

Een oude rekening hoeft je niet altijd te betalen. Op een factuur zit namelijk een verjaringstermijn. Het zou zomaar kunnen gebeuren dat er zelfs na 2,5 jaar nog een acceptgiro voor het bankstel op de deurmat valt. Natuurlijk net op een moment dat je even krap bij kas zit. Maar je kunt opgelucht ademen: deze rekening is inmiddels verjaard.

Tekst: DPD Foto: ANP

Werken & Varia

Lekker: nota verscheuren

Een verjaringstermijn op facturen beschermt consumenten tegen de nare verrassing van een vordering die ze helemaal niet meer verwachten. Is een factuur verjaard, dan kan de schuldeiser geen betaling meer afdwingen. Er bestaan verschillende verjaringstermijnen. Een vordering naar aanleiding van een overeenkomst verjaart na vijf jaar. „In de zakenwereld verjaart een factuur dan ook meestal na vijf jaar”, zegt woordvoerder Saskia Bierling van de Autoriteit Consument & Markt (ACM). Bij levering aan een consument kan een bedrijf zelfs al na twee jaar naar zijn geld fluiten als het vergeet een factuur te sturen. Tenzij de consument een overeenkomst afsloot, bijvoorbeeld voor een huurhuis of een zorgverzekering. Bij diensten en reizen geldt voor consumenten een wat langere verjaringstermijn van vijf jaar.

Verjaringstermijnen

Daarnaast zijn er nog een paar bijzondere verjaringstermijnen, bijvoorbeeld voor verkeersboetes. Bij lichte verkeersovertredingen moet de acceptgiro al binnen vier maanden door de brievenbus vallen.

Voor zwaardere verkeersovertredingen geldt een verjaringstermijn van drie jaar. Een belastingschuld daarentegen verjaart meestal na vijf jaar. Maar helaas, de kans dat dit gebeurt is klein. De fiscus verstuurt automatisch een melding, als een schuld bijna verjaart.

Schuldeiser

Soms beslist een rechter dat een rekening al is verjaard, voordat de wettelijke termijn is verstreken. Bijvoorbeeld omdat de schuldeiser de indruk wekte dat hij de factuur niet meer zou innen. Dit wordt



De verjaringstermijn gaat opnieuw in als de schuldeiser een herinnering verstuurt.

rechtsverwerking genoemd. Slimmeriken die denken dat een rekening verjaart, als ze maar lang genoeg niet betalen, komen bedrogen uit. Zolang de schuldeiser herinneringen blijft sturen, verjaart de rekening niet. Iedere keer dat hij contact opneemt, gaat de verjaringstermijn opnieuw in. Ook als je de oorspronkelijke rekening niet hebt ontvangen, maar wel een herinnering, gaat de verjaringstermijn opnieuw in. De schuldeiser moet wel kunnen bewijzen dat hij contact heeft opgenomen. Bijvoor-

beeld door de herinnering aangetekend te versturen. Wanneer je verhuist, moet je het bedrijf waar je nog een openstaande rekening hebt staan, toch echt even een adreswijziging sturen. Ook al ben je bang dat je dan slappende honden wakker maakt.

Verkeerd adres

Als je geen verhuisbericht verstuurt, kun je de ondernemer immers ook niet aanrekenen dat hij de rekening en eventuele herinneringen naar het verkeerde adres

stuurt. Krijg je een rekening na de verjaringstermijn, dan kun je een aangetekende brief sturen waarin je stelt dat je niet meer gaat betalen. Op de website Consuwijzer staat een voorbeeldbrief. Maar ook al is een rekening wettelijk verjaard, misschien voel je nog wel de morele verplichting die te betalen. Je hebt immers wel een product of dienst afgenomen waarvoor de ondernemer kosten maakte. Uiteraard kun je altijd besluiten een verjaarde factuur toch te betalen. ■

Goed solliciteren en klanten binden

Een goede voorbereiding is het halve werk, of je nu gaat solliciteren of proberen een klant binnen te halen. Voor beide doelen zijn twee interessante boeken op de markt gekomen: 'Binnen' van Marjo Louwers-Janssen ('de ideale voorbereiding op je sollicitatie') en 'Creëer een band met je klant' van Bart Groothuis, 'management roman voor professionals die (niet) willen verkopen'. Een intrigerende slogan voor een ongevoelbaar boek: een cursus in romanvorm. Bart Groothuis is organisatieadviseur en slaagt erin doorgaans saai stof als een lekker lopend

verhaal op te schrijven. Aan de hand van allerlei praktijksituaties legt hij uit wat daar gebeurt tussen verkoper of consultant en de klant. Van alles gaat daarin fout, maar van fouten kun je leren en dat gaat in zijn boek spelenderwijs. Als je je kwaad maakt, heb je het in een of twee avondjes uit en kun je waarschijnlijk niet wachten om Groothuis' lessen in de praktijk van alledag te brengen.

Competenties

Het boek 'Binnen' van senioradviseur, consultant en trainer Marjo Louwers-Janssen is een meer traditioneel maar geenszins

saai cursusboek. Daarin zijn meer dan 600 vragen opgenomen die je tijdens een sollicitatiegesprek kunt verwachten. Het boek helpt je stap voor stap nadenken over je competenties en praktijksituaties waaruit blijkt dat je er over beschikt. In het boek staan maar liefst 89 competenties beschreven, inclusief de vragen die je daarover in een sollicitatie kunt verwachten. 'Binnen', Marjo Louwers-Janssen, uitgeverij Thema. ISBN 9789058719348 'Creëer een band met je klant', Bart Groothuis, uitgeverij Dialoog. ISBN 9789461261236

