

Stop met wachten: begin met écht debiteurenbeheer

10-5-2025

Veel ondernemers hanteren nog altijd een traditioneel traject van aanmaningen: een eerste herinnering na 30 dagen, gevolgd door meerdere brieven op 45, 60 en zelfs 75 dagen. In de praktijk leidt dit vaak niet tot het gewenste resultaat. Integendeel: u verliest kostbare tijd, tast uw liquiditeit aan en versterkt onbedoeld de positie van de debiteur. Tijd dus voor een strakkere aanpak, die nemen wij met u door in dit artikel.

Herinneringen vóór vervaldatum zijn effectiever

Een klant herinneren aan een betaling ná afloop van de betalingstermijn is eigenlijk al te laat. Veel effectiever is het om enkele dagen vóór het verstrijken van de termijn een reminder te sturen, gecombineerd met telefonisch contact. Dat laat zien dat u uw debiteurenbeheer serieus neemt en voorkomt achteraf discussie. Uw klant weet dan: deze leverancier is alert, professioneel en zakelijk ingesteld.

Telefonisch contact is hierbij cruciaal. Het verlaagt de drempel en maakt het mogelijk om direct afspraken te maken. Juist dit persoonlijke contact, op het juiste moment, voorkomt vaak dat de betaling blijft liggen.

Niet iedere klant is het waard om te behouden

De wens om de klantrelatie te behouden, is begrijpelijk. Maar als een klant structureel niet binnen de afgesproken termijn betaalt, is de vraag gerechtvaardigd: wat voegt deze relatie nog toe aan uw onderneming? Leveringen die niet worden betaald, kosten u geld, btw, tijd én uiteindelijk de continuïteit van uw bedrijf.

Een klant die uw betalingsvoorwaarden niet respecteert, ondermijnt uw onderneming. Duidelijkheid biedt dan niet alleen bescherming, maar straalt ook professionaliteit en kracht uit. Bij Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso zien we dagelijks hoe een daadkrachtige aanpak bij betalingsachterstanden het verschil maakt tussen een gezonde cashflow en financiële onzekerheid.

Van passief naar proactief incassobeleid

Bij Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso zien wij dat veel betalingsproblemen te herleiden zijn tot één oorzaak: te laat reageren. Toch hoeft dat niet te betekenen dat u meteen de harde lijn moet kiezen. Een goed incassobeleid combineert duidelijke communicatie, tijdige opvolging én voldoende gelegenheid voor uw klant om alsnog tot betaling over te gaan. Zo behoudt u de relatie waar mogelijk en de controle waar nodig. Dit zou een gestructureerd traject kunnen zijn om te hanteren bij een betaaltermijn van 30 dagen:

Dag 25: Herinnering per e-mail en telefonisch contact

Stuur een eerste herinnering waarin u de klant beleefd herinnert aan de naderende vervaldatum. Bel bovendien kort na verzending om de betaling mondeling te bevestigen en eventuele vragen weg te nemen.

Dag 31: Vervaldatum bereikt: formele betalingsherinnering

De betalingstermijn is verstreken. Stuur een duidelijke en professionele herinnering waarin u aangeeft dat de wettelijke betaaltermijn is verstreken. Geef een uiterste betalingstermijn van 14 dagen.

Dag 35: Tweede belmoment

Neem opnieuw telefonisch contact op. Vraag of de herinnering is ontvangen en bespreek waarom er nog niet is betaald. U toont hiermee betrokkenheid, maar laat ook zien dat u de vordering serieus opvolgt.

Dag 45: Tweede schriftelijke herinnering met waarschuwing incassokosten

Stuur een tweede schriftelijke herinnering waarin u aangeeft dat bij uitblijvende betaling incassokosten in rekening zullen worden gebracht. Herhaal de oorspronkelijke factuurgegevens en geef nog één duidelijke betalingstermijn van 7 dagen.

Dag 52: Derde belmoment (laatste kans)

Benader de klant telefonisch met een laatste voorstel tot betaling, eventueel met een betalingsregeling mits deze past binnen uw bedrijfsbeleid. Wees helder: dit is het laatste moment waarop u nog in gesprek blijft.

Dag 60: Zaak uit handen geven aan Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso

Is er nog altijd geen betaling of reactie? Draag de vordering dan over. Wij starten direct met een professioneel en juridisch correct

incassotraject, met respect voor uw klant en focus op resultaat.

Professionele communicatie vooraf is essentieel

Een goed incassobeleid begint met heldere communicatie over uw voorwaarden. Zorg ervoor dat uw opdrachtbevestiging, algemene voorwaarden en betalingstermijnen helder zijn en ook vooraf worden gedeeld met uw klant. Zo voorkomt u misverstanden en heeft u bij eventuele geschillen een stevig dossier in handen. Heeft u de communicatie op orde en bent u proactief geweest in uw opvolging? Dan is er geen reden om coulant te zijn bij het uitblijven van betaling. Incassokosten zijn dan gewoon verschuldigd.

Van factuur naar betaling, zonder vertraging

In een tijd waarin banken steeds terughoudender zijn met het verstrekken van krediet, gebruiken steeds meer bedrijven hun leveranciers als financieringsbron. Zonder dat u het doorheeft, verleent u in feite een renteloze lening – simpelweg doordat uw facturen onbetaald blijven. Dat is niet de rol van uw onderneming.

Laat uw bedrijf geen bank zijn. Bescherm uw liquiditeit en uw positie als ondernemer door een strak en professioneel incassobeleid te voeren. Zodra wij een vordering ontvangen, ondernemen wij direct actie – zorgvuldig, doortastend en met respect voor uw klantrelatie.

Heeft u te maken met klanten die hun afspraken niet nakomen? Neem dan vandaag nog contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso in Utrecht. Wij zorgen ervoor dat u krijgt waar u recht op heeft juridisch onderbouwd en met maximaal resultaat.

