

KOM OP TIJD IN ACTIE; HET SCHEELT JE EEN HOOP GEDOE

We leven in een bijzondere tijd. Amper hersteld van de corona-perikelen, diende de volgende crisis zich alweer aan: de oorlog in Oekraïne. En daar bleef het niet bij. Nederland wordt regelmatig gekescherend het crisisland genoemd: inflatiecrisis, energiecrisis, woningcrisis en niet te vergeten de milieucrisis; het gaat maar door. Ondernemers en particulieren komen voor uitdagingen te staan, meer mensen komen in de financiële problemen en betalingen blijven uit. Een kwestie van accepteren? Volgens Dyane Kalvenhaar en Rijk Stobbelaar hoeft dat niet het geval te zijn. We gaan het gesprek aan met de experts van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders & Incasso.



Vooropgesteld: we zijn absoluut niet somber!', opent Rijk het gesprek. 'We zijn realistisch; dat is ons vak'. Rijk is commercieel directeur en één van de drie eigenaren van het Ommense incasso- en gerechtsdeurwaarderskantoor en al jaren actief in de incasso branche. Ook accountmanager Dyane kent het klappen van de zweep. 'We zien –en dat is een logisch gevolg van wat er zich allemaal heeft afgespeeld- dat het aantal faillissementen sinds mei/juni licht is toegenomen. Er zijn meer mensen en bedrijven die het lastig hebben. De Belastingdienst klopt aan omdat het uitstel

van betaling uit de coronaperiode verloopt, de NOW-regeling moet worden terugbetaald en daarnaast nemen de kosten toe omdat de grondstofprijzen omhoog zijn geschoten. Dan is het niet zo verwonderlijk dat betaaltermijnen eenzijdig opgerekt worden'.

Minder adequaat debiteurenbeheer

Rijk knikt bevestigend. 'Als hovenier c.q. ondernemer zoek je vaak eerst de oplossing in het commerciële traject. Je wilt je klant graag behouden maar daarnaast ook dat hij zijn rekening betaalt.' Dyane vult aan: 'Heel begrijpelijk en zeker ook de juiste route. Maar onthoud dat een klant pas een klant is wanneer de factuur is voldaan. Het is dus belangrijk dat je als leverancier de vinger aan de pols houdt en je debiteuren goed beheert'. Zowel Rijk als Dyane zien dagelijks de gevolgen van 'minder adequaat debiteurenbeheer', zoals ze dat zelf noemen. 'En we snappen het, hoor. Administratie en achter je openstaande facturen aan bellen schieten er nu eenmaal weleens bij in wanneer je dagen lang en intensief zijn', haast Dyane zich te zeggen.

We voorkomen een vervelende situatie

Toch is het belangrijk om op tijd aan de bel te trekken bij de debiteur. Hierover zegt Rijk: 'Voel je niet bezwaard om bij je klant te informeren waar de betaling blijft. Je hebt je werk opgeleverd, hebt arbeid en goederen voorgefinancierd. Het is niet meer dan normaal dat de klant aan zijn kant van de deal voldoet. En dat is binnen de betaaltermijn de rekening netjes betalen'. Dyane geeft aan dat je als opdrachtgever binnen 60 dagen na het verstrijken van de betaaltermijn inzichtelijk zou moeten hebben waarom de klant niet betaalt. 'Wanneer er een klacht is, dan hoor je dat waarschijnlijk snel. Maar er kunnen ook andere zaken spelen, waardoor jouw factuur op de stapel -of in de lade- terecht komt. Zorg daarom dat je na het verstrijken van de betaaltermijn contact houdt met de klant en leg alles wat je bespreekt over de openstaande vordering vast. Is er na 60 tot 90 dagen nog steeds geen zicht op betaling, dan wordt het echt tijd dat je de vordering uit handen gaat geven'. 'Bij voorkeur aan ons', knipoogt Rijk.

Zonder kosten

Rijk legt uit dat er aan het incassotraject geen kosten verbonden zijn. 'Dat is echt een misvatting. De kosten worden verhaald op de debiteur. Wij werken op 'no cure-no pay' basis. Pas wanneer een zaak voor de rechter zou komen, dan betaal je als opdrachtgever een bijdrage in de gerechtskosten'. 'Meer dan 80% wordt echter in de minnelijke fase opgelost. En dat betekent dus dat we, zonder kosten voor onze klant, de factuur in één keer betaald krijgen of een betalingsregeling kunnen treffen', gaat Dyane verder. 'Ik wil ook graag nog vermelden dat het uitbesteden van de incasso er ook voor zorgt dat je zelf als partij buiten het conflict komt te staan. Onze ervaring is dat dit een positief effect heeft op de klantrelatie. Veel van onze klanten werken na een incassotraject weer voor dezelfde klanten; het betalingsprobleem is immers naar tevredenheid en zonder gedoe tussen hen beiden, opgelost'.

Wees alert

We sluiten het gesprek af. Voor Rijk staat er een volgende afspraak voor de deur. 'Wat we de hoveniers graag nog willen meegeven is dat de huidige tijd vraagt dat je als leverancier alert bent. Laat openstaande facturen niet te lang sudderen. Voorkom dat het een afboekingszaak wordt en je helemaal geen geld voor je geleverde diensten ontvangt. Dat is eeuwig zonde, daarvoor heb je immers niet zo je best gedaan. Bij Smit & Legebeke helpen we je graag die zorg uit handen te nemen. We zijn al jaren thuis in de branche, altijd bereikbaar, bieden je een online klantenportaal zodat je altijd inzicht hebt in je dossier en werken, ik zeg het nog maar een keer, altijd op 'no cure-no pay' basis!'

Dit artikel is verschenen in de Hovenierskrant van september 2023