

# Leverancierskrediet? Blijf in controle!

23-6-2017

Kredieten die door MKB'ers aan elkaar en aan eindgebruikers worden verstrekt zijn belangrijke levensaders. Het bevordert niet alleen de handel en bedrijvigheid, maar het kan uiteraard ook liquiditeit bieden op momenten waarop het even nodig is. Het verstrekken van dergelijke kredieten brengt voor de ondernemer financieel risico mee.

Er worden immers producten of diensten geleverd die niet direct betaald worden. De ondernemer neemt als het ware taken van de bank over en hier is de MKB'er over het algemeen niet voor opgeleid. Hoe kunt u het kredietpotje dan goed onder controle houden?

Het verstrekken van een leverancierskrediet

Denkt u er als ondernemer over om een leverancierskrediet te verstrekken? Dit kan voordelig zijn. Uw leveringen kunnen doorgaan, ook wanneer de klant het nog even niet kan betalen. Het kan ook verkeerd gaan. Het is daarom belangrijk om altijd de juiste aandacht te besteden aan iedere specifieke zaak, zodat u gericht kunt bepalen of een leverancierskrediet verstrekken de juiste keuze is. Lees daarom onderstaande 6 tips voordat u een leverancierskrediet verstrekt.

## 1. Weet met wie je zaken doet

Verstrek pas een leverancierskrediet wanneer u weet met wie u te maken heeft. Het kan altijd voorkomen dat een nieuwe klant een grote order wil plaatsen, maar uitsluitend op rekening. Het is natuurlijk heel verleidelijk om de order toch aan te nemen en per direct een leverancierskrediet te verstrekken. Dit is in de meeste gevallen niet aan te raden. U weet niet met wie u dan zaken doet. Een krediet verstrekken moet in goed vertrouwen kunnen gaan en dit is niet mogelijk met een klant die u nog niet kent.

## 2. Zorg voor heldere krediet- en betalingsvoorwaarden

Een leverancierskrediet verstrekken is méér dan via de mail even bevestigen dat het in orde is als men iets later betaalt dan gewoonlijk. Wettelijk gezien kunt u hier vrijwel niets mee. Het is daarom belangrijk om krediet- en betalingsvoorwaarden op te stellen en deze ook door de andere partij te laten tekenen. Laat het leverancierskrediet pas ingaan wanneer u de ondertekende

voorwaarden van de betreffende klant terug heeft ontvangen.

### 3. Haal meer winst uit omzet, zorg dat je op tijd betaald wordt

Om winst te behalen is het nodig dat uw klanten op tijd betalen. Veel ondernemers staren zich blind op de omzet, maar wat heeft u aan omzet als u niet voldoende geld heeft om uw eigen salaris uit de zaak te betalen? Winst en omzet zijn twee verschillende zaken. U heeft winst nodig om van het bedrijf te kunnen leven. Zorg ervoor dat u op tijd wordt betaald, zodat u meer winst kunt halen uit de omzet.

### 4. Organiseer de administratie. Het begint bij de factuur

Een goede administratie is de basis van een financieel gezonde onderneming. Wanneer u de facturen niet op orde heeft, dan is het risico aanzienlijk dat uw bedrijf er financieel op achteruit gaat. Zorg er dus voor dat u de administratie goed organiseert en houdt hierbij rekening met de gemaakte afspraken met klanten.

### 5. Hou een eenvoudig en helder incassoproces achter de hand

Het verstrekken van een leverancierskrediet kan om meerdere redenen worden gedaan. Het kan zijn dat de klant het gewoonweg prettig vindt om wat langer te tijd te hebben om te betalen, maar het kan ook zijn dat de klant het benodigde geld voor een levering niet altijd voor handen heeft.

Vooraf dit laatste kan voor problemen zorgen. De vrijheid van een krediet zorgt er vaker voor dat men ook in de verlengde betaaltijd niet het geld bij elkaar weet te krijgen. In dat geval heeft u een goed incassoproces nodig, dat eenvoudig en helder in te zetten is wanneer dat nodig is. Hiervoor kunt u natuurlijk altijd bij ons terecht.

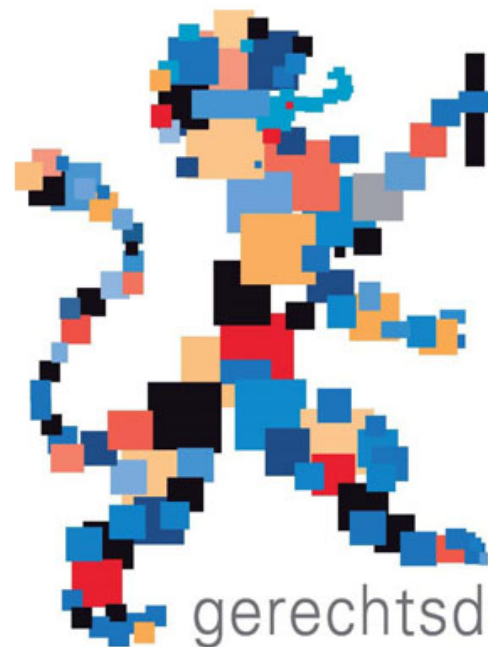
### 6. Stel duidelijk doelen en rapporteer deze

Zonder doelen weet u niet waar u naartoe gaat. Wie niet weet waar de weg naartoe moet gaan zal ook nooit de juiste weg kunnen vinden. U kunt doelen maken voor komend jaar, komende 3 jaar en waar u over 10 jaar wilt staan. Stel doelen en leg deze ook

vast. Door de doelen vast te leggen weet u precies hoeveel krediet u nodig heeft om te groeien.

Leverancier betaalt niet meer

Heeft u ondanks bovenstaande tips toch een leverancier die niet aan zijn betalingsverplichting voldoet? Neem dan vrijblijvend contact met ons op voor een incassotraject.



Willem

gerechtsdeurwaarders&incasso