

Financieel of sociaal rendement bij debiteurenbeheer?

10-7-2020

Debiteurenbeheer is niet altijd eenvoudig. Veel bedrijven vinden het moeilijk om een keuze te maken tussen een financieel rendement en een sociaal rendement. Welk beleid wordt er nu het best gehanteerd en wanneer? Wij zien dat veel opdrachtgevers dit lastig vinden. In de praktijk blijkt toch dat een combinatie van beide het beste resultaat onderaan de streep oplevert.

Financieel of sociaal rendement

Wanneer een bedrijf kiest voor financieel rendement, dan wordt er in de meeste gevallen gekozen voor een streng beleid als het gaat om het invorderen van facturen. De bedrijven willen geen precedents scheppen en hanteren daarom een relatief hard incassobeleid. Hierbij wordt weinig aandacht besteed aan de debiteur als persoon. Het draait in de basis om het betaald krijgen van de factuur.

Er zijn ook bedrijven die standaard gaan voor sociaal rendement. Dan wordt er vooral aandacht besteed aan de situatie van de debiteur en bestaat er een groot gevoel van *coulance*. Het bedrijf heeft begrip voor een debiteur die wel wil betalen, maar dat op dat moment gewoonweg niet kan. De onderneming denkt dan mee over oplossingen en zo ontstaat er sociaal rendement.

Risico's en kansen bij financieel en sociaal rendement

Bedrijven die gaan voor een financieel rendement krijgen de facturen over het algemeen sneller betaald. Het bedrijf is dus succesvoller met het sneller incasseren van bedragen. Echter, het levert het bedrijf niet veel waardering op. Het risico is relatief groot dat de klant in kwestie afscheid neemt van het bedrijf. De klant zal dus naar alle waarschijnlijkheid niet meer terugkeren voor een volgende aankoop of bestelling.

Bedrijven die gaan voor sociaal rendement ontvangen deze waardering wel en hebben daarmee meer kans om de klant te behouden. Anderzijds ontvangen zij factuurbedragen vaak veel te laat, waardoor zij zelf in financieel zwaar weer terecht kunnen komen.

De combinatie werkt in de praktijk het best

Wanneer we kijken naar wat bedrijven willen, dan zien we dat ondernemingen facturen binnen redelijke termijn betaald willen krijgen, maar dat zij ook hun klanten willen behouden. Er moet in dit geval een combinatie worden gemaakt tussen financieel en sociaal rendement. Deze oplossing blijkt in de praktijk het best te werken.

“Bent u de bank voor uw klanten?”

Het is belangrijk om in zekere mate streng te blijven als het gaat om het betalen van de facturen die u stuurt. U wilt immers niet dat er misbruik wordt gemaakt van uw coulance. Daarnaast is het belangrijk om met debiteuren mee te denken die de factuur echt niet kunnen betalen, zodat er een oplossing kan worden gevonden die voor beide partijen werkt.

Hoe pakken wij incasso aan?

Bij Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso maken wij een combinatie van financieel en sociaal rendement, waarbij wij vooral goed kijken naar iedere specifieke situatie. Geen persoon is hetzelfde, dus geen debiteur is hetzelfde. Wij kijken verder dan naar de naam op papier en passen de werkwijze aan op de betreffende persoon. Soms betekent dit dat we vooral strenger op moeten treden (financieel rendement) en in andere gevallen betekent dit dat we vooral een helpende hand moeten bieden om een debiteur te helpen ontstane schulden te verkleinen (sociaal rendement). Wij vertellen u graag meer over hoe wij precies te werk gaan. Wilt u meer weten? Neem vrijblijvend contact met ons op.

