INCASSO IN GRIEKENLAND

WHITE PAPER

BIERENS
INCASSO ADVOCATEN

Interessante feiten

- 98% van de totale bevolking bestaat uit etnische Grieken.
- Het bbp van Griekenland is $289,4 miljard.
- De belangrijkste exportproducten zijn voedingsmiddelen en dranken, industrieproducten, olie, chemicaliën en textiel.
- De officiële taal is Grieks en wordt door 99% van de bevolking gesproken.
- Griekenland heeft zoveel eilanden, dat het exacte aantal onbekend is. Geschat wordt dat het er tussen de 1200 en 600 zijn.
- Jaarlijks bezoeken ongeveer 16,5 miljoen toeristen Griekenland. Dat zijn meer mensen dan de Griekse populatie zelf (11 miljoen inwoners).

In dit document vindt u de volgende hoofdstukken:

Zakendoen in Griekenland	04
De Griekse handelscultuur	05
Succesvol zakendoen? Spreek dezelfde taal!	05
Betalingsgedrag Griekse bedrijven	06
Check uw klant	06
Tips bij openstaande facturen bij Griekse bedrijven	07
Incassoprocedure bij Griekse debiteuren	08
Verjaringstermijn bij Griekse facturen	10
Incassokosten bij Griekse debiteuren	11
Faillissement van een Griekse klant	11

Zakendoen in Griekenland

België heeft een open economie met daarin verschillende markten en culturen. Dat maakt België een interessant handelsland voor buitenlandse investeerders. Hier een overzicht van de sterke en zwakke punten van de Belgische economie.

Sterke punten

De belangrijkste troeven van de Griekse economie zijn:

- Economisch centrum van Zuidoost-Europa: door de geografische ligging vormt het een strategische verbinding met de markten van de Balkan, de Zwarte Zee, Oost-Europa en het oostelijk deel van het Middellandse Zeegebied.
- Griekenland heeft één van de sterkste scheepvaartsectoren ter wereld.
- Sterke toeristische sector.
- Grondige economische en arbeidsmarkthervormingen na de economische crisis.
- Sterk verbeterd financieel management binnen Griekse bedrijven.
- De vooruitzichten voor het toerisme op lange termijn zijn goed. Naarmate de sector blijft groeien, zal deze sector kansen creëren voor investeringen in verbetering of modernisering van de infrastructuur.

Zwakke punten

De belangrijkste zwakke punten van Griekenland voor directe buitenlandse investeringen (DBI) zijn:

- De economische crisis in Griekenland heeft de economische vooruitzichten behoorlijk verslechterd. Het consumentenvertrouwen is afgenomen, het is veel moeilijker om krediet te krijgen en de consumptie is drastisch afgenomen.
- Hoge overheidsschuld.
- Kapitaalcontroles sinds 2015.
- Rigide bedrijfsomgeving.
- Zwakke industriële en bancaire sectoren.
- Onvoldoende investeringen in onderzoek en ontwikkeling.

De Griekse handelscultuur

Tips bij zakendoen met een Griekse ondernemer:

Wanneer u zakendoet met een Griekse onderneming, moet u er rekening mee houden dat Grieken andere handelstradities kennen dan in uw eigen land gebruikelijk is. Dat maakt communiceren en zakendoen met Grieken vaak lastig. Wanneer u echter rekening houdt met onderstaande tips, verhoogt u de kans op succesvol zakendoen in Griekenland.

Tips bij zakendoen met een Griekse ondernemer:

- Griekenland kent een hiërarchisch zakencultuur. Zakelijke gesprekken worden bij voorkeur gevoerd tussen personen in gelijkwaardige functies. Bij familiebedrijven neemt een ouder persoon de beslissingen, ondanks de vaardigheden van jongere werknemers.
- Een goede relatie en een vertrouwensband zijn belangrijk om succesvol zaken te doen met een Griekse ondernemer. Investeer daarom in en goede zakenrelatie, persoonlijk contact is hierbij erg belangrijk.
- Grieken zijn niet erg stipt en vaak erg flexibel met de tijd. Ze verwachten overigens van u dat u wel op tijd komt op zakelijke afspraken.
- Griekenland is erg bureaucratisch. Met name de overheid speelt hierin een grote rol en zorgt ervoor dat sommige processen lang duren. Maar ook de besluitvorming van Griekse ondernemers is vaak erg traag.
- Grieken zijn vaak erg gastvrij en het is dan ook niet ongewoon dat u bij een Griekse ondernemer thuis wordt uitgenodigd voor een etentje.
- Zakelijke besprekingen vinden vaak plaats tijdens koffieafspraken. Deze vinden vaak in de ochtend of in de namiddag plaats.
- Grieken zijn echte onderhandelaars. Ze zullen tijdens onderhandelingen vaak proberen af te dingen. Zorg er daarom voor dat u bij uw eerste bod voldoende speling heeft voor een tegemoetkoming.

Incasseren in de Griekse taal

Om succesvol zaken te kunnen doen is het belangrijk dat u dezelfde taal spreekt als uw zakenpartner. Dit geldt ook voor zakendoen in Griekenland. Hoewel u wellicht niet de Griekse taal beheerst, wordt het wel gewaardeerd wanneer u uw Griekse gesprekspartner kunt begroeten in het Grieks.

Over het algemeen spreekt men in Griekenland goed Engels. De talenkennis van Grieken is de afgelopen jaren behoorlijk vergroot. Zo zijn er Grieken die een 3e taal beheersen: Duits, Frans, Italiaans, Turks of Russisch zijn talen die soms ook worden gesproken. Desondanks moet u er toch rekening mee houden dat uw Griekse gesprekspartner geen vreemde taal beheerst. Neem in dat geval een tolk mee.

Betalingsgedrag Griekse bedrijven

Betalen binnen 30 dagen

In Griekenland geldt een wettelijke betalingstermijn van 30 dagen na de dag waarop een debiteur uw factuur heeft ontvangen of 30 dagen na de dag waarop de goederen of diensten zijn geleverd. U mag met uw zakenpartner onderling afspreken om van deze betalingstermijn af te wijken, maar deze termijn mag niet langer zijn dan 60 dagen.

Binnen 100 dagen uw factuur betaald?

Griekse bedrijven zijn de slechtste betalers van Europa. Vanwege de kapitaalbeperkingen die van kracht zijn, kost de financiële administratie van uw Griekse klant vaak meer tijd. Als gevolg van de crisis ligt de prioriteit van uw Griekse klant bovendien niet op het betalen van de facturen. Een betalingstermijn van meer dan 100 dagen is niet ongewoon in Griekenland. Vaak wordt er daarom gevraagd om een voorschotbetaling, om toch verzekerd zijn van betaalde facturen.

Check uw Griekse klant

Voordat u zaken gaat doen met een nieuwe klant in Griekenland, is het belangrijk om dit bedrijf te checken op kredietwaardigheid. Zo voorkomt u dat u in later stadium te maken krijgt met onbetaalde facturen. Weten met wie u zakendoet, is bovendien een belangrijke manier om fraude te voorkomen. Bekijk daarom altijd de lokale handelsregisters.

Voor Europese bedrijven kunt het Europees e-justitieportaal raadplegen. U kunt hier de gegevens uit nationale handelsregisters opvragen en inkijken. Bijna alle EU-landen, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen zijn hierbij aangesloten.

Handelsregister

In Griekenland staan bedrijven ingeschreven bij het Griekse handelsregister. Hier kunt u de bedrijfsgegevens opvragen, zoals de handelsnaam, adresgegevens, wie tekenbevoegd is en wie aansprakelijk is. Deze website is beschikbaar in de Griekse en Engelse taal. Zorg ervoor dat wanneer u een contract tekent, de juiste naam en rechtsvorm van uw klant op het contract vermeld staan. Een verkeerde naam kan vervelende gevolgen hebben in de toekomst.

Kredietcheck

Voordat u gaat zakendoen met een nieuwe klant, is het belangrijk om een kredietcheck te doen. Check hoe het betaalgedrag en de kredietwaardigheid van uw klant. Bij diverse bedrijven zoals Altares – Dun & Bradstreet, kunt u een actueel financieel rapport opvragen van uw klant. Vaak geven zij een score waarin de kredietwaardigheid van uw klant wordt aangegeven. Zo kunt u kredietrisico’s inschatten en komt u achteraf niet voor verrassingen te staan.

Tips bij openstaande facturen bij Griekse bedrijven

Heeft u een Griekse klant die uw factuur niet betaalt? Onderneem snel actie! Onze Griekse incassospecialisten en advocaten geven u graag een aantal tips:

Tip 1: Laat weten dat er nog niet is betaald

Het klinkt wellicht als een open deur, maar het moet voor uw Belgische klant direct duidelijk zijn dat het om een betalingsherinnering gaat. Laat uw klant of opdrachtgever daarom weten dat de facturen nog niet zijn voldaan en dat u hem verzoekt om alsnog het openstaande bedrag te betalen. U kunt dit schriftelijk doen, maar vaak heeft het meer effect als u eerst belt.

Tip 2: Verwijs naar de onbetaalde factuur

Stuurt u een aanmaning? Maak het uw debiteur gemakkelijk en laat weten om welke factuur het gaat. Vermeld het factuurnummer, het factuurbedrag en de vervaldag van de factuur. Zet hierbij ook voor welke producten of diensten de factuur is verstuurd. Hierdoor hoeft uw Franse debiteur niet eerst uit te zoeken om welke factuur het gaat, maar maakt u het uw debiteur gemakkelijk om snel te betalen.

Tip 3: Benoem een concrete betaaltermijn

Laat uw Griekse klant weten wanneer u van hem verwacht dat de factuur alsnog is betaald. Wees hierin zo concreet mogelijk. Een specifieke datum aangeven is daarom beter dan vragen om betaling binnen een bepaald aantal dagen. In Griekenland is het gebruikelijk om een betalingstermijn van 7 dagen te hanteren. Zet echter niet in uw aanmaning “betaling binnen 7 dagen”, maar noem een concrete datum waarop de betaling binnen moet zijn.

Tip 4: Vertel de gevolgen van een niet tijdige betaling

Wat gebeurt er als uw debiteur de factuur alsnog niet betaald na de aanmaning? Zet dit duidelijk in de aanmaning. Bijvoorbeeld dat u de vordering uit handen geeft en een incassobureau inschakelt als er niet op tijd wordt betaald. En dat er incassokosten in rekening worden gebracht. Hiermee weet uw klant niet alleen wat hij kan verwachten, maar is ook eerder geneigd om uw factuur snel te betalen.

Tip 5: Blijf professioneel en positief

Een openstaande factuur zorgt vaak voor veel frustratie. Laat dit echter niet merken in uw communicatie met uw klant. Houd daarom de teksten in uw aanmaning beleefd en zakelijk.

Tip 6: Benoem niet om de hoeveelste aanmaning het gaat

Op uw brief vermelden dat het om de eerste aanmaning gaat? Niet doen. Het woord ‘eerste’ suggereert dat er ook nog wel een tweede volgt. En misschien wel een derde of meer. Het geeft debiteuren inzicht in uw incassotraject. De debiteur die graag zijn betaling wil rekken of uitstellen zal hier vervolgens dankbaar gebruik van maken.

Tip 7: Stuur niet teveel aanmaningen

Hoewel u op uw aanmaning niet prijsgeeft hoeveel aanmaningen u doorgaans verstuurt, kunt u natuurlijk altijd een tweede betalingsherinnering naar uw klant sturen. Let er alleen op dat u niet teveel aanmaningen stuurt. Het is namelijk niet wenselijk om het incassotraject onnodig lang te laten duren. Wanneer uw klant na enkele aanmaningen nog steeds niet heeft betaald, is het advies om uw incassozaak uit te besteden aan een specialist.

Tip 8: Communiceer in de taal van uw klant

Om uw debiteur snel tot betalen te bewegen is het belangrijk dat uw debiteur de tekst in de aanmaning begrijpt. Stuur dan geen standaard aanmaning in uw eigen taal, maar hanteer dezelfde taal waarin u ook met uw klant communiceert. Maar liever nog stuurt u een aanmaning in de Griekse taal Zo bent u er zeker van dat uw klant de aanmaning kan lezen.

Blijft de betaling nog steeds uit? Neem dan gerust contact op met onze Griekse incassospecialisten. Zij helpen u graag om uw openstaande factuur alsnog te incasseren.

Incassoprocedure bij Griekse debiteuren

Elk Europees land heeft een ander rechtssysteem met eigen regels en wetten. Dat betekent dat Griekenland een andere wetgeving heeft dan u gewend bent.

Het incassotraject in Griekenland is in te delen in twee fases. In de buitengerechtelijke fase wordt er geïncasseerd zonder tussenkomst van de rechter, in de gerechtelijke fase wordt er wel een rechter ingeschakeld. Omdat wij een advocatenkantoor zijn, kunnen wij u in beide trajecten bijstaan. De meeste zaken in Griekenland.

Buitengerechtelijk incasseren

Ons uitgangspunt is om in de incassoprocedure altijd te beginnen in de buitengerechtelijke fase. We proberen de tussenkomst van een rechter te voorkomen. Dit kost immers veel geld. We nemen contact op met uw Griekse klant om ervoor te zorgen dat uw debiteur alsnog betaald. In deze fasen hebben we de volgende mogelijkheden:

- **Schriftelijk aanmaning**
  We sturen uw debiteur een schriftelijke aanmaning waarin we hem verzoeken alsnog te betalen. Uw debiteur krijgt vervolgens enkele dagen de tijd voor een betaling.

- **Betalingsregeling treffen**
  In Griekenland is het vaak effectief om een betalingsregeling op te stellen. Voor een effectieve onderhandeling is het heel belangrijk om begrip te tonen aan uw Griekse handelspartner.

- **Aankondiging gerechtelijke procedure:**
  Wanneer er niet wordt betaald, zal de aankondiging van een gerechtelijke procedure uw Griekse klant vaak over de streep trekken. Grieken doen er alles aan om een dagvaarding te voorkomen.

Experts in Griekse incasso

Heeft u een debiteur in Griekenland? Onze Griekse advocaten nemen uw zorgen uit handen. Zij hebben ruime kennis en ervaring met de wet- en regelgeving in Griekenland. Vanzelfsprekend incasseren zij in het Grieks, hun moedertaal. Hiermee weten wij uw Griekse debiteur snel te laten betalen.

Gerechtelijk incasseren

Indien uw debiteur weigert te betalen in de buitengerechtelijke fase, kunnen wij in overleg met u naar de rechter stappen. We laten altijd vooraf weten wat de mogelijke kosten zijn en we gaan pas aan de slag na uw toestemming. In Griekenland zijn er een aantal gerechtelijke procedures die u kunt laten starten om uw geld te incasseren. Hieronder worden de belangrijkste procedures uitgelegd:

- **Nationale betalingsbevelprocedure (Diatagi Plimoris)**
  Bij onbetwiste zaken kan de “Diatagi Pliromis” worden opgestart. Met deze procedure wordt redelijk snel en efficiënt een uitvoerbare titel behaald. Nadat de rechter uitspraak heeft gedaan, zal onze advocaat direct de nodige middelen inzetten om deze uitspraak uit te voeren. Bijvoorbeeld door beslag te leggen op de rekeningen van uw debiteur.

- **Dagvaarden (Agogi)**
  Wanneer er sprake is van een betwiste vordering, dat wil zeggen dat uw debiteur gegronde redenen heeft om niet te betalen, kan uw advocaat de debiteur dagvaarden (Agogi). Beide partijen zullen op de zitting hun zaak moeten verdedigen tegenover de rechter. Afhankelijk van de details van uw zaak moet worden bepaald of procesvoering wenselijk is.

- **Voorlopige rechtsmaatregelen (Asfalistika Metra)**
  In meer dringende zaken, bijvoorbeeld om een risico te voorkomen of om een recht vast te stellen, kan ook een petitie worden ingediend om voorlopige rechtsmaatregelen (Asfalistika Metra) te laten toepassen. In het geval van deze tijdelijke rechtsbescherming, bijvoorbeeld in de vorm van conservatoir beslag, zal binnen een maand alsnog een rechtsprocedure worden opgestart om te voorkomen dat de maatregel wordt opgeheven.

- **Europees Betalingsbevelprocedure**
  Is uw bedrijf gevestigd in een EU lidstaat? Wanneer er sprake is van een onbetwiste internationale vordering, is het mogelijk om een Europees Betalingsbevelprocedure op te starten. De advocaat die uw zaak behandelt, kan beoordelen of deze procedure van toepassing is. Bij een Europees Betalingsbevelprocedure vult de schuldeiser een standaardformulier in en dient dit formulier in bij de rechtbank. De rechtbank vaardigt dan een Europees betalingsbevel uit. De debiteur heeft vervolgens 30 dagen de tijd om te reageren indien hij het niet eens is met de geldvordering. Wanneer er niet binnen de gestelde termijn van 30 wordt gereageerd, kan aan de rechtbank worden gevraagd om het betalingsbevel definitief te maken. (Dit wordt ook wel een uitvoerbaarverklaring genoemd). Dit is een geldig en afdwingbaar vonnis dat in elke EU lidstaat wordt aanvaard. Het Europees Betalingsbevel is niet geschikt voor betwiste zaken. Bij zaken waarbij er een discussie is over de factuur, kan deze procedure dus niet worden ingezet. Het voordeel van deze procedure zijn de snelheid en de lage kosten. Sommige lidstaten vragen zelfs niet eens een vergoeding voor de rechtbank. Het nadeel is echter dat wanneer de vordering wordt betwist, deze procedure niet meer ingezet kan worden. Er moet dan een gewone civiele procedure worden gestart wanneer u als crediteur wil procederen tegen uw debiteur.

Vragen?

Onze Griekse experts zijn altijd dichtbij. U bent altijd van harte welkom bij ons kantoor in Amsterdam en Veghel om uw zaak te bespreken. Samen met u bepalen we onze aanpak. Onze advocaten zorgen er vervolgens voor dat uw openstaande factuur alsnog wordt betaald.

Verjaringstermijn bij Griekse facturen

Een openstaande factuur kunt u niet eeuwig incasseren. Een factuur kan namelijk verjaren. Als de verjaringstermijn van uw factuur is verstreken, kunt u de betaling van uw factuur niet meer via de rechter afdwingen. Het is daarom belangrijk om deze verjaringstermijn goed in de gaten te houden.

Verjaringstermijn in Griekenland

Voor zakelijke vorderingen geldt in Griekenland een wettelijke verjaringstermijn van 5 jaar. Deze termijn gaat in op het moment dat de vordering opeisbaar is. Dat is de vervaldatum van de factuur. Wanneer de betalingstermijn van een factuur 30 dagen is, begint de verjaringstermijn van 5 jaar te lopen nadat die 30 dagen zijn verstreken.

Stel u levert een partij kleding aan een klant. Op 1 april 2017 stuurt u de bijbehorende factuur, met een betalingstermijn van 30 dagen. Uw klant betaalt echter niet. De vervaldatum van de factuur is 1 mei 2017. Vanaf dit moment begint de verjaringstermijn van 5 jaar te lopen. Op 1 mei 2022 is uw factuur dus verjaard.

Verjaring voorkomen

U kunt verjaring van uw factuur voorkomen door de verjaring te stuiten. Door stuiting wordt de verjaring namelijk gestopt en begint de verjaringstermijn opnieuw te lopen. In Griekenland kan de verjaring alleen gestuit worden door een gerechtelijke procedure. Het maakt hierbij niet uit of er een betalingsbevelprocedure wordt gestart of een dagvaarding. Het sturen van een betalingsherinnering stuit de verjaring echter niet.

Het loont dan ook het meest om de stuitingsbrief aan het einde van de termijn te sturen. Maar zorg er uiteraard voor dat u dit op tijd doet, vóórdat de verjaringstermijn is verlopen. Anders loopt het risico dat uw factuur verjaard is en u deze niet meer gerechtelijk kunt incasseren.

Uitzonderingen verjaringstermijn

Bij sommige vorderingen geldt een andere verjaringstermijn. Zo geldt in het Europese wegvervoer een verjaringstermijn van 1 jaar. Ook in de maritieme sector is een factuur na 1 jaar verjaard.

Incassokosten Griekse debiteuren

Wanneer een rekening niet op tijd wordt betaald door uw Griekse klant, mag u incassokosten in rekening brengen. Er zijn in Griekenland geen specifieke regels voor het vragen van incassokosten.

In uw algemene voorwaarden adviseren wij u minimaal 15% kosten met een minimum van €250 en 1% rente per maand op te nemen. Daarnaast is het van belang dat u uw algemene voorwaarden op een juiste wijze gebruikt. Uiteraard kunnen wij altijd vooraf checken of deze bepaling correct is opgenomen in uw algemene voorwaarden.

Houd er rekening mee dat wanneer u met uw incassozaak naar de Griekse rechtbank gaat, deze kosten vaak niet toegekend worden. In de Griekse rechtbank is dat namelijk niet gebruikelijk.

Faillissement van een Griekse klant

Is uw Griekse klant failliet en heeft u nog openstaande facturen? Wanneer het faillissement van uw klant is uitgesproken, kunt u dit terugzien op de website van de Griekse handelskamer.

Het failliet verklaren is in Griekenland geen eenvoudig proces. Er zijn verschillende strengen eisen voor het uitspreken van een faillissement. Wanneer een Grieks bedrijf in dit insolventieproces verwikkeld is, moet dit bedrijf doorgeven aan welke bedrijven zij nog openstaande schulden hebben. Wanneer vervolgens het faillissement wordt uitgesproken, neemt de curator content op met deze schuldeisers. Ga er echter niet zomaar vanuit dat de curator contact met u opneemt in het geval van openstaande schulden, maar neem zelf ook contact op met deze curator.

Het afwikkelen van een faillissement kan in Griekenland 2 tot 10 jaar duren. Daarna hoort u wat er aan uw organisatie wordt uitgekeerd. In veel gevallen blijft er weinig over nadat de preferente schuldeisers (Belastingdienst, medewerkers) zijn uitbetaald.

Contact

Bereikbaarheid

Wij zijn op de volgende manier te bereiken:

Bel ons: +31 (0)20 810 00 10
Ma – Vr: 8.30 – 17.30 uur.

Mail ons: info@bierensgroup.com
We reageren binnen 24 uur op werkdagen.

Whatsapp:
Voeg 06 205 34 743 toe en app met Anne.