

# 5 aspecten om te onderhandelen om uw achterstallige facturen betaald te krijgen

Elke late betaler heeft een ander duwtje nodig om te betalen wat hij u schuldig is.

Een van de meest vervelende taken van het runnen van een bedrijf is waarschijnlijk het innen van late betalingen. Er zijn altijd klanten die niet betalen, hoeveel aanmaningen u ook stuurt.

Misschien wilt u ze voor de rechter slepen, maar het aanspannen van een rechtszaak tegen elke wanbetaler is duur en niet erg praktisch. Voordat u juridische stappen onderneemt, is het de moeite waard om een stap terug te doen om twee stappen vooruit te zetten.

U kunt overwegen over verschillende belangrijke aspecten van de betalingstermijnen te onderhandelen om tot een compromis te komen dat redelijk genoeg is voor uw klanten om te betalen en acceptabel genoeg zodat u niet te veel inkomsten verliest.

U kunt sommige aspecten combineren en er samen over onderhandelen, of één voor één. Het komt erop aan diplomatiek te zijn en tegelijkertijd vast te houden aan de voorwaarden van de schikking.

Zolang de nieuwe voorwaarden in overeenstemming zijn met het beleid van uw onderneming, kunt u door te onderhandelen met de klanten die het risico lopen in gebreke te blijven, uw kans op invordering vergroten.

## 1) Betalingsmethoden

Het kan gebeuren dat uw klanten betaalmethoden gebruiken die u niet aanvaardt. Sommigen geven de voorkeur aan bankoverschrijvingen of cheques, terwijl anderen debet- of kredietkaarten gebruiken.

Als u erachter komt dat betaalmethoden het enige zijn wat hen ervan weerhoudt om betalingen aan u te doen, overweeg dan te onderhandelen over alternatieve betaalmethoden, zodat uw klanten hun facturen kunnen voldoen.

## 2) Ontmoedigingen

Er zijn veel bedrijven die klanten ontmoedigen om te laat te betalen. Een voorbeeld is het toevoegen van een vergoeding voor te late betaling aan de betalingsvoorwaarden in de contracten en deze door de klanten laten ondertekenen. De kosten kunnen eenmalig zijn of een bepaald percentage bedragen.

Wanneer u dergelijke ontmoedigingen gebruikt, mag u hopen dat de klanten prompt zullen willen betalen. Zelfs als ze dat niet doen, zou het extra geld de impact op uw marges kunnen verzachten.

Hoewel het idee van ontmoedigingsmaatregelen veelbelovend lijkt, pakt het niet altijd goed uit en wordt het vaak als een controversieel onderwerp beschouwd. In veel gevallen zult u zich dat pas realiseren wanneer u uw klanten laat weten dat zij te maken hebben gehad met negatieve prikkels, zoals kosten voor te late betaling, en u uw voornemen kenbaar maakt om deze samen met het openstaande bedrag te innen. De kans is groot dat u verhitte discussies uitlokt in plaats van weg te lopen met het openstaande bedrag plus de boetes.

Dus als uw klanten in tijdelijke financiële nood verkeren en uw handhaving van boetes geen resultaat heeft opgeleverd, overweeg dan te onderhandelen over het afzien van de boetes in ruil voor onmiddellijke betalingen.

## 3) Incentives

Er zijn ook veel bedrijven die incentives geven aan klanten om vroeg te betalen. Een voorbeeld hiervan is het geven van kortingen wanneer de klanten vóór de vervaldatum betalen.

Wanneer u dergelijke stimulansen toepast, zou u kunnen denken dat ze stipte betaling aanmoedigen. Vaker wel dan niet zetten ze echter uw cashflow onder druk.

Klanten die te laat gaan betalen, betalen niet eerder voor een korting, en klanten die op tijd betalen, profiteren van de kortingen door eerder te betalen. U zou dus inkomsten kunnen verliezen van klanten die toch wel zouden betalen, en van klanten die niet op tijd zouden betalen.

Een betere manier om gebruik te maken van incentives is alleen over kortingen te onderhandelen wanneer uw klanten niet hebben gereageerd op uw vorige incassopogingen en zij ermee instemmen onmiddellijk te betalen.

#### 4) Vervaldata

Als uw klanten en hun crediteurenadministratie volgens bepaalde cycli werken, is de kans groot dat u bij de inning van de achterstallige facturen rekening moet houden met die cycli.

U kunt met uw klanten onderhandelen over een verlenging van de vervaldatum van de openstaande facturen. In plaats van te kiezen uit standaardtermijnen, zoals 30 dagen of 60 dagen, probeert u termijnen overeen te komen die de werkingscycli van uw klanten volgen en die voor u geschikt zijn.

Door nieuwe vervaldagen af te spreken, vermindert u de onzekerheid over het betalingsgedrag van uw klanten en weten uw klanten binnen welke termijnen zij hun crediteuren op orde moeten krijgen.

Om te voorkomen dat het verlengen van betalingstermijnen een norm wordt, zult u voorwaarden moeten stellen waaronder u de onderhandeling wilt openen. De uitstaande bedragen moeten bijvoorbeeld bepaalde drempels overschrijden, uw klanten hebben niet gereageerd op uw eerdere incassopogingen en zij stemmen ermee in zich aan de nieuwe vervaldatum te houden.

#### 5) Betalingsplan

Als uw klanten ernstige cashflowproblemen hebben en u meedelen dat zij de uitstaande facturen niet volledig kunnen betalen, kunt u hen het beste toestaan in termijnen te betalen door met hen betalingsplannen op te stellen.

Accepteren wat op korte termijn via betalingsplannen kan worden geïnd, is beter dan de schulden te moeten afschrijven als de liquiditeit van uw klanten verslechtert.

Wanneer u een betalingsplan opstelt, moet u rekening houden met het volgende.

- De termijnen moeten lang genoeg zijn om uw klant in staat te stellen de termijnen te betalen, maar niet te lang dat ze uw cashflow belasten
- Uw klant moet een deel van de betaling doen wanneer het betalingsplan is afgerond om te laten zien dat hij bereid is de overeenkomst na te komen
- Uw klant kan u cheques of wissels overhandigen volgens de geplande mijlpalen wanneer het betalingsplan is afgerond
- Het gedetailleerde betalingsplan en andere relevante voorwaarden moeten worden opgenomen in een contract dat door u en uw klant wordt ondertekend. Dit kan dienen als schuldbekentenis indien u later gerechtelijke stappen onderneemt.

Omdat elke klant en elke factuur uniek is, hoeft u soms maar over één van de vijf bovenstaande aspecten te onderhandelen en soms moet u meer dan een paar keer over de betalingstermijnen gaan praten.

Als u veel klanten hebt die herhaaldelijk te laat betalen, kan het lastig zijn om met elk van hen elke keer te onderhandelen. Met beperkte middelen kunnen niet veel bedrijven het zich veroorloven om het proces van "beoordelen, onderhandelen en opvolgen" keer op keer te doorlopen.