

Debiteurenbeheerders: u kunt niet zonder hen!

16-3-2018

Met een goed debiteurenbeleid valt veel geld te verdienen. Dat is niet voor elke ondernemer altijd even duidelijk. Toch is wel degelijk belangrijk om hier als ondernemer eens goed naar te kijken. Een debiteurenbeheerder heeft een belangrijke functie en daarom moet u als eigenaar of directeur hen de ruimte bieden. Zij moeten immers tot een zo goed mogelijke betaaloplossing zien te komen bij (niet betalende) klanten en advies geven over het aantrekken van de juiste klanten.

Een debiteurenbeheerder of junior credit manager heeft een belangrijke functie in uw organisatie. Als zij hun werk goed doen, dan kunt u zorgeloos investeren en uw vaste kosten betalen. Zonder een goede debiteurenbeheerder en goed debiteurenbeleid heeft u geen overzicht en rust. Een betalende klant zorgt voor inkomsten en een effectief debiteurenbeleid draagt hier aan bij.

Investeer in goede debiteurenbeheerders

Het kan geen kwaad eens kritisch te kijken wie u openstaande vorderingen laat nabellen. Het is namelijk belangrijk dit te laten doen door werknemers die over de juiste kennis en vaardigheden beschikken. Mensen die beschikken over uitstekende communicatieve vaardigheden zijn veelal perfect geschikt voor deze werkzaamheden. Ze laten zich namelijk niet zomaar uit het veld slaan met bekende smoesjes.

Mensen die communicatief niet vaardig genoeg zijn, worden vaak omver geblazen door een klant met een openstaande vordering. Als uw debiteurenbeheerder niet sterk of juist onzeker is in het telefonisch incasseren van openstaande facturen, dan zijn er diverse trainingen om hier beter in te worden. Investeer hierin, want hierdoor zullen debiteuren sneller en vaker gaan betalen. U heeft de kosten van een training er dus snel uit.

Investeer in capabel personeel

Ziet u dat er te veel facturen open blijven staan en dat uw debiteurenbeheerder zich niet optimaal inzet? Kijk dan of deze persoon

niet beter tot zijn recht komt in een andere functie. Een goede debiteurenbeheerder is een must voor ieder bedrijf om gezond te blijven. Wees daarom zeer kritisch in wie u op deze functie zet. Investeer desnoods in [online trainingen](#) om iemand de kennis en vaardigheden te geven.

Spreek uw waardering uit

Juist [debiteurenbeheerders](#) hebben uw waardering hard nodig. Zij beoefenen namelijk een functie waarmee geld wordt verdiend. Geef daarom de ruimte en bevoegdheden om zoveel mogelijk geld binnen te halen. Denk bijvoorbeeld aan ruimte voor het maken van variabele betalingsafspraken. Daar is vaak veel winst mee te behalen als uw trouwe klant opeens (tijdelijk) niet meer kan betalen.

Zelf doen of uitbesteden?

Bent u [advocaat](#), ondernemer of creditmanager en wilt u niemand aannemen als debiteurenbeheerder, maar u wilt wel dat iemand uw debiteuren in de gaten houdt? Dan is Willems Gerechtsdeurwaarders en Incasso uw partner. Ons ervaren team aan incassomedewerkers staan dagelijks tot uw beschikking. Met één druk op de knop of mailtje gaan wij aan de slag met uw debiteuren. Dit alles kunt u online volgen.

Profiteer van de ruim 45 jaar ervaring van ons kantoor. Kom vandaag nog in actie als u te maken heeft met niet betalende klanten! Neem vrijblijvend [contact](#) met ons op of dien uw [openstaande factuur](#) online in. Wij gaan dan direct aan de slag.