

Grote order of nieuwe klant? Vraag altijd om een aanbetaling

14-6-2019

Als een (nieuwe) opdrachtgever u vraagt om een grote order of dienst, vraagt dit om verschillende redenen om extra aandacht voor uw financiën. In de eerste plaats moet u zelf kosten maken in de vorm van tijd of geld: u moet wellicht zelf een order bij een leverancier bestellen. Als u deze order niet in een keer kunt betalen, heeft u financiering nodig van de bank. In de tweede plaats zou het kunnen dat de klant u niet betaalt. Dat kan zijn uit onmacht of uit onwil. Deze situaties voorkomt u met een doordachte voorfinanciering of aanbetaling.

Veel ondernemers durven hier niet om te vragen, omdat ze bang zijn om de opdracht te verliezen. Het risico dat u loopt door de zaken of diensten te leveren en daarna pas te factureren is vaak vele malen groter. U moet heel wat omzet maken om het verlies van één grote opdracht te compenseren. Door echter de tips uit dit blog te volgen voorkomt u veel problemen.

Concurrenten en voorfinanciering

Bij een aanbetaling is het allereerst belangrijk om u te verdiepen in wat gebruikelijk is in uw branche. Daarbij kan het helpen om te weten wat uw concurrenten doen: welke aanbetaling vragen zij? Het is belangrijk om goed onderzoek te doen op dit gebied, omdat uw opdrachtgever ook een risico loopt. Immers, als u failliet gaat, ontvangt hij de afgesproken dienst of order niet.

Door een aanbetalingsbeleid te ontwikkelen, zorgt u voor een gezonde cashflow in uw bedrijf. U kunt om een aanbetaling vragen bij bijvoorbeeld de volgende situaties:

- Een klant die eerder niet erg vlot was met de betaling, maar wel betaald heeft.
- Bij een zeer grote order.
- Een nieuwe klant
- Een klant met een lage creditscore

Bij een nieuwe opdrachtgever is het daarbij raadzaam om eerst zijn financiële status te controleren. Vraag de jaarrekening op of

laat een creditcheck uitvoeren.

Slim omgaan met de voorfinanciering

Ontvangt u een zeer grote order van een opdrachtgever? Dan is het mogelijk dat u zelf een grote order moet plaatsen bij een leverancier. Als u daar niet voldoende financiële middelen voor heeft, heeft u een lening van de bank nodig. Dat hoeft echter niet als u dit slim aanpakt. U kunt met uw leverancier bijvoorbeeld een iets langere betalingstermijn afspreken dan u zelf hanteert voor uw klant. Als u uw leverancier over drie of vier weken kunt betalen en bij de klant om een betaling vraagt binnen twee weken, heeft u altijd voldoende cashflow voor een grote order. Het is dan wel van belang om de klant vlot de order te leveren met de factuur.

Niet betalende factuur

Ondanks een doordacht aanbetalingsbeleid, kan het onverhoopt nog steeds voorkomen dat een opdrachtgever(een deel van) de order niet betaalt. Willems Incasso kan in de eerste plaats onderzoeken of dit onwil is, of onmacht. Dit doen wij door te bellen en brieven te versturen naar uw debiteur.

Of het nu om bedrijven gaat of om consumenten: belangrijk is dat u zo weinig mogelijk financieel risico loopt. Vaak kan bij een debiteur de druk al worden opgevoerd door een mail vanuit het incassobureau. Zit u in de knoop met een niet betalende klant, neem dan gerust contact op voor advies.