

Crisis is coming... 6 creditmanagement tips

06-11-2020

De vraag is niet meer óf er een crisis komt als gevolg van het coronavirus. Het is vooral de vraag wánnere we de moeilijkste tijd kunnen verwachten en wáár de meest rake klappen worden uitgedeeld. De economische signalen staan al een tijdje op rood. Eén ding is zeker: we krijgen allemaal in meer of mindere mate met deze crisis te maken. Het is daarom belangrijk om nu al extra aandacht te besteden aan uw creditmanagement en uw debiteuren.

Door voorbereid te zijn vergroot u de kans dat uw bedrijf financieel gezond blijft tijdens de crisis, die al haar intrede heeft gedaan. Wij geven u graag 6 creditmanagement tips om nu al mee aan de slag te gaan.

1. Lever niet zomaar op rekening

Leveren op rekening is bij sommige bedrijven heel gewoon. De betaling komt later wel. Wanneer er een crisis ontstaat, dan brengt dit grotere risico's mee wanneer er op rekening wordt betaald. Het risico dat de factuur uiteindelijk niet betaald gaat worden neemt namelijk toe. Voer bij nieuwe klanten altijd eerst een creditcheck uit om vast te stellen hoe de betreffende partij er financieel aan toe is. Bekijk vervolgens of het wel een goed idee is om op rekening te leveren. Wees ook verstandig om bij twijfel nee te zeggen tegen deze klant.

2. Zorg dat uw facturen en contracten juist zijn

Het is heel belangrijk dat alles op de factuur klopt en dat uw overeenkomsten juist zijn. Een klein foutje kan er al toe leiden dat de factuur niet betaald wordt. Controleer facturen daarom altijd goed en zorg ervoor dat het rekeningnummer en betaaltermijn duidelijk leesbaar zijn. Besteed daarnaast ook aandacht aan het moment van versturen van de factuur. Wij raden aan dit te doen direct nadat u het product of de dienst geleverd heeft. Wacht nooit te lang met het versturen van een factuur.

3. Communiceer de betaalafspraken en leg deze vast

Betalingstermijnen zijn niet overal gelijk. Juist daarom is het heel belangrijk om deze duidelijk te communiceren naar uw klanten toe. Geef aan hoe lang zij de tijd hebben om een factuur te voldoen. Leg de gemaakte betaalafspraken vast in een document en geef hierbij ook informatie over de vervolgstappen wanneer er niet wordt voldaan aan de betaalafspraken. U kunt in het document ook andere afspraken opnemen, bijvoorbeeld betreffende de kwaliteit of de levering van producten aan uw klant. Uiteraard is het belangrijk dat u zich ook aan deze afspraken houdt. Wanneer u zich niet aan afspraken houdt, dan kan dit voor een klant een reden zijn om de factuur niet (tijdig) te voldoen.

4. Maak het betalen van de factuur makkelijk

Mensen zijn sneller geneigd om een factuur direct te betalen wanneer het erg makkelijk is om dit te doen. Zo is inmiddels bewezen dat facturen voorzien van een iDEAL betaallink sneller worden betaald dan facturen die deze link niet bevatten. Het is dus goed om eens te kijken of u het uw klanten (nóg) gemakkelijker kunt maken om de facturen snel te betalen.

5. Houd uw administratie goed bij

Het ene bedrijf verstuurt 20 facturen in de maand, terwijl dit er bij het andere bedrijf wel 2.000 of meer kunnen zijn. De hoeveelheid maakt eigenlijk niet uit. Het is in alle gevallen belangrijk om de administratie goed op orde te houden. Verwerk alles op tijd en loop de openstaande facturen dagelijks of wekelijks na, zodat u altijd binnen een redelijke termijn een herinnering kunt versturen aan een niet betalende klant. Heeft u geen tijd om uw debiteurenbeheer zelf te doen? Waar zou u het dan niet uitbesteden?

6. Blijf in contact met uw klanten

Bedenk u dat een persoonlijke benadering vaak het best werkt. Blijf daarom niet eindeloos herinneringen aanbieden per mail of per post, maar neem eens telefonisch contact op met uw klant. Bespreek dat de factuur openstaat en zoek direct naar een oplossing. Het kan zijn dat een klant niet in staat is om het hele bedrag te betalen, maar dat deze wel een goede betalingsregeling kan

aangaan. Persoonlijk contact leidt vaker tot het ontvangen van factuurbetalingen dan het eindeloos (digitaal) versturen van herinneringen zonder persoonlijk contactmoment.

Heeft u klanten die niet betalen?

U kunt zelf veel doen om te voorkomen dat facturen niet betaald worden. Download onze gratis Incassobox met praktische tips. Helaas heeft u niet alles in eigen handen en kan nooit worden uitgesloten dat u te maken krijgt met klanten die niet betalen. Wacht dan niet te lang en geef de vordering uit handen. Heeft u ook een niet betalende klant? Neem dan contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht.