6 Denkfouten van finance professionals die u geld kosten

29-11-2019

Finance professionals houden zich voortdurend bezig met de facturering en financieel beheer van het bedrijf waarvoor zij actief zijn. Zij gaan er vanzelfsprekend van uit dat zij dit goed doen. Toch gaan er veel ondernemingen failliet omdat het geld eenvoudigweg op of verdwenen is. Een finance professional heeft als taak om snel en adequaat te handelen bij klanten die niet betalen.

Door het volgen van opleidingen en online trainingen bij een betrouwbare Nederlands academy platform zou de kennis van finance professionals optimaal moeten zijn. Toch worden er veel denkfouten gemaakt. Willems Incasso geeft u in dit blog inzicht in de 6 meest gemaakte denkfouten door finance professionals. Voorkom ze!

1. De facturatie is geen spelletje

Natuurlijk mag er niet zomaar wat ‘aangerommeld’ worden als het om de financiën gaat, maar dat betekent niet dat de facturatie niet gezien kan worden als een spelletje. Juist wanneer een finance professional een game-element toevoegt aan de werkzaamheden verhogen de prestaties zich. Denk hierbij aan een interne competitie tussen collega’s over het verlagen van de DSO of het snel binnenhalen van een betaling.

2. Facturen kunnen jarenlang standaard blijven

Wanneer de onderneming wordt opgericht wordt er direct een template aangemaakt voor de facturen. De finance professional gebruikt deze template jarenlang zonder er ook maar iets aan te veranderen. Het is aan te raden om de facturen regelmatig te updaten naar nieuwe standaarden, zodat klanten aangemoedigd worden om de factuur sneller te betalen. Denk daarbij aan het duidelijker vermelden van het te betalen bedrag. U kunt direct een link meesturen waarmee een klant de factuur direct kan betalen. Durf eens zaken aan te passen en kijk naar het effect.

3. Facturen kunnen niet sneller betaald worden

Facturen worden inderdaad niet sneller betaald wanneer u zelf geen actie onderneemt om dit te realiseren. Klanten vinden het wel goed zo. Dit betekent alleen niet dat het onmogelijk is om facturen sneller betaald te krijgen en de geldstromen een boost te geven. Dit is een bekende denkfout. Vraag uw klanten eens om sneller te betalen of kijk eens naar mogelijkheden om de facturen (deels) voorafgaand aan de levering van de dienst of het product betaald te krijgen.

4. Geldstromen worden duidelijk na de jaarrekening

Dit klopt. De jaarrekening is bedoeld om goed inzicht te geven in de geldstromen van het bedrijf. Maar is het verstandig om te wachten op de jaarrekening om de geldstromen vast te stellen? Nee, zeker niet. Het is juist belangrijk om de geldstromen voortdurend in het oog te houden. Zo bevat de jaarrekening ook nooit vervelende verrassingen en is het ook nooit te laat om in te grijpen. Vrijwel iedere week of maand moet u inzicht hebben in de geldstromen binnen het bedrijf.

5. Herinneringen worden na de vervaldatum verzonden

Binnen veel bedrijven is deze werkwijze heel gangbaar, maar helaas betekent dit ook dat de betreffende facturen altijd pas worden betaald wanneer de betaaltermijn al is verstreken. Het is soms beter om een herinnering te sturen wanneer de betaaltermijn van de factuur nog niet is verstreken. Klanten kunnen dit zelfs vaak op prijs stellen, terwijl u de factuur gewoon binnen de betaaltermijn betaald krijgt. Door continu contact te houden met de klant kunt u eventuele betalingsproblemen vroegtijdig signaleren.

6. Late betalingen zijn in de branche heel normaal

Ongeveer 50 procent van de facturen die in ons land worden verzonden wordt betaald binnen de betaaltermijn. Dit geeft al snel het idee dat het heel normaal is wanneer een factuur (veel) te laat wordt betaald. Als u dit eenmaal als ‘normaal’ gaat bestempelen en dit eigenlijk als de norm aanneemt, dan gaat dit sterk ten koste van de geldstromen. Onderneem actie om de betaaltijd te verkorten.

Blijven facturen onbetaald?

Ieder bedrijf heeft wel eens te maken met klanten die de factuur, maar niet willen voldoen. Op een bepaald punt moet u zeggen dat u de vordering uit handen geeft, eenvoudigweg omdat het u te veel tijd en geld gaat kosten om achter de klant aan te jagen. Willems Incasso in Utrecht biedt u een passende oplossing. Wilt u meer weten? Neem vrijblijvend contact met ons op.

Willems
gerechtsdeurwaarders&incasso