

Hoe voorkom je oninbare vorderingen? 8 tips van een incassospecialist

03-3-2017

Onder het motto 'beter gejat dan slecht bedacht' hier de aangepaste vertaling van een stukje geschreven door Debt Recoveries Australia over opgedane wijsheid in hun incassopraktijk.

Hoe voorkom je oninbare vorderingen en wat moet je doen om het risico daarvan te minimaliseren? En, welke strategie moet je volgen om niet achter schulden aan te rennen? Hier een aantal tips. Tips, waaruit blijkt dat er weinig verschil is tussen (de incasso van) oninbare vorderingen in Nederland en in het land down under.

Wees voorzichtig bij het kiezen van je klanten

Maak een ultiem profiel van de klant met wie u wil samenwerken en richt u met de verkoop van producten of de levering van diensten op deze 'perfecte' klant. Heeft u eenmaal gekozen voor deze perfecte klant zorg dan voor kredietrapporten over de klant, en eventueel de eigenaren en directeuren van deze klant. Bezoek de website en social media-sites. Bel desnoods met de klanten van de klant en stel vragen over uw potentiële klant. Doel is om zo veel mogelijk te weten te komen over haar financiële gezondheid en betaalgedrag.

Zorg voor een strakke controle

De klant is gekozen en u heeft een positief oordeel over de financiële gezondheid van het bedrijf? Maak dan gebruik van een strak stramien van controles alvorens krediet te verlenen.

- Doe een grondig onderzoek naar kredietwaardigheid (als dit nog niet heeft plaatsgevonden of, indien het tijd is voor een heronderzoek).
- Laat de eigenaren van de klant een persoonlijke garantie of borg afgeven voor de schuld.
- Bepaal een redelijke en eerlijke kredietlimiet.
- Zorg voor heldere betalingscondities en duidelijke afspraken over aflossing van

het krediet

Is dit niet gebeurd? Doe het dan alsnog alvorens zaken te doen. Is de klant het niet eens met de voorwaarden voor krediet? U doet dan geen zaken op krediet.

Vraag een voorschot

Het klinkt eenvoudig: vraag geld vooraf voor het verstrekken van goederen en diensten. De meeste van onze cliënten doen het niet. Waarom niet? Reden zou kunnen zijn dat veel ondernemers de waarde van hun product of dienst onderschatten. Zijn te bang om de relatie met hun klant te verstoren. Door geld vooraf te vragen geeft u echter een krachtige boodschap af aan uw klanten. U bent serieus. Serieus over uw product en serieus over de betaling daarvan. Organiseer dus een betalingssysteem, zodat uw klant eenvoudig en direct kan betalen en dring aan op betaling via pin, iDEAL of desnoods cash.

Stel betalingsvoorwaarden en boetes vast

Het is verbazingwekkend hoeveel bedrijven geen betalingsvoorwaarden hebben. Laat staan boetes of boeterentes hebben vastgesteld voor niet tijdige betaling. Hoe verwacht je je geld snel of op tijd te ontvangen? Stel duidelijke betalingsvoorwaarden vast in eenvoudige taal. Organiseer desnoods uw voorwaarden zo dat deze zijn gericht op directe betaling. Voorbeelden zijn een korting van 5 procent bij betaling binnen 14 dagen (kredietkorting) of het starten van een rentevergoeding indien betaling niet binnen 30 dagen plaatsvindt. Leg deze rentevergoeding (bijvoorbeeld 1 procent per maand) vast in uw algemene voorwaarden. Deze algemene voorwaarden geven ook de ruimte om een beding vast te leggen over incassokosten die verschuldigd worden bij niet tijdige betaling. Dit laatste natuurlijk alles conform de Wet buitengerechtelijke incassokosten, zodat u in een gerechtelijke procedure verzekerd bent van de veroordeling tot betaling van deze kosten door de rechter.

Zorg voor een strikt debiteurenbeheer en opvolging van afspraken

Maak uw klant duidelijk dat u op tijd betaald wilt worden. Niet één keer, maar altijd. Betaalt de klant niet op tijd? Neem contact op. U zorgt daardoor dat uw klant bij het maken van zijn betaallijst altijd aan u denkt. Bij cashflowproblemen of gemakzucht van uw klant heeft u een veel grotere kans op betaling, dan uw collega die losser is in zijn benadering. Wie veel lawaai maakt, wordt immers het eerst gehoord.

Blijf bij gestelde termijnen

Stop met leveren of werken als uw klant niet op tijd betaalt. De druk die u daarmee uitoefent kan er voor zorgen, dat uw klant wakker blijft en alsnog betaalt. Het kost u misschien een paar klanten, maar u voorkomt direct het risico van het worden mee

gezogen in faillissementen of anderszins blijven zitten met oninbare vorderingen. Doe hetzelfde bij klanten, die de door u vastgestelde kredietlimiet overschrijden. Dit wil niet zeggen dat u het kredietlimiet niet zult verhogen, maar het geeft u de tijd om de kredietwaardigheid opnieuw te beoordelen en te heroverwegen.

Als u heeft gezegd rente te rekenen of kosten in rekening te brengen bij niet tijdige betaling, doe dat dan ook. Zorg dat uw klant dit weet. Voor nu en in de toekomst.

Handel klachten snel af

Zijn er geschillen? Handel deze dan snel af. Klanten gebruiken een klacht vaak als een excuus om niet te betalen. De betaling blijft dus uit als u het geschil niet direct oplost. Heroverweeg uw leveringsvoorwaarden met klanten die regelmatig klagen en te laat betalen. Verhoog de prijs of stop de door u verstrekte kredietfaciliteit.

Maak gebruik van incasseerders of advocaten

Betaalt uw klant, ondanks alle voorzorgmaatregelen toch niet, geef uw vordering dan uit handen aan een incassobureau of advocaat. Zij zullen u helpen de beste manier te vinden om uw vordering te incasseren. Zodra u de vordering in hun handen geeft om te incasseren, zal uw klant beseffen dat het menens is. De kans op betaling ineens of via een betalingsregeling neemt toe. Vaak is een sommatie of aanmaning van een professional al voldoende.

Wilt u weten wat Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso voor u kan doen? Klik dan [hier](#) voor onze service voor ondernemers.

Nadenkertje: Wat is de economische waarde van een oninbare vordering?

