

# Uw debiteurenportefeuille monitoren is essentieel

07-6-2019

Een goede monitoring van uw debiteurenportefeuille als ondernemer is onmisbaar. Hiermee kunt u tijdig betalingsproblemen bij uw klanten signaleren. Door uw debiteurenportefeuille goed te beheren kunt u er bijvoorbeeld achter komen dat een onderneming niet goed loopt of dat er een faillissement aan zit te komen.

U kunt er in zo'n geval voor kiezen om een nieuwe opdracht in kleinere stukken op te leveren of sneller over te gaan tot factureren. Het is ook mogelijkheden om uw klant adviezen te geven als het niet lekker loopt met hun cashflow. Wellicht heeft u kennis en tips waarmee uw klanten weer kunnen gaan groeien. Dit betekent zowel voor u als voor de klant veel voordeel.

## Monitoren van debiteurenportefolio

Door actief uw debiteurenportefolio te monitoren doet u meer dan alleen dubieuze klanten buiten de deur houden. U kunt het krediet van toekomstige debiteuren controleren om te voorkomen dat u in zee gaat met een klant die niet kan, of niet wil betalen. Een goed middel daarbij zijn creditchecks.

Daarnaast heeft het nog een aantal andere voordelen die belangrijk zijn voor de cashflow van uw bedrijf. Met het goed bijhouden van uw debiteurenportefolio kunt u ook uw 'Days Sales Outstanding' (vaak DSO-ratio genoemd) verbeteren. DSO houdt de termijn in tussen het sturen van een factuur en de betaling ervan. Hoe sneller facturen betaald worden, hoe gezonder dit is voor uw bedrijf. Uw cashflow verbetert erdoor, waardoor u het geld sneller kunt gebruiken voor bedrijfsinvesteringen.

## Dubieuze debiteuren weren

Sommige klanten betalen laat of helemaal niet. Het is belangrijk dat uw salesteam precies weet welk type klant zij moeten benaderen. Vraag bij een nieuwe klant altijd eerst om een aanbetaling om te voorkomen dat u kunt fluiten naar uw geld. Blijft dan betaling langer uit? Dan kunt u dit oplossen middels één of meerdere telefoontjes, dat moeilijker te negeren is dan een mail. Een

klant die failliet verklaard wordt is een ander verhaal. In zo'n geval wordt de factuur vaak 'oninbaar' en ontvangt u geen geld. Er zijn dan teveel andere schuldeisers die voorrang krijgen.

Vaak kondigt een faillissement zich al maanden van tevoren aan (mits u de signalen leert zien). Dit kunt u vaststellen met monitoring tools, maar u kunt ook zelf zaken signaleren: veel verloop van personeel, verslechterend betaalgedrag en wisselende bestellingen kunnen wijzen op een mogelijk faillissement.

## Goed beheren van uw klantenbestand

Hierboven hebben we toegelicht dat een faillissement zich vaak ruim van tevoren aankondigt. U kunt hierop uw aanpak aanpassen, zodat u zo min mogelijk schade lijdt als desbetreffende klant inderdaad failliet verklaard wordt. Met het goed monitoren van uw klantenbestand, kunt u al uw debiteuren gaan segmenteren. U kunt ze bijvoorbeeld onderverdelen in hoog, midden en laag risico, startende bedrijven en grote organisaties. De aanpak en service aanpassen op het type bedrijf, zorgt op den duur voor minder risico en een betere cashflow. Op deze manier blijft uw bedrijf gezond.

## Willems incasso gaat voor u incasseren

Het geheel buiten de deur houden van klanten die niet kunnen, of willen betalen is niet altijd haalbaar. Als een debiteur na verschillende aanmaningen (meer dan twee) nog steeds niet betaalt, gaat de situatie u in verhouding teveel geld en moeite kosten.

Een deurwaarder kan de druk voor de debiteur opvoeren, waardoor er vaak alsnog betaald wordt. Daarnaast kan een deurwaarder vaststellen of er sprake is van betalingsonwil of pure onmacht. Willems incasso zorgt dat deze situaties voor beide partijen netjes en professioneel worden afgehandeld.

## Een klant die niet betaalt?

Een debiteur die niet betaalt kost u niet alleen geld, maar ook tijd en moeite. De deurwaarders bij Willems Incasso kijken met u wat in uw situatie de meest passende oplossing is. Dat kan beginnen met het overhandigen van een sommatie-exploot, of met het

sturen van een mail vanuit ons incassobureau. Loopt u tegen een probleem aan met een klant die na herhaaldelijk aanmanen niet betaalt, neem dan gerust contact met ons op voor de mogelijkheden.