

# Zes tips voor een beter debiteurenbeheer

## 1) Wacht niet te lang

Tijd is zonder twijfel een doorslaggevende factor bij incasso. Hoe jonger de factuur, des te groter de kans op betaling van uw vordering.

Veel bedrijven betalen pas nadat ze zijn aangemaand. Zo wordt eigenhandig de betalingstermijn opgerekt en eventueel niets betaald aan leveranciers die zwijgen.

Neem daarom direct contact op met uw klant wanneer zij in gebreke zijn en aarzel niet om te vragen om de betaalverplichting na te komen.

## 2) Goede voorbereiding

Voordat u telefonisch contact opneemt met uw klant, raden wij u het volgende aan:

- E-mail de facturen voorafgaand om te voorkomen dat er tijdens het gesprek gebruik wordt gemaakt van de volgende smoesjes: 'We hebben nog geen facturen van jullie mogen ontvangen' of 'We zijn de facturen kwijtgeraakt'.
- Bekijk de betalingsgeschiedenis. Betaalt uw klant voor de eerste keer te laat? Probeer dan uit te zoeken wat de reden hiervan is. Heeft uw klant vaker te laat betaald? Ga dan na hoe zij de openstaande facturen alsnog hebben voldaan. Dit kan u inzicht geven in het betaalgedrag van uw klant. Dit kan u helpen in het verkrijgen van betaling.

## 3) Luister naar uw klant

Om te achterhalen waarom uw klanten u niet betalen, kunt u de volgende vragen stellen:

- Bent u tevreden met de geleverde goederen of diensten? Wanneer en hoe wilt u de betaling verrichten? Zijn er andere zaken die betaling in de weg staan?

Afhankelijk van de antwoorden die uw klant geeft, kunt u trachten een passende oplossing aan te bieden.

## 4) Blijf professioneel en volg afspraken op

Uw cashflow kan op het spel staan, maar ook de financiële situatie van uw klant. Probeer een inschatting te maken van de situatie en behoud een vriendelijke, vastberaden, maar zakelijke toon in het contact met uw klant.

- Of het nu gaat om het afspreken van een nieuwe betalingstermijn, het treffen van een betalingsregeling, of een andere oplossing, laat uw klant dit schriftelijk bevestigen. Deze afspraken vormen de basis van al uw toekomstige acties.
- Zodra u het eens bent, registreer dan de gemaakte afspraken en bewaak het proces.
- Neem weer contact op met uw klant als de gemaakte afspraken niet worden nagekomen.
- Belangrijk om te onthouden: elke actie veroorzaakt een reactie.

## 5) Een stap voor zijn

Om te voorkomen dat uw klanten tijdrekken, is het verstandig om altijd een plan B te hebben. Volgen ze bijvoorbeeld een betalingsregeling niet op, dan kunt u Atradius Collections inschakelen voor al uw B2B vorderingen.

Nadat u hebt bedreigd met het inschakelen van een incassobureau is het van belang dat u ook daad bij het woord voegt op het moment dat de situatie zich voordoet. Dit om te garanderen dat uw klant u serieus blijft nemen.

## 6) Zoek hulp

De tijd, moeite, vaardigheden en discipline die nodig zijn om achterstallige facturen met succes te incasseren en goede zakenrelaties te behouden, mogen niet worden onderschat. Overweeg altijd om externe hulp in te schakelen.

Een professioneel incassobureau, zoals Atradius Collections, is er om u te ontzorgen en uw klanten tot betaling aan te zetten.

Met Atradius Collections kunt u gebruik maken van de volgende online services:

- [Ontvang een gratis offerte](#)
- Draag uw vorderingen over
- Monitor het incassoproces 24/7