



Cashflow *) – deel 1a

Door: Ruud Lagemann

De meeste ondernemers herkennen zich in de volgende waarnemingen:

- **In het algemeen valt moeilijk te voorspellen wanneer klanten zullen betalen**
- **Bijhouden van openstaande facturen is tijdrovend**
- **Het is niet plezierig om een laat betalende klant aan te spreken**

Conclusie:

Het beheren en opvolgen van openstaande facturen kost tijd, moeite en emotionele energie. Geen ondernemer doet het voor zijn plezier, maar gaat ertoe over omdat het essentieel is voor de cashflow.

Wat is ons advies?

Als bedrijfsadviseur ervaren wij dat de ondernemer vaak is gespecialiseerd in het leveren van bepaalde goederen of een dienst, dat het leven van zijn/haar klant zoveel gelukkiger maakt dan zónder deze ondernemer. De klant neemt graag af en de leverancier is trots op wat er wordt geleverd. Zo'n beetje de meest ideale situatie, die we allemaal maar wat graag nastreven. Alleen wordt het minder leuk zodra wordt vastgesteld dat niet, of niet op tijd, wordt betaald. Waaraan ligt dat? En wat dan?

Om te voorkomen dat een klant als debiteur zich anders dan wenselijk gedraagt, zeker als het gaat om tijdige ontvangsten van betalingen, is het zaak de relatie van begin af zó in te richten dat beide partijen precies weten wat er van elkaar mag

worden verwacht, zodat in het geval dat moet worden gerefereerd aan die afspraken, er geen misverstanden kunnen ontstaan.

Dit houdt het volgende in, **als uitgangspunt**:

- Zorg voor **leesbare Algemene Voorwaarden** (AV) die voorafgaand aan het deponeren ervan in het handelsregister van de Kamer van Koophandel, juridisch zijn getoetst op bruikbaarheid in de ruimste zin van het woord. En maak ook zeker dat je kunt aantonen dat deze voorwaarden **vóóraf aan de start van de leveringsrelatie aan de koper-debiteur schriftelijk zijn uitgereikt**. Voorkeur geniet dat deze ook vooraf schriftelijk voor akkoord zijn bevonden door de klant-debiteur. Dat is niet perse nodig, vindt de rechter. Het plaatsen van voorwaarden op de achterzijde van een factuur is niet voldoende. De factuur immers wordt na de levering uitgemeakt.
- Moet je voor de rechter verschijnen dan hoor je niet graag van die rechter dat de **Algemene Voorwaarden niet van toepassing worden verklaard**, en dat de ingediende claim niet ontvankelijk is.
- Maak zeker in de bepalingen, waaronder er wordt geleverd, dat de opdrachtgever – klant zich houdt aan zijn verplichtingen, waaronder op tijd betalen, en dat op enig moment bij het uitblijven van betaling, dit gevolgen kan geven voor mogelijke aanvullende levering(en).
- Wordt vervolgd

Voor meer informatie, aub. [hier](#) klikken voor contact met MKB Business Partner Ruud Lagemann

Bussum, 1 september 2022

*) Is een begrip waarmee de In- en Uitstroom van liquide middelen wordt bedoeld.

De netto kasstroom is het verschil tussen ontvangen en uitgegeven gelden in een bepaalde periode.