

Snelle betalingen zijn belangrijk, maar snelle incasso is net zo belangrijk.

Het betalingsgedrag van uw klanten en de economische omstandigheden kunnen veelzeggende signalen geven.

De verliezen als gevolg van betalingsachterstanden van uw klanten kunnen de liquiditeit van uw onderneming sterk onder druk zetten. U moet de kans dat uw klanten te laat betalen inschatten om preventieve maatregelen te kunnen nemen en incasso's te kunnen opstarten voordat uw cashflow wordt geschaad.

In veel gevallen weten uw klanten al vóór de vervaldatum of zij in gebreke zullen blijven. Soms gedragen zij zich op bepaalde manieren die indirect suggereren dat zij van plan zijn tijd te rekken.

Onze ervaring leert dat er drie belangrijke indicatoren zijn waarmee u rekening moet houden om mogelijke betalingsachterstanden van uw klanten op te sporen. Hoe negatiever de antwoorden op deze indicatoren, hoe groter het risico dat uw klanten te laat betalen.

1) Economische situatie

Als uw klanten zwaar te lijden hebben onder de moeilijke economische omstandigheden, vertalen hun problemen zich meestal in late betalingen aan u.

- Wordt de sector van uw klant negatief beïnvloed door de huidige economische tegenwind?
- Is er hevige concurrentie in de sector van uw klant?

2) Betalingspraktijk

De betalingsgeschiedenis en de communicatie van uw klanten zijn de belangrijkste bronnen van waarschuwingssignalen voor betalingsachterstand

Betalingsgeschiedenis

- Heeft uw klant regelmatig niet betaald op de vervaldag?
- Betaalt uw klant pas nadat u hem eraan herinnert hebt?
- Heeft uw klant vermeden u te vertellen waarom de betalingen te laat waren?
- Heeft uw klant u verteld dat betalingen worden uitgesteld tot ze een nieuwe lening hebben?
- Heeft uw klant u verteld dat betalingen worden uitgesteld totdat hun klanten hen betalen?
- Heeft uw klant u verteld dat betalingen zullen worden uitgesteld totdat zij eerst andere leveranciers hebben betaald?
- Heeft uw klant gevraagd om een nieuwe betalingstermijn of een nieuw betalingsplan?
- Zijn de cheques van uw klanten onbetaald teruggestuurd of zijn de wissels ongeldig verklaard?
- Waren er onvoldoende middelen op de rekening van uw klant bij debitering?

Communicatie

- Vindt u het moeilijk om contact op te nemen met uw klant om zijn niet-betaling te bespreken (d.w.z. hij reageert niet op uw telefoontjes of e-mails)
- Heeft uw klant niet schriftelijk verklaard wanneer hij u zal betalen?

3) Koopgedrag

Wijzigingen in de leveranciers en bestellingen van uw klanten kunnen potentiële problemen in verband met de betaling meebrengen.

Leveranciers

- Is uw klant van leverancier veranderd wegens mislukte zakenrelaties?
- Heeft uw klant een alternatieve leverancier gezocht voor wat uw bedrijf hem momenteel levert? Heeft uw klant een alternatieve leverancier gezocht voor wat uw bedrijf hem momenteel levert?

Orders

- Heeft uw klant ongegronde klachten geuit die als excuus kunnen worden gebruikt om betalingen uit te stellen?
- Heeft uw klant zijn aankooppatroon ingrijpend gewijzigd (d.w.z. hij koopt veel minder om de kosten laag te houden, of hij koopt veel meer in de wetenschap dat hij binnenkort geen aankopen meer zal kunnen doen)?

U weet niet altijd zeker of uw klanten laat zullen betalen. Maar aan de hand van de bovenstaande indicatoren kunt u zich een redelijk beeld vormen van de betalingsmoraal van uw klanten in de nabije toekomst. De waarschuwingssignalen oppikken is één ding, erop reageren is een tweede. Afhankelijk van het wanbetalingsrisico van elke klant moet u hem eraan herinneren vóór de vervaldatum te betalen, incasso-activiteiten of betalingsregelingen specifiek voor hem plannen, en de geplande incasso's tijdig en doeltreffend uitvoeren.