

Van verrassing naar risicomanagement van betalingsvoorwaarden

03-2-2023

Risicomanagement is in deze economische situatie belangrijker dan ooit tevoren voor veel bedrijven. Veel energiebedrijven kwamen in 2022 voor verrassingen te staan die grote risico's met zich meebrachten. Langetermijncontracten tegen vaste tarieven leken altijd een uitstekende manier om klanten gebonden te houden, maar inmiddels weten de energiemaatschappijen beter. Dit is slechts een voorbeeld waarbij een externe factor invloed had op het betalingsgedrag van klanten.

Verrassingen en externe factoren moeten zo veel mogelijk worden uitgesloten en dan is risicomanagement van betalingsvoorwaarden een must. In dit artikel geeft het team van Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso u tips om verrassingen te voorkomen als het gaat om het ontvangen van betalingen van uw debiteuren.

Te vaak zijn risicogegevens niet inzichtelijk

Het is voor alle bedrijven belangrijk dat het order-to-cash traject positief verloopt. Om dit te realiseren is een goed risicomanagement onmisbaar. Toch blijkt dat bij meer dan een kwart van de Nederlandse bedrijven, namelijk 28 procent, niet alle belangrijke risicogegevens zomaar voor handen zijn. Doordat er onvoldoende risico-informatie beschikbaar is, worden er risico's genomen bij het aannemen van nieuwe klanten en het leveren van goederen op rekening. Het is zonder deze informatie namelijk niet mogelijk om klanten te monitoren op bijvoorbeeld de kredietwaardigheid. Wanneer kredietwaardigheid niet kan worden gecontroleerd ontstaan er risico's die voor bedrijven tot vervelende verrassingen kunnen leiden.

Niet alle financiële risico's zijn uit te sluiten

Voor bedrijven begint het om bij alle klanten zo veel mogelijk financiële risico's uit te sluiten door middel van een optimaal risicomanagement. Het is duidelijk dat niet elke situatie kan worden voorzien. Zo kwamen de enorme prijsstijgingen/ inflatie

eigenlijk ook uit het niets in 2022, waardoor een optimaal risicomanagement onvoldoende was om alle bijbehorende financiële risico's weg te nemen. Toch zorgt een goed risicomanagement wel voor uitsluiting van diverse financiële verrassingen waar u als bedrijf liever niet mee te maken krijgt. Veel betalingsproblemen bij nieuwe klanten kunnen worden voorkomen door zorgvuldige kredietcontroles uit te voeren. Dit versterkt direct de financiële positie van het bedrijf. Verder is het belangrijk om regelmatig contact te houden om zo te controleren hoe hun economische positie is.

Risico's afkopen kost veel geld

Het opzetten en inrichten van allerlei preventieve checks kost tijd en geld, maar geeft wel veel meer grip op het betaalproces. U kunt ook kiezen voor factuur financiering oftewel factoring. Factuur financiering kan een uitkomst zijn voor ondernemers die snel een betaling willen ontvangen. Het is een hippe vorm van financiering met een hoog prijskaartje. De kosten voor het eerder krijgen van uw geld nemen vaak een groot deel van uw marge weg. Factoring is hip, maar vooral interessant voor B2B-bedrijven die grote hoeveelheden goederen in één keer moeten leveren.

Openstaande facturen niet te lang laten liggen

Het is voor bedrijven goed om verrassingen zo veel mogelijk uit te sluiten door optimaal aandacht te besteden aan risicomanagement. Daarnaast is het belangrijk om een goed georganiseerd en scherp incassoproces te hanteren. Laat u openstaande facturen te lang liggen zonder achter de betaling aan te gaan? Dan geeft u een signaal af dat u uw incassobeleid niet op orde heeft. Heeft u te maken met niet betalende klanten? Onderneem direct actie. Neem dan contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Wij helpen u graag verder.