

## Bent u de bank voor uw klanten?

23-8-2019

Een aardig deel van de Nederlandse bedrijven wordt door klanten gebruikt als bank, maar heeft dit zelf eigenlijk niet zo in de gaten. Aardig wat bedrijven in ons land betaalt de eigen facturen te laat, of zelfs helemaal niet, wegens een tekort op de bankrekening. Zij blijven dus wel kopen op rekening, maar voldoen de rekening niet of veel te laat. Ze moeten eerst wachten tot hun klant de betaling heeft gedaan.

Op deze manier maken zij dus eigenlijk gebruik van anderen, die in dit geval dienst doen als bank. Bent u de bank voor uw klanten of maakt u wél duidelijke afspraken over het betalen van orders?

## Banken keuren leningen niet snel goed

In het verleden waren banken relatief makkelijk met het verstrekken van leningen voor het financieren van voorraden, zowel aan particulieren als aan bedrijven. De bankencrisis heeft er flink ingehakt en er uiteindelijk voor gezorgd dat er niet meer zo makkelijk kredieten worden verstrekt. De regels zijn veel strenger geworden. Hierdoor blijven er nu meer facturen liggen, zowel bij MKB bedrijven als bij particulieren, en dat heeft natuurlijk weer grote gevolgen voor de bedrijven waarbij al die facturen open blijven staan. Zij kunnen immers niet verder.

## Waarom worden facturen niet betaald?

Er zijn meerdere redenen waarom facturen niet worden betaald. Een tekort aan saldo op de bankrekening, waar bijna de helft van de Nederlandse ondernemingen mee te maken heeft, is slechts één van de oorzaken. Ruim 30 procent van de facturen blijft onbetaald wegens een verkeerde adressering. De factuur bereikt de klant dus nooit. Bureaucratie binnen organisaties zorgt ervoor dat 27 procent van de facturen blijft liggen. Onder de consumenten gaat het vaak ook om een tekort op de eigen rekening. Om deze reden blijven maar liefst 63 procent van de facturen aan particulieren (te lang) liggen.

# Hoe fungeren bedrijven als bank?

Zoals gezegd worden veel bedrijven als bank gebruikt door klanten, maar hoe werkt dit precies? Wij geven u graag een voorbeeld. U levert producten of diensten aan een bedrijf en stuurt hiervoor een factuur van 5.000 euro. Dit bedrijf koopt bij nog eens 9 bedrijven in voor een bedrag van 5.000 euro per bedrijf. Het bedrijf krijgt bij de bank geen lening, maar heeft op deze manier wel 50.000 euro bij elkaar weten te verzamelen bij andere bedrijven. In feite heeft het bedrijf dus bij meerdere bedrijven een doorlopend krediet lopen waarover geen rente betaald hoeft te worden. Het is dus een stuk goedkoper dan lenen bij de bank en zo doet u dienst als bank voor uw klant.

# Hoe kunt u voorkomen dat u dienst doet als bank?

U kunt niet helemaal voorkomen dat u te maken krijgt met facturen die open blijven staan, maar er zijn wel een aantal zaken om aandacht aan te besteden. Heeft u voor het eerst met een klant te maken? Biedt dan geen producten of diensten op rekening aan. Plaatst de klant een kleine bestelling, wordt deze direct betaald en wil de klant vervolgens een grote order op rekening plaatsen? Doe dit niet, want er bestaat een groot risico dat deze factuur niet betaald gaat worden. Wordt een factuur niet binnen de gestelde termijn betaald? Onderneem direct actie. Zo laat u zien dat u een sterk debiteurenbeleid voert.

# Blijf niet eindeloos herinneringen sturen

Er zijn bedrijven die eindeloos tijd blijven investeren in het betaald krijgen van een factuur. Na de eerste herinnering volgen de tweede en derde herinneringsbrieven. Vervolgens stappen zij over op aanmaningsbrieven, waarvan zij er ook weer een aantal versturen. Dit is zonde van uw tijd, vooral omdat het over het algemeen geen resultaat oplevert. Blijven er facturen onbetaald en wilt u een externe partij inschakelen om deze facturen voor u te vorderen? Dan kunt u altijd bij Willems Incasso in Utrecht terecht. Natuurlijk kunt u altijd eerst even vrijblijvend contact met ons opnemen voor meer informatie.

