Modern debiteurenbeheer: 6 tips uit de praktijk

16-8-2019

Modern debiteurenbeheer is effectief debiteurenbeheer. In Nederland hebben te veel bedrijven te maken met klanten die te laat betalen. Hierdoor ontstaan er uiteindelijk vaak grote problemen, voor beide partijen. Wanneer u factuurbetalingen niet op tijd ontvangt, dan kan het voorkomen dat u uiteindelijk onvoldoende financiële middelen heeft om uw leveranciers en personeel te betalen.

Meer dan eens leiden niet betalende klanten tot een faillissement. Dit kunt u voorkomen door aan de slag te gaan met modern debiteurenbeheer. Waar moet u op letten bij het opzetten van een goed debiteurenbeleid en hoe voert u dit uit? Wij geven u in dit artikel zes tips uit de praktijk.

1. Hanteer een duidelijk debiteurenbeleid

Wanneer klanten merken dat u een ‘slordig’ debiteurenbeleid voert, dan kunnen (en vaak gaan) zij hier misbruik van maken. Dit wilt u in alle gevallen voorkomen. Het is daarom belangrijk om ervoor te zorgen dat het uw klanten duidelijk is dat u een scherp debiteurenbeleid hanteert. Houdt de klant zich niet aan gemaakte betaalafspraken? Herinner de klant dan vriendelijk aan de afspraken die zijn gemaakt. Wacht hier niet te lang mee. Door de klant geen kans te geven om meer ruimte voor de betaling te pakken laat u zien dat u een duidelijk debiteurenbeleid voert.

2. Zorg voor een optimaal overzicht

U heeft met veel verschillende soorten klanten te maken. Het is belangrijk om de debiteurenportefeuille overzichtelijk te maken. Hiervoor kunt u passende software gebruiken. Binnen het programma leest u eenvoudig af of betalingstermijnen zijn verstreken en welke facturen er nog niet voldaan zijn. Op deze manier kunt u goed helder krijgen welke klanten een risico vormen en welke niet. Goede software voor debiteurenbeheer helpt u voorkomen dat u belangrijke zaken over het hoofd ziet.

3. De klantenportefeuille segmenteren

Wanneer u gebruik maakt van goede software, zoals we in de vorige tip hebben beschreven, dan heeft u ook de mogelijkheid om verschillende soorten klanten van elkaar te onderscheiden. Er zijn klanten die structureel de factuur betalen op de dag dat zij deze ontvangen, maar er zijn ook klanten die de factuur structureel te laat betalen. Pas uw tactiek op iedere specifieke soort klant aan, waardoor u de kansen vergroot dat betalingen gewoon op tijd worden verricht. Lees ook ons blog over het indelen van klanten in groepen.

4. Maak heldere afspraken

Dit klinkt heel logisch, maar toch gebeurt het nog te weinig. Bedrijven hanteren vaak een standaard methode voor iedere klant, terwijl een groot deel van de klanten juist specifieke afspraken nodig hebben om goed te kunnen voldoen aan de afspraken. Bespreek met de klant of het wenselijk is om de factuur te versturen op een bepaalde dag van de maand. Vraag of het voor de klant prettiger is om per order of per periode te factureren. Door zo veel mogelijk af te spreken op basis van de voorkeuren van de klant vergroot u de kans dat u de facturen op tijd betaald krijgt.

5. Zorg voor eenvoud

Papieren facturen worden makkelijk ‘op de stapel’ gegooid, waarna zij vergeten worden of kwijtraken. Tegenwoordig zijn er veel betere en effectievere digitale mogelijkheden om facturen te versturen en betaald te krijgen. Zo kunt u ervoor kiezen om een sms te versturen met een betaallink, zodat klanten via de app van internetbankieren direct kunnen betalen. Een andere optie is natuurlijk de digitale acceptgiro, welke u kunt versturen met een iDEAL betaallink. Zo’n 52% van de MKB’ers verstuurd facturen digitaal. Op deze manier maakt u het heel eenvoudig voor de klant om de factuur direct even te betalen wanneer deze wordt ontvangen.

6. Wat kost het u als klanten te laat betalen?

Ga er eens voor zitten en reken eens uit wat het u precies kost als klanten te laat betalen. Veel bedrijven weten wel dat zij te maken hebben met klanten die te laat betalen, maar hebben geen idee wat dit nu werkelijk kost op jaarbasis. Staat u wel eens rood bij de bank omdat klanten niet op tijd betalen? Dan kunt u eens berekenen hoeveel dit u jaarlijks aan rente kost. Hoeveel levert het u op wanneer u het voor elkaar krijgt om facturen binnen een redelijke termijn betaald te krijgen. U zult zien dat het de moeite waard is om veel aandacht te besteden aan uw debiteurenbeheer.

Klanten die niet betalen?

Klanten die te laat betalen kunnen voor grote problemen zorgen. Klanten die helemaal niet betalen veroorzaken nog grotere problemen. Als ondernemer wilt u voorkomen dat uw bedrijf in financieel zwaar weer terecht komt door dergelijke debiteuren. Willems Incasso in Utrecht helpt u graag. Wij vertellen u graag vrijblijvend wat wij voor u kunnen betekenen. Neemt u gerust contact met ons op.

19
20
21
22
23
26
27
28
29
30
Deadline
Willems
gerechtsdeurwaarders&incasso