

Boter bij de vis

Dat het minder gaat met de economie wordt voor elke ondernemer pijnlijk voelbaar. Het vertrouwen is overduidelijk weggeëbd. Door renteverlagingen proberen centrale banken meer geld in omloop te brengen. Maar de sombere prognoses wakkeren het consumentenwantrouwen krachtig aan. En dus blijven investeringen langer uit. Afnemers letten nadrukkelijker op de kleintjes en de kosten. Er moet doorbijtender en langduriger voor opdrachten worden geknokt.

Helaas neemt ook de betalingsmoraal onder bedrijven en consumenten pijnlijke vormen aan: de gemiddelde betalingstermijn is de afgelopen periode met meer dan de helft toegenomen. Die betalingstermijn was natuurlijk al meer dan bar. Ruim een derde van de afnemers in Nederland betaalt opzettelijk te laat. U zit dan niet alleen krapper bij kas maar de kans dat u naar uw Eurocenten kunt fluiten neemt natuurlijk razend toe.

Tijd dus voor een solide creditmanagement systeem. Aandacht voor een waterdichte cyclus van prospectbeoordeling tot incasso loont. Want omzet die niet betaald wordt staat stoer maar levert geen garen op de klos. En keiharde statistieken wijzen uit dat 25% van de bedrijfssluitingen veroorzaakt wordt door niet incasseerbare vorderingen. U bent toch niet graag het volgende slachtoffer?

Een ruime keus aan banken en specialisten helpen u graag op pad met uw debiteurenbeheer. De verscheidenheid aan debiteurenfinancieringen en commerciële en juridische incassotrajecten is indrukwekkend. Natuurlijk is bevoorschotten en verzekeren in sommige gevallen een absolute noodzaak. Maar let dan wel goed op de kosten en condities. En gaat men wel zo netjes en zorgvuldig om met uw cliënten als u dat zelf zou doen? Vaker dan gedacht maakt u met waterdichte leveringsvoorwaarden, heldere procedures en discipline de risico's inzichtelijk en beheersbaar. Overweeg dus altijd eerst zorgvuldig wat u allemaal zelf kan doen. Voor een paar tientjes krijgt u bijvoorbeeld een grondig en up-to-date beeld van uw kredietrelatie. En uw eigen creditmanager kan bij betalingsachterstand beter dan wie-dan-ook met de juiste takt een balans vinden tussen geduld en drammen. Want uw klanten zijn toch uw belangrijkste bezit? En ook straks wilt u graag hún boter bij úw vis!

Peter Schuitmaker
BBO&F