



- ▶ HOME
- ▶ DE ZAAK
- ▶ BEDRIJFSVOERING
- ▶ COMMERCIE
- ▼ FINANCIËN
 - BELASTINGEN ▶
 - BOEKHOUDING
 - FINANCIERING
 - HANDIGE ZAKEN ▶
 - PENSIOENEN
 - DEBITEURENBEHEER
- ▶ ICT
- ▶ PERSONEEL
- ▶ ONDERNEMERSBOEKEN
- ▶ VAN ZAAK TOT ZAAK

Doe meer met telefonie

TIP: Verstuur uw incasso's op juiste moment

Mei en december zijn gunstige perioden om openstaande rekeningen bij consumenten te innen. Bij vorderingen op kleinere en mkb-ondernemingen moet u een maand eerder zijn. Vijf tips om hierop in te spelen.

Incassobedrijven weten wanneer ze bij consumenten langs moeten gaan. Vlak na kerst bijvoorbeeld, want dan heeft het merendeel net de eindejaarsuitkering, dertiende maand of bonus ontvangen. En: eind mei, want dan is het vakantiegeld binnen.

Maar met name de uitbetaling van het vakantiegeld zorgt weer bij mkb-bedrijven voor een vertraging van de factuurverwerking.

Vijf tips om beter in te spelen op deze goede en slechte betaalmomenten:

1. Begin op tijd met de invordering. Eind december en eind mei is de kredietwaardigheid van consumenten het hoogst, dus zorg dat u op dat moment al bovenaan de lijst staat. Stuur uw aanmaningen voorafgaand aan die perioden en geef uw vorderingen de juiste aandacht.
2. Zorg voor een goede bezetting van uw boekhouding in deze perioden; voorkom onderbezetting.
3. Het midden- en kleinbedrijf betaalt slecht in mei en in de vakantiemaanden. Zorg ervoor dat u uw vorderingen vóór deze perioden hebt geïnd.
4. In de periode dat de jaarbalans wordt opgemaakt ligt de focus binnen bedrijven niet op debiteurenbeheer. Tref voldoende voorbereidingen om vervallen facturen vóór het einde van het jaar te incasseren.
5. Stel de betaaldatum in het algemeen rond de 20e van iedere maand. Voor debiteuren met kinderen zijn de ontvangstdata van de kinderbijslag gunstige perioden.

Met dank aan **Concredis**, specialist in credit management, te Amsterdam.

auteur: Flip Schultz

▲ top