

## **Een goed debiteurenbeheer zorgt voor een verbetering van de liquiditeit**

U heeft ongetwijfeld wel eens te maken met wanbetalers. Zeker door de huidige economische crisis worden rekeningen vaak later of in het geheel niet betaald. Gelukkig kunt u zelf het nodige doen om de kans te vergroten dat uw openstaande declaraties worden voldaan zodat de liquiditeit van uw onderneming verbetert.

### **1. Leg afspraken zoveel mogelijk vast**

De nieuwe klant heeft opdracht gegeven voor het verrichten van diensten. Vastlegging van de gemaakte afspraken geeft duidelijkheid. Dit gaat dus niet alleen om de handtekening onder de opdrachtbevestiging, maar ook om telefoongesprekken, e-mails, faxen, enz.

### **2. Declareer snel en regelmatig**

Een effectief debiteurenbeheer begint al bij het declareren. Door pas na lange tijd te declareren geeft u een verkeerd signaal af aan uw debiteur en wekt u de indruk denk de betaling geen prioriteit voor u heeft.

Declareer daarom snel en regelmatig. Hiermee geeft u een signaal af dat u hecht aan tijdige betaling van uw declaraties. Het is niet verstandig om maandenlang werkzaamheden te verrichten in afwachting van betaling die ineens en achteraf (al dan niet) volgt. Spreek daarom af dat ook tussentijds - bijvoorbeeld maandelijks – wordt gedeclareerd. Dit stelt u ook in staat uw werkzaamheden op te schorten indien betaling van uw (tussentijdse) declaratie achterwege mocht blijven.

### **3. Hanteer korte betalingstermijnen**

Hanteer korte betalingstermijnen, zowel voor uw declaraties als voor uw betalingsherinneringen en aanmaningen. Door lange betalingstermijnen te verlenen verstrekt u enkel krediet. Behalve dat dit ten koste van uw liquiditeit kan gaan, loopt u hiermee ook het risico dat uw vordering uiteindelijk helemaal niet wordt voldaan.

Net als bij het declareren het geval is, nodigt ook hier een korte betalingstermijn uit tot snelle(re) betaling. Door korte betalingstermijnen te hanteren voorkomt u ook dat uw debiteur een ruime betalingstermijn als vrijbrief opvat om uw declaraties voortaan later te mogen betalen. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen indien u een betalingstermijn voor uw declaraties hanteert van 14 dagen en eenzelfde termijn zou hanteren voor uw betalingsherinnering of aanmaning. Uw debiteur heeft dan waarschijnlijk snel door dat hij minimaal 28 dagen de tijd heeft om uw declaratie te betalen. Gevolg: u ontvangt uw geld twee keer zo laat.

### **4. Verzend na 5 dagen een vriendelijke betalingsherinnering**

Indien uw declaratie binnen 5 dagen na het verstrijken van de betalingstermijn niet is voldaan, verdient het aanbeveling om een eerste betalingsherinnering te verzenden.

U attendeert de debiteur zo snel op de ontstane betalingsachterstand. Hiermee geeft u wederom een signaal af dat u vasthoudt aan tijdige betaling. Verzendt u de betalingsherinnering later, dan komt van deze signaalfunctie uiteraard weinig terecht.

De betalingstermijn die u uw debiteur verleent in de betalingsherinnering kan afhankelijk zijn van allerlei factoren, maar over het algemeen verdient een korte betalingstermijn wel de voorkeur. Als vuistregel kunnen de onderstaande betalingstermijnen worden gebruikt, welke zijn afgestemd op de betalingstermijn van de declaratie.

<b>Betalingstermijn declaratie</b>	<b>Betalingstermijn herinnering</b>
0-14 dagen	5 dagen
15-30 dagen	7 dagen
31+ dagen	14 dagen

#### **5. Neem telefonisch contact op met uw debiteur indien er na herinnering niet wordt betaald**

Er kunnen allerlei redenen zijn waarom uw debiteur uw rekening niet betaalt. Door uw debiteur te bellen komt u mogelijk meer over deze oorzaken te weten. Met deze kennis kunt u vaak uw voordeel doen. Bijvoorbeeld door duidelijke afspraken omtrent betaling in termijnen te maken. Vergeet niet om de gemaakte afspraken schriftelijk te bevestigen. Een debiteur die eenmaal betaling heeft toegezegd, kan daarop nadien bovendien minder makkelijk terugkomen, bijvoorbeeld indien hij uw vordering alsnog inhoudelijk ter discussie wil stellen.

Let erop dat bij het treffen van een betalingsregeling concrete afspraken worden gemaakt over betaaldaten en bedragen. Hierbij is ook van belang dat de eerste termijn op korte termijn wordt voldaan. Anders weet u immers niet snel of de debiteur de betalingsregeling wil of kan nakomen. Verder verdient het aanbeveling af te spreken dat de betalingsregeling vervalt indien een termijnbetaling niet tijdig wordt voldaan. Zo zorgt u ervoor dat uw vordering volledig opeisbaar blijft.

#### **6. Verzend na 2 dagen een duidelijke aanmaning**

Een aanmaning dient dwingender van toon te zijn dan de betalingsherinnering. Doel van de aanmaning is uw debiteur een allerlaatste mogelijkheid te geven om uw declaratie alsnog te voldoen. Het is verstandig een enkele aanmaning te zenden zodat het uw debiteur duidelijk is dat dit de laatste mogelijkheid is uw vordering te voldoen voordat deze ter incasso uit handen wordt gegeven. Nummer uw aanmaningen dus niet. Iedere debiteur begrijpt immers dat na de eerste aanmaning nog een tweede aanmaning volgt. Gevolg: verdere vertraging in de betaling!

Het is verstandig om in de aanmaning een kortere betalingstermijn op te nemen dan in de betalingsherinnering om te voorkomen dat de debiteur anders minder druk zal ervaren.

Als vuistregel kunnen de onderstaande betalingstermijnen worden gebruikt, welke zijn afgestemd op de betalingstermijn van de factuur.

**Betalingstermijn****declaratie**

0-14 dagen

15-30 dagen

31+ dagen

**Betalingstermijn****aanmaning**

3 dagen

5 dagen

7 dagen

Na het versturen van de betalingsherinnering, telefonisch contact met de debiteur en de aanmaning, hebt u zelf voldoende gedaan om uw openstaande declaratie alsnog betaald te krijgen. U zult zien dat veel declaraties uiteindelijk worden betaald na het doorlopen van deze stappen.

Indien uw declaratie echter niet wordt voldaan, doet u er verstandig aan een incasso op te starten. Wacht u ook daarmee niet te lang, want naarmate meer tijd verstrijkt wordt het verhaalsrisico groter. Net als het geval bij het zelf snel declareren en aanmanen, geldt ook hier dat uw vordering door snel te incasseren in veel gevallen eerder zal zijn betaald.