



Debiteurje leef je nog?

Over twee weken mag ik weer...Voetbalweekend!! Ik speel al jaren niet meer wegens kapotte knieën, maar het weekend ga ik altijd mee, wellicht omdat ik het zelf organiseer. Omdat ik elke dag al in de cijfers zit, vertrouwen ze me de weekend pot wel toe. Het begint met lijstjes maken van mogelijke deelnemers. Achter de broek aan zitten voor een "ja, ik ga" of een "nee, ik ga niet mee!" En dan natuurlijk zorgen dat al het geld binnenkomt. Ook hier ging de crisis niet aan voorbij. Sinds vorig jaar heb ik er zelfs een heuse wanbetaler tussen zitten! U kent ze wel: "Ik betaal wel ter plaatse". Eenmaal op de bestemming: "He, dat is gek, mijn pinpas doet het niet meer". Week later: "Jeroen, wilde ik net gaan pinnen voor je, blijkt dat mijn vakantie net is afgeschreven". Enfin, de moed zakt je in de schoenen.

Ik heb er nog een paar mails aan gewaagd, en af en toe persoonlijk herinnerd, maar zonder resultaat. Ik ging eens wat informatie inwinnen over mijn Dubieuze Debiteur. Bleek ie bij veel meer mensen in het krijt te staan. Toen werd het een principekwestie. Met resultaat! Vorige week, na nog wat 'dreigmails' kwam hij uit zichzelf naar me toe om zijn schuld in te lossen. Durfde al een tijd zijn mail niet meer te openen, zei hij. Ik heb hem gelijk uitgenodigd voor komend weekend.

De aanhouder wint. Je hebt er vast ervaring mee. Debiteuren die betalen met verhalen. Korte metten moet je er mee maken. Zeker in de horeca, waarbij alles al geconsumeerd is voordat de factuur is verstuurd. Debiteurenbeheer is essentieel.

Wat werkt? Bellen. En afspraken schriftelijk bevestigen. Wekelijks aanmanen, ook schriftelijk. De persoonlijke benadering werkt het beste. Neem elke week de debiteurenlijst door, en ga na wie er te lang openstaat. Een hoge omzet is leuk, alleen als deze ook betaald wordt. Wordt geen financier van je klanten en zorg dat ze tijdig betalen. Bij grote partijen, altijd een aanbetaling laten doen.

Hulp nodig? We staan voor jullie klaar.

Jeroen Boon
@rollemapartners