

TEKST: KRIT BROCHELER



INCASSO IN SPANJE

In tijden van economische crisis is er doorgaans meer aandacht voor het innen van openstaande vorderingen. Nederlandse bedrijven die zaken doen in Spanje zullen haast zonder uitzondering te maken hebben gekregen met de vraag hoe om te gaan met een vordering die, ook na lang aandringen, niet betaald lijkt te gaan worden. Daar waar Nederlandse bedrijven hun leveranciers gemiddeld binnen 31 dagen betalen, laten hun Spaanse tegenhangers een zelfde factuur gemiddeld 77 dagen op de plank liggen.

Verschillen tussen Nederland en Spanje

Wanneer op een bepaald moment het besluit wordt genomen om hulp van buitenaf in te roepen bij het incasseren van de factuur, begint doorgaans het bewustwordingsproces betreffende de verschillen die er op dit gebied bestaan tussen Nederland en Spanje. Waar een Nederlandse ondernemer snel geneigd zal zijn om een conservatoir beslag te leggen, blijkt deze oplossing in Spanje lang niet zo eenvoudig toe te passen.

Zo zal onder meer het concrete gevaar dat de schuldenaar zijn activa zal laten verdwijnen, aangetoond moeten worden. Verder dient er door de schuldeiser bij de Spaanse rechtbank een borgsom betaald te worden, als garantie voor eventuele schade die aan de kant van de schuldenaar zou kunnen ontstaan wanneer het beslag achteraf onterecht blijkt.

Een bijkomende complicatie in Spanje is gelegen in het feit dat er geen deurwaarders bestaan. De taken die in Nederland door de deurwaarder worden uitgevoerd, liggen in Spanje bij ambtenaren van de rechtbank. Het behoeft nauwelijks toelichting dat dit de snelheid van een incassoprocedure niet bepaald ten goede komt.

Om een beeld te krijgen van de financiële situatie van een Spaanse onderneming met een betalingsachterstand, raadpleeg ik altijd eerst de openbare registers. In veel gevallen is het aan de hand van het beeld dat hieruit naar voren komt al mogelijk om een inschatting te maken van de kansen om de vordering te incasseren. Met name de laatste tijd komt het geregeld voor dat de opsomming in het handelsregister van de gerechtelijke procedures waarin een bepaald bedrijf betrokken is, alsmede de al gelegde beslagen, meerdere pagina's vullen.

Tweede schaduw

Eenmaal in dit stadium blijken ondernemingen plotseling niet langer telefonisch bereikbaar en is het evenmin mogelijk om aangetekende claims te laten bezorgen. De Spaanse markt heeft inmiddels een aardige oplossing gevonden voor de gevallen waarin geprobeerd wordt schuldeisers te ontlopen. Een incassobedrijf stuurt zijn in rokkostuum en hoge hoed uitgedost personeel achter wanbetalers aan. Deze opvallende verschijningen volgen hun slachtoffer als een tweede schaduw, spreken vrienden, familie en burens van de betrokkene aan, in een ultieme poging om alsnog betaling af te dwingen.

Ik zou Nederlandse ondernemingen met een vestiging in Spanje in ieder geval aanraden om in hun algemene voorwaarden als bevoegde rechtbank (in geval van wanbetaling of andere problemen) een rechtbank in hun eigen plaats van vestiging aan te wijzen.

Als Spaanse cliënten hier (door het tekenen van de overeenkomst) mee akkoord gaan, hoeft de Nederlandse schuldeiser niet meer door heel Spanje zijn vorderingen te incasseren. Mocht een dergelijke clausule niet worden opgenomen, is namelijk de rechtbank van de plaats van vestiging van de schuldenaar bevoegd om van het geschil kennis te nemen. En dat scheelt een hoop reistijd en –kosten.

Krit Brocheler, www.gimbrere.es, info@gimbrere.nl

Heeft u een vraag met betrekking tot Spaans recht?

Stel hem op www.gimbrere.es/spanjevragen



Gimbrère International Advocaten is een internationaal georiënteerd advocatenkantoor. Met vestigingen in Barcelona, Madrid, Marbella en Nederland biedt het kantoor een breed netwerk op het gebied van juridische zaken op alle specialistische terreinen. In deze column behandelt Krit Brocheler (vestiging Madrid) juridische zaken waar Nederlandse ondernemers, residenten, tweedehuisbezitters of vakantiegangers in Spanje mee te maken kunnen krijgen.