

Oninbare vordering sleept klant jaren mee

Hieronder vindt u een overzicht dat aantoont hoeveel extra omzet u nodig hebt als een vordering niet meer te innen is. Om 600.000 euro goed te maken aan een winstmarge van 3%, zal de onderneming liefst 20 miljoen euro extra omzet moeten draaien wil zij hetzelfde resultaat halen als in 2013. Dit gaat de onderneming jaren meeslepen.

Nettowinst	5%	4%	3%	2%	1%
Verliezen oninbare vorderingen	Nieuwe omzet nodig om verliezen van oninbare vorderingen te compenseren (productwaarde niet in aanmerking genomen)				
25.000	500.000	625.000	833.333	1.250.000	2.500.000
10.000	200.000	250.000	333.333	500.000	1.000.000
4.000	80.000	100.000	133.333	200.000	400.000
2.000	40.000	50.000	66.667	100.000	200.000
100	2.000	2.500	3.333	5.000	10.000

Houd deze cijfers altijd in het achterhoofd. Adviseren om niet te verkopen vergt moed. Het is echter geen beslissing om verkopers te pesten. Integendeel, het is in het belang van de onderneming. Daarom is het onontbeerlijk dat sales en finance binnen uw bedrijf intensief samenwerken. Alleen op die manier kunt u oninbare vorderingen tot een minimum herleiden.

Dubieuze vorderingen vermijden

Kredietwaardigheid nagaan

U kunt zich als leverancier op verschillende manieren indekken tegen oninbare vorderingen. Veel leveranciers controleren de kredietwaardigheid vooraleer ze met zakenrelaties in zee gaan. Het verleden leert ook veel over de toekomst. Zo is tevens het betaalgedrag een belangrijke factor. Daarnaast verschaft de kapitaalstructuur interessante informatie: de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen. Schulden op korte en lange termijn geven dan weer een goede indicatie over de kans op correcte betaling, net als kredietreferenties. Verzamel daarom zo veel mogelijk nuttige informatie en neem dan pas een beslissing over de betaalvoorwaarden: contant of krediet? Een bank- of andere garantie? Laat uw zakenpartner vandaag nog volledig doorlichten.

Incassoprocedure

Wanneer een klant bij u op krediet mag kopen, is het belangrijk dat u zijn betalingen goed opvolgt. Een strikte incassoprocedure die onmiddellijk na de vervaldag start (of zelfs net daarvoor), voedt klanten op die traditioneel te laat betalen. Het kan er ook voor zorgen dat klanten de volgende keer twee keer zullen nadenken als ze van u weer een factuur ontvangen.

Algemene voorwaarden

Algemene voorwaarden vormen een belangrijk onderdeel van het contract dat u met uw klant opstelt. Ze spelen zowel preventief als curatief een rol.

Door duidelijke afspraken te maken met uw klanten kennen ze de regels. Onderzoek leert dat goede en ondubbelzinnige communicatie bij de verkoop, het aantal oninbare vorderingen achteraf aanzienlijk doet dalen. Voorafbetaling voorzien bij bestelling of voor de levering is ook een mogelijkheid.

Hebt u toch een of meerdere onbetaalde vorderingen? Dan geven uw algemene voorwaarden u een leidraad om ze correct aan te pakken en de kosten voor uzelf te reduceren.

Sancties voor te laat betalen

U hebt immers het recht om interest en schadevergoeding aan te rekenen. De wet maximale betaaltermijn stelt zelfs dat u vanaf vervalddag +1 de ECB-rente van 8% op jaarbasis mag aanrekenen.

Wil u een schadevergoeding vragen? Vergeet het dan niet te vermelden in uw algemene voorwaarden.

(https://financien.belgium.be/nl/over_de_fod/structuur_en_diensten/algemene_administraties/thesaurie/rentevoet_betalingsachterstand_handelstransacties)

Herinneringen

Een herinnering 2 of 3 dagen voor de betaling inplannen, is een effectieve manier om late betalingen te voorkomen. Vaak is de klant gewoonweg de deadline vergeten. Herinneringen, en dan hebben we het niet over rappelbrieven, kunnen zelfs een goede werkrelatie met uw klant bevorderen. Het kan er immers voor zorgen dat de volgende transacties wel op tijd betaald worden.

Houd de betaalgeschiedenis bij van elke klant. Zo herkent u patronen in de klantentransacties. Op basis hiervan kunt u de herinneringen en andere communicatie aanpassen. Dit zal uiteindelijk leiden tot snellere betalingen.