest af te dwingen, doet u er dan ook goed aan zelf een interest af te spreken in uw algemene voorwaarden of in de contractuele bepalingen van uw overeenkomst. Maar overdrijf niet.