

Geen verhalen, maar betalen: blijf niet aan het lijntje!

09-10-2019

Sommige klanten blijven de betaling van de factuur maar uitstellen en uitstellen. Daarbij proberen ze niet zelden om de afzender van de factuur af te schepen of aan het lijntje te houden. "Ik ga daar niet over" en "ik heb hier nu geen tijd voor" zijn bekende voorbeelden van smoesjes waarmee een debiteur tijd kan blijven rekken. Dit soort debiteuren kosten ondernemers veel tijd en energie, maar u kunt hier handig op inspelen. In dit artikel geven wij u handige trucs om te voorkomen dat een klant u aan het lijntje blijft houden.

Vraag in dit geval wanneer de factuur precies overgeschreven wordt, blijf doorvragen tot u een datum heeft. Maak hier een notitie van en e-mail deze datum naar de klant. Als de desbetreffende persoon u een datum geeft, hou deze datum dan in de gaten en controleer of de betaling gedaan is. Als er niet betaald is, kunt u de klant daarmee confronteren. Geef aan dat de betalingstermijn ruimschoots overschreden is, en dat u administratiekosten in rekening zal brengen, of de vordering uit handen geeft als de termijn nog verder overschreden wordt.

“Daar ga ik niet over”

U pleegt een telefoontje voor de betaling en u krijgt te horen "Daar ga ik niet over". Als de persoon die u aan de lijn krijgt inderdaad niet over de financiën gaat, zorg dan dat u het nummer krijgt van degene die hier wél mee van doen heeft. Vraag daarbij ook naar de werktijden van deze persoon. Het is belangrijk dat u zich niet laat afschepen met een terugbelafpraak. Deze afspraken worden niet altijd nagekomen, waardoor de betalingstermijn nog verder wordt overschreden.

Als de verantwoordelijke voor de betaling ziek is of op vakantie, vraag dan naar een waarnemer of naar de directeur. Het kan niet zijn dat er maar één persoon is in de organisatie die gaat over de betalingen. Andere kosten zoals lonen, belastingen en inkopen moeten immers ook gewoon betaald worden, vakantie of niet.

“De factuur is al betaald”

In dit geval moet u altijd vragen naar het exacte bedrag, de datum en het betalingskenmerk. Als u deze betaling niet terug kunt vinden, vraag dan aan uw klant om een betalingsbewijs te mailen of er een foto van te maken. Wil de klant dit niet, dan staat u in uw recht om de betaling als 'niet voldaan' te beschouwen en het bedrag alsnog op te eisen.

Vaak zegt een klant: 'de betaling is in behandeling bij de bank'. Tot de zomer van 2019 werkte dit smoesje, want banken namen vaak even de tijd om een betaling te verwerken. Echter hebben ze deze zomer Instant Payment geïntroduceerd. Iedere betaling staat dus binnen enkele minuten op de rekening, ongeacht of het weekend of middernacht is.

Veelvoorkomende beloftes of smoezen

Een bedrijf kan verschillende redenen hebben om de betaling niet te voldoen. Hierboven staat enkele veelvoorkomende beloftes, maar zo zijn er nog vele anderen. Bij vrijwel alle (loze) beloftes geldt dat u zich niet hoeft te laten afschepen en dat u direct mogelijk aanstuurt op een concrete afspraak. Hier nog een paar vaak gebruikte smoezen:

- Ons systeem ligt plat
- We wachten op de betaling van een grote klant.
- Wij hebben andere betalingsvoorwaarden
- De factuur klopt niet

Voor elke uitspraak geldt: controleer deze meteen en maak duidelijke afspraken voor de korte termijn en leg deze vast.

Geef de factuur uit handen

Bent u het zat om aan het lijntje gehouden te worden? Dan is het tijd voor actie. Willems Incasso kan helpen waar de betalingstermijn te ver overschreden wordt. Een factuur die al te lang niet betaald is, gaat na enkele herinneringen teveel tijd en geld kosten. Bij een grote factuur komt uw cashflow zelfs in gevaar.

Het ervaren team van Willems Incasso uit Utrecht gaan na of een debiteur niet kan, of niet wil betalen en zorgen voor een passende oplossing en eventuele procedure. U heeft immers goederen of diensten geleverd, en u heeft recht op uw geld. Neem contact met ons op voor verdere informatie en binnen 24 uur ondernemen we de eerste actie!