

5 OPLOSSINGEN

om uw klanten sneller
te laten betalen

Praktische gids:



Wanneer uw bedrijf ervoor kiest om alle of een deel van de facturen zelf te innen, dan is het belangrijk dat u kennis heeft van de middelen en mogelijkheden met betrekking tot efficiënt debiteurenbeheer. Bent u benieuwd naar de instrumenten en strategieën of naar de manier waarop resultaten worden gemeten? Wilt u weten hoe u dit proces kunt optimaliseren zodat u betere resultaten behaalt en uw DSO significant lager wordt?

In deze gids ontdekt u 5 praktische oplossingen die u kunnen helpen om uw klanten sneller te laten betalen.

1 - DENK VOORUIT

Om facturen te kunnen innen is een goede voorbereiding belangrijk...



ONDERHANDELING

- Solvabiliteitsonderzoek
- Betalingsvoorwaarden
- Betaalwijzen
- Clausule eigendomsvoorbehoud
- Rente en boete wegens te late betaling
- Verantwoordelijkheden



ONTVANGST VAN DE BESTELLING

- Betalingsvoorwaarden
- Algemene inkoopvoorwaarden vs algemene verkoopvoorwaarden
- Klantgegevens
- Artikelgegevens
- Prijs
- Orderbevestiging
- etc.



BETROUWBAARHEID VAN DE FACTUUR

- Komt overeen met de PO
- Voldoet aan de klanteisen (bijv. aantal exemplaren)
- Juiste verzendwijze
- Conform lokale wetgeving (B2G)
- Contact



BETALINGSHERINNERING

- Stuur 5 tot 10 dagen voor de vervaldatum een overzicht van de openstaande facturen
- Reageer snel op een klacht of een probleem dat kan leiden tot late betaling

...Zorg dat u uw zaken op orde hebt!

2 - PAS UW AANMANINGSBELEID AAN

Geen enkele klant is hetzelfde...



SEGMENTEER UW KLANTPORTEFEUILLE
NAAR TYPE KLANT



ONTWIKKEL DE JUISTE SCENARIO'S VOOR HET
AANMANEN VAN KLANTEN WIE? WAT? WANNEER? HOE?



STEM UW BOODSCHAP AF OP DE DOELGROEP, DE TERMIJN
VAN OVERSCHRIJDING EN HET VASTGESTELDE DOEL.

... Denk praktisch!

3 - WERK SYSTEMATISCH

Tijd is geld...

Automatiseer wat mogelijk is	Plan het versturen van betalingsherinneringen	Leg de gegevens centraal vast	Faciliteer interne samenwerking
▪ Betalingsherinneringen ▪ Herinneringen voor klanten met een laag risicoprofiel / goede betalers ▪ Herinneringen voor kleine factuurbedragen	▪ Benader eerst de meest kritieke klanten ▪ Vergeet niemand ▪ Hanteer UW EIGEN criteria	▪ Klantgegevens ▪ Facturen in pdf-formaat ▪ Uitgewisselde informatie ▪ Historie betalingsherinneringen ▪ Klachten ▪ Aantekeningen	▪ Opvolging betalingsherinneringen in geval van afwezigheid ▪ Opvolging van lopende acties en klachten - door wie? ▪ Efficiënte communicatie tussen de hoofdrolspelers (commerciële mensen, verkoopadministratie, debiteurenadministratie, etc.) recouvrement...)

... Ga efficiënt te werk!

4 - LOOP VOORUIT OP DE BEHOEFTE VAN UW KLANTEN

Klanten willen op een gemakkelijke manier met u werken...



STUUR MIJ EEN
OVERZICHT VAN
DE OPENSTAANDE
FACTUREN

IK ZAL HET ZO
SNEL MOGELIJK
OVERMAKEN

IK HEB DE
FACTUUR
NIET
ONTVANGEN

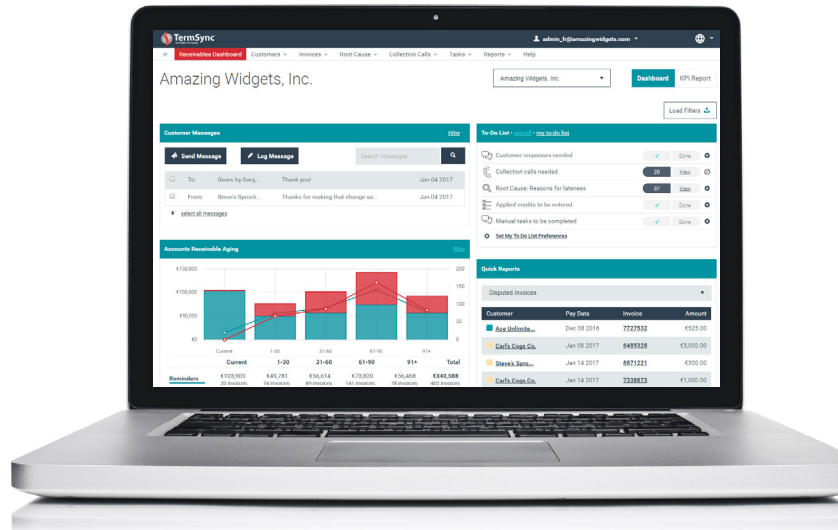
- Bied klanten toegang tot openstaande facturen en situatie-overzichten.
- Faciliteer de communicatie
- Faciliteer de betaling: vermeld duidelijk op uw factuur het bankrekeningnummer, korting, elektronische betaling, etc.

... Wees slim!

5 - NEEM AFSTAND

Als u geen inzicht in de situatie hebt, kunt u niet efficiënt handelen...

- Kies adequate prestatie-indicatoren
- Analyseer uw prestaties
- Pas uw strategie aan
- Vestig uw aandacht op de zwakke punten
- Verbeter uw processen



... Wees slim!

HET CRM-SYSTEEM TERMSYNC KAN U HELPEN

Een systeem voor debiteurenbeheer dat bedrijven helpt bij het:



- **Innen van vorderingen (minnelijke schikking)**
- **Faciliteren van de samenwerking tussen de afdelingen die betrokken zijn bij het innen van facturen**
- **Creëren van een beter inzicht in het gehele proces**
- **Analyseren van de resultaten zodat activiteiten beter kunnen worden aangestuurd**

→ **VERBETEREN VAN HET WERKKAPITAAL**

OVER ESKER D'ESKER

Esker is een van de grootste software-ontwikkelaars ter wereld die cloud-oplossingen levert voor de dematerialisatie van documenten.

Papierloos werken biedt vele voordelen. Esker stelt bedrijven in staat om hun procedures voor documentbeheer te dematerialiseren, hierdoor verbetert de efficiëntie en inzichtelijkheid en zullen de kosten dalen (inkooporders, inkoopfacturen, verkooporders, verkoopfacturen, klachten van klanten).

In 2016 heeft Esker een omzet behaald van 66 miljoen euro, waarvan 77% uit cloud-oplossingen. Esker staat op de 19e plaats van Franse software-ontwikkelaars en op de 3e plaats in de regio Rhône-Alpes (ranglijst Truffle 100 France 2016). Esker heeft vestigingen in Noord-Amerika, Europa, Azië en het Stille Oceaan gebied. Het bedrijf realiseert 61% van de omzet buiten Frankrijk, waarvan 42% in de Verenigde Staten.

Esker staat genoteerd op Alternext Parijs (Code ISIN FR0000035818) en is door bpiFrance gekwalificeerd als innovatief bedrijf (Nr. 3684151/1).



BEZOEK ONZE WEBSITE
www.esker.be

