

# 52% van de MKB-ondernemers verstuurd factuur digitaal

24-5-2019

Voor een bedrijf is het zeer belangrijk dat een factuur op tijd wordt voldaan. Op die manier kan een ondernemer op tijd zijn of haar lasten voldoen en nieuwe investeringen betalen. Dit voorkomt financiële problemen. Uit recent onderzoek van Funding Circle blijkt dat meer dan de helft van de MKB-ondernemers facturen tegenwoordig digitaal verstuurt. Het versturen van papieren facturen is dan ook sterk op zijn retour. In dit artikel bespreken we het onderzoek nader. Hoe gaan de facturen bij u de deur uit?

Voor een bedrijf is het zeer belangrijk dat een factuur op tijd wordt voldaan. Op die manier kan een ondernemer op tijd zijn of haar lasten voldoen en nieuwe investeringen betalen. Dit voorkomt financiële problemen. Uit recent onderzoek van Funding Circle blijkt dat meer dan de helft van de MKB-ondernemers facturen tegenwoordig digitaal verstuurt. Het versturen van papieren facturen is dan ook sterk op zijn retour. In dit artikel bespreken we het onderzoek nader. Hoe gaan de facturen bij u de deur uit?

Uit het onderzoek van Funding Circle blijkt dat 52% van de ondernemers digitaal de factuur verstuurd naar haar klanten. Slechts 15% doet de facturen iedere keer op de post. Een grote groep ondernemers, 40%, gebruikt een mix van digitale facturen en per post. De resterende 5% laat klanten betalen via andere kanalen. Denk daarbij aan QR-codes, per sms of met een Tikkie.

## Debiteurenbeheer en betaaltermijn

Uit een enquête blijkt dat maar liefst 90 procent van de gevraagde bedrijven 30 dagen gebruikt als maximale betaaltermijn. Na deze periode starten bedrijven met het versturen van de 14-dagenbrief en daarna de aanmaning. Het goed hanteren van de maximale betaaltermijn werpt zijn vruchten af, aangezien drie van de vier ondernemingen daadwerkelijk binnen deze periode openstaande facturen betaald krijgt.

Veel bedrijven beschikken over een debiteurenbeheerder. Deze voorkomt dat er misverstanden ontstaan wat betreft betalingen en het nakomen van de afspraken. Ook verschillende contactmomenten en duidelijke betaaltermijnen op de factuur moeten betalingsproblemen voorkomen.

# Contact houden en proactieve houding

Helaas komt het ook wel eens voor dat betalingen om verschillende redenen niet of slechts gedeeltelijk worden voldaan. De klant heeft bijvoorbeeld schulden of is de factuur simpelweg vergeten. Dit kan een onderneming sterk benadelen. Zodoende is het cruciaal om goede contacten te onderhouden met klanten. Vaak is een herinneringsmailtje of belletje voldoende om de klant te herinneren aan een betaling. Als ondernemer moet u dan ook altijd proactief handelen wanneer bepaalde afspraken worden geschonden. Bovendien voorkomt u daarmee dat er administratieve achterstanden ontstaan.

## Contact opnemen met debiteuren

Een manier om contact op te nemen is het versturen van een digitale herinnering naar debiteuren. 7 van de 10 ondernemingen blijken telefonisch contact op te nemen wanneer er sprake is van een betalingsachterstand. Dit is aan te raden wanneer u graag rechtstreeks contact wil met de klant. Iets minder dan de helft van de respondenten, zo'n 48 procent, neemt al in de eerste week contact op met de klant als er niet is betaald. De andere helft wacht er nog even mee. Wacht echter nooit te lang, om te voorkomen dat u financieel in de problemen komt.

## Niet-betalende klant?

Heeft u een klant die niet betaald? Wacht niet langer en neem contact met ons op. Wij kijken graag wat we voor u kunnen betekenen. Onze aanpak is SNEL, resultaatgericht en klantvriendelijk. Wij snappen de relatie die u heeft met de klant. Wij passen hier onze benadering op aan.