

Sneller je facturen betaald?

5 tips van onze incasso expert

Voorkom risicovol ondernemen

Voor ondernemers is het opvolgen van facturen vaak niet het leukste klusje van de week. Het is tijdrovend werk en niet prettig om te doen. Als ondernemer wil je je natuurlijk liever richten op het 'echte' werk.

Gemiddeld genomen staat een vordering circa veertig dagen open. Duurt het bij jou veel langer voordat klanten betalen? Of betalen ze soms helemaal niet?

Uitblijvende betalingen kunnen ervoor zorgen dat je als ondernemer in de financiële problemen raakt. Voordat je aan incassoprocedure begint, kun je veel zelf doen!

Dankzij de tips in deze whitepaper gaan jouw klanten sneller betalen! Daarnaast ben je juridisch klaar voor succesvolle incassoprocedure als het erop aankomt.

1. Zorg voor een goede administratie

Veel ondernemers zien hun administratie als noodzakelijk kwaad. Het bijhouden kost tijd en kan best ingewikkeld zijn. Maar een goede administratie geeft inzicht en levert geld op. Indien er bijvoorbeeld iemand is die een factuur niet binnen de vastgestelde termijn heeft betaald, kun je tijdig een herinnering sturen.

Waar moet je op letten?

- Weet wie je debiteuren zijn.
- Factureer tijdig.

Heb je een klus afgerond of een product geleverd? Wacht dan niet te lang met het verzenden van de factuur. Zorg voor een complete factuur, zodat er geen onduidelijkheden zijn.

2. Stuur algemene voorwaarden mee met de offerte

Algemene voorwaarden worden ook wel leverings- of betalingsvoorwaarden genoemd. In de algemene voorwaarden leg je de regels en voorwaarden vast die je standaard hanteert bij het aanbieden van je offerte en die je deel wilt laten uitmaken van de overeenkomst.

Belangrijk:

Stuur de algemene voorwaarden altijd toe vóórdat je een opdracht krijgt, anders zijn ze ongeldig.

Publiceer algemene voorwaarden bijvoorbeeld op je website en verwijs hiernaar in je offerte of vermeld dat de voorwaarden op verzoek kunnen worden toegezonden.

Welke voorwaarden je moet hanteren, hangt af van de soort dienst die je levert.

T.b.v. facturatie is het slim om te vermelden:

- Welke betalingstermijn je hanteert,
- Hoe de incassoprocedure eruit ziet,
- Wat de rentevoorwaarden zijn,
- Wat de consequenties zijn als een debiteur niet betaalt (boeteclausule).

Wij raden aan om algemene voorwaarden te laten opstellen door een jurist. Zo weet je zeker dat het goed zit!



3. Draag zorg voor adequate opvolging bij niet betalen

Dankzij adequate opvolging van wanbetalers zorg je ervoor dat je factuur alsnog snel wordt voldaan. Daarnaast sta je sterk als het uitdraait op een incassoprocedure.

Neem de wettelijke betaaltermijn in acht

De wettelijke betalingstermijn tussen zzp'ers, bedrijven en overheid is 30 dagen.

Stuur een rekeningoverzicht

Niet iedere klant is een bewuste wanbetaler. Je kunt daarom eventueel twee dagen na het vervallen van de betaaltermijn een *rekeningoverzicht* sturen. Dit is geen herinnering, maar slechts een 'vriendelijk' overzicht van de rekeningen die nog opstaan.

Eerste herinnering

Nadat je klant de betalingstermijn van 30 dagen heeft laten verstrijken, stuur je hem een schriftelijke betalingsherinnering met een betaaltermijn van 14 dagen.

[Bekijk een voorbeeld van een 1e herinnering >](#)

Tweede herinnering

Na het vervallen van de de eerste herinnering, stuur je een tweede betalingsherinnering met een nieuwe betaaltermijn van 7 dagen.

[Bekijk een voorbeeld van een 2e herinnering >](#)

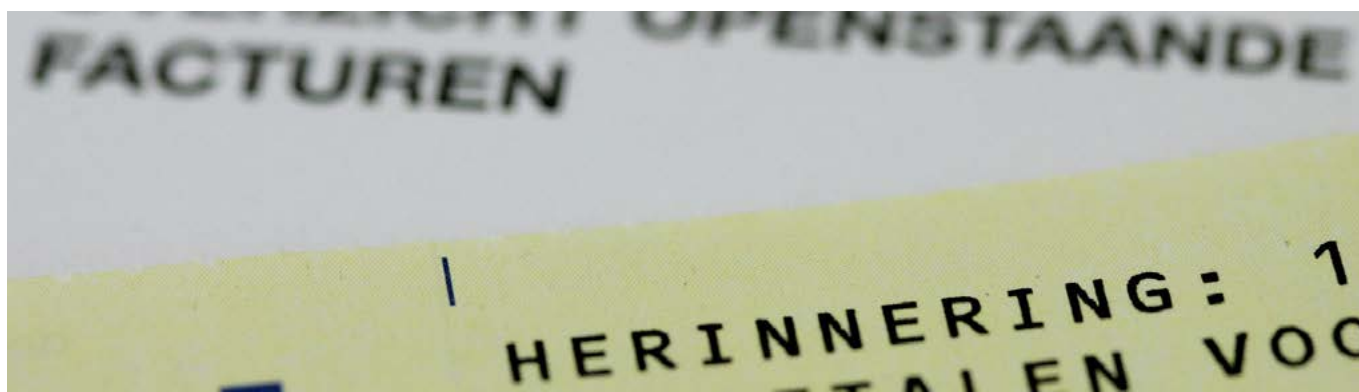
Als laatste: een aanmaning

Heeft je klant na twee herinneringen nog niet betaald? Dan stuur je een aanmaning (ook wel een *WIK brief* genoemd). Dit is **verplicht als de klant een consument is**, maar ook aan te raden voor zakelijke klanten.

Vereisten aan een aanmaning:

- Geef de klant een termijn van **15 dagen om alsnog kosteloos te betalen**.
- Het is verplicht om te vermelden [welke incassokosten](#) in rekening worden gebracht als de klant niet gaat betalen.
- Je geeft aan dat je de wanbetaler officieel **in gebreke stelt** wanneer de openstaande schuld niet binnen 7 dagen wordt voldaan.

Een laatste aanmaning is verplicht als je klant een consument is, maar het is ook aan te raden voor zakelijke klanten.



- Je benoemt de maatregelen die worden genomen als de schuld niet binnen de betaaltermijn wordt voldaan. Denk bijvoorbeeld aan het inschakelen van een incasso bureau.

Tip: Zorg dat je bewijs hebt dat je debiteur de aanmaningen heeft ontvangen. Zo sta je sterker tijdens een eventuele incassoprocedure.

Je mag geen administratiekosten berekenen bij betalingsherinneringen en de aanmaning bij particulieren. Administratiekosten zijn onderdeel van de incassokosten. Incassokosten mogen pas in rekening worden gebracht nadat een consument een 15 dagen aanmaning heeft ontvangen.

[Bekijk een voorbeeld van een aanmaning >](#)

4. Schakel kosteloos een incasso bureau in

Weigert je debiteur na de laatste aanmaning nog steeds om te betalen? Dan is het tijd om het dossier aan een incasso bureau over te dragen...

Onze klanten betalen niets voor de incassodiensten tot aan de juridische procedure. Jij krijgt direct je geld en wij verhalen 'onze kosten' op jouw debiteur. Er is geen minimum of maximum hoofdsom van toepassing voor onze incassodiensten.

Voordelen van het uitbesteden van de incassoprocedure aan Wuite Incasso:

- Je krijgt direct je geld;
- Je betaalt geen incassokosten;
- Je hebt er geen omkijken meer naar.

[Lees meer >](#)

5. Besteed debiteurenbeheer uit

Naarmate je bedrijf groeit, neemt ook de hoeveelheid administratie toe. Juist op dat moment ligt het gevaar op de loer dat je openstaande facturen laat liggen. Komt deze situatie je bekend voor? Dan is het uitbesteden van debiteurenbeheer een goede oplossing. Dat kan bij ons.

Hoe werkt debiteurenbeheer bij Wuite Incasso?

Jij stuurt zelf de factuur naar je klant. Op deze factuur laat je weten dat Wuite Incasso de zaak overneemt indien men niet tijdig betaalt. Heeft je klant na 30 dagen niet betaald? Dan stuur je de factuur (plus offerte) naar ons door en nemen wij het van je over.

Een dergelijk incassotraject kost jou, ongeacht de hoogte van de factuur, **slechts €40,- excl. BTW** per dossier.

Als er aan het einde van dit herinneringstraject niets is betaald, dan nemen wij het dossier volgens onze incassovoорwaarden direct ter behandeling.

Voordelen van debiteurenbeheer uitbesteden:

- 30% van de debiteuren betaalt sneller;
- Je laat geen geld meer liggen;
- Je hebt er geen omkijken meer naar.

Over Wuite Incasso

Wuite Recherche en Incasso is een onafhankelijk, betrouwbaar, objectief en integer onderzoeksbureau met vele jaren ervaring in het uitvoeren van recherche-, incasso en beveiligingswerkzaamheden.

Wuite Recherche en Incasso verricht al haar werkzaamheden binnen het wettelijke kader. Al onze medewerkers zijn in het bezit van de vereiste diploma's. Wij zijn voldoen aan de eisen welke gesteld zijn door het Ministerie van Justitie.

Contact



0229-247758



info@wuitereni.nl



www.wuiterechercheenincasso.nl



De Factorij 47F,
1689 AK Zwaag

Wist je dat....

... 88 procent van de Nederlandse bedrijven te maken krijgt met te late betalingen.

... een derde van de waarde van zakelijke facturen te laat betaald wordt.

... achterstallige facturen gemiddeld binnen twee weken na de vervaldatum betaald worden.

... 1 op de 5 bedrijven haar eigen leveranciers te laat betaalt vanwege betalingsachterstanden bij afnemers.

... late betaling van facturen vrijwel net zo vaak optreedt bij binnen- als buitenlandse klanten.

... facturen gemiddeld 40 dagen openstaan.