

**PUUR**   
NOUTA

# Whitepaper Wanbetaling voorkomen

# Veel bedrijven komen helaas in aanraking met wanbetalers....

***Te veel bedrijven zijn steeds langer bezig met het incasseren van de facturen door wanbetalers. Dit vormt niet alleen een obstakel voor de groei van het bedrijf, maar vormt ook een gevaar voor de continuïteit. Hoe kunt u wanbetaling voorkomen? 6 tips hebben wij voor u paraat in deze whitepaper.***

Stelt u zich eens voor:

U onderhoudt al jarenlang een fijne zakelijke relatie met een klant, waarbij er nooit problemen zijn geweest. U zou denken dat er niets aan de hand is... totdat de betalingen plotseling uitblijven. Het blijkt dat uw klant al een tijd worstelt met het betalen van zijn andere leveranciers. Uiteindelijk is uw klant failliet gegaan en zit u met aanzienlijke financiële schade.

# Tips wanbetaling voorkomen

1

## Voor onderzoek verrichten

Het is van groot belang om bedrijfsinformatie op te vragen via de website van de \*Kamer van Koophandel voordat u besluit zaken te doen met een bedrijf. Hierop kunt u baseren tot welk bedrag het nog verantwoord is om op rekening te leveren. Waar dient u naar te kijken?

- Deponering van de jaarcijfers
- Het eigen vermogen

Is het eigen vermogen dalend of negatief of zijn de jaarcijfers jarenlang niet gedeponeed? Stel u dan de vraag of u met deze potentiële klant wel zaken kunt doen.

Mocht de klant een particulier zijn, kunt u het \*insolventieregister raadplegen. Daarnaast is het essentieel om uw bestaande klanten te blijven monitoren. Vraag jaarlijks bedrijfsinformatie op!

[\\*Website Kamer van Koophandel](#)  
[Website Insolventieregister](#)

2

## Algemene voorwaarden

Het is van cruciaal belang om duidelijke algemene voorwaarden te hanteren. Zorg ervoor dat uw klant de algemene voorwaarden ontvangt en accepteert voordat u een overeenkomst aangaat. Voeg daarom uw algemene voorwaarden toe aan de offerte of opdrachtbevestiging en verwijs expliciet naar de vindplaats ervan op uw website met een URL.

Op deze manier zorgt u ervoor dat de klant op de hoogte is van de voorwaarden en ermee akkoord gaat voordat de samenwerking begint. Dit kan geschillen en misverstanden in de toekomst helpen voorkomen.

# Tips wanbetaling voorkomen

3

## Afspraken vastleggen

Dit klinkt logisch, maar gaat nog geregeld mis. Leg altijd de te leveren presentatie of te leveren producten, de betalingsafspraken, betalingstermijnen en factureringmethoden schriftelijk vast, ongeacht of het gaat om een familielid, vriend of vertrouwde relatie. Dit zorgt voor duidelijkheid en zorgt ervoor dat alle partijen op de hoogte zijn en de afspraken begrijpen.

Het is essentieel om te voorkomen dat u geen bewijs kunt leveren als de klant niet betaalt. Zorg er daarom altijd voor dat alle afspraken goed gedocumenteerd zijn en dat u deze ook gedurende langere termijn kunt bewaren.

4

## Correcte offerte opstellen/ verzenden

Het is essentieel om de inhoud waarop u overeen bent gekomen duidelijk te beschrijven, zodat er geen misverstanden kunnen ontstaan. Zorg ervoor dat alle aspecten van de opdracht, zoals de scope, prijs, levertijd en eventuele specifieke voorwaarden, helder en nauwkeurig worden vermeld.

Daarnaast is het belangrijk om aan de wettelijke eisen voor offertes te voldoen. Dit omvat onder andere het vermelden van uw bedrijfsgegevens, de geldigheidsduur van de offerte, en andere relevante informatie die van toepassing is op uw branche of sector.

Verstuur uw offerte bij voorkeur als Pdf-bestand. Dit zorgt ervoor dat de offerte niet eenvoudig kan worden aangepast zonder uw medeweten.

# Tips wanbetaling voorkomen

5

## Automatiseer uw debiteurenbeheer

Implementeer een facturatiecyclus waarbij automatische betalingsherinneringen worden verzonden wanneer een klant niet binnen X-aantal dagen heeft betaald. Als de factuur nog steeds niet wordt betaald binnen de vastgestelde betaaltermijn, ontvangt u een melding.

Bied de mogelijkheid om via iDEAL te betalen, aangezien veel bedrijven en particulieren eerder geneigd zijn om te betalen wanneer het een eenvoudige betaalmethode betreft.

Heeft u de afgesproken diensten of producten geleverd? Stuur de factuur direct op! Hoe langer u hiermee wacht, hoe groter dan kans dat uw debiteur het betalen ook uitstelt.

6

## Stappen Ondernemen

Wacht niet te lang met het nemen van actie, omdat het uitblijven van betalingen een negatieve impact kan hebben op uw cashflow en bedrijfsresultaten. Door tijdig en adequaat te handelen, vergroot u de kans om de openstaande facturen alsnog te incasseren.

Het is raadzaam om professioneel debiteurenbeheer in te schakelen, zoals het inschakelen van PUURNouta voor het nemen van juridische stappen. Deze maatregelen kunnen helpen bij het afdwingen van betaling en het beschermen van uw financiële belangen.

**Meer weten?  
Scan de QR-code om een  
vrijblijvend intake gesprek  
in te plannen!**

