



Cashflow – deel 2

Door Ruud Lagemann

Inleiding:

In onze eerste twee bloggen van 1 en 15 september 2022 hebben we gesproken over de ervaringen van de doorsnee ondernemer die een levering doet aan zijn/haar klant, de afnemer. In dit vervolg, geven we aandacht aan de volgende waarneming:

Bijhouden van openstaande facturen is tijdrovend.

Meer....

Voor het bijhouden van administratieve gegevens zijn er diverse alternatieve mogelijkheden. Onze voorkeur gaat uit naar een interactief digitaal beheerssysteem. Als adviseur kunnen wij een crediteur eenvoudig op weg helpen om het beheer blijvend zelfstandig uit te voeren. Kwestie van de juiste persoon te trainen en indien nodig tijdelijk te begeleiden, waarna er zelfstandig kan worden gecontinueerd.

Het gemak, waarmee de beheerder van de crediteur zijn facturen feitelijk beheert, is snel bij te brengen en zeker NIET tijdrovend. Dus deze eerdere waarneming, of veronderstelling, is zeer goed te ondervangen.

Wil de lezer meer details dan zijn die op aanvraag beschikbaar bij de schrijver van deze blog.

Wat is meestal aan de orde als het overzicht over openstaande facturen moet worden beheerd ?

- Naast de beleving dat het tijdrovend is, zoals eerder genoemd, is ook de vraag wie moet dit doen binnen het bedrijf van de leverancier?
- **In de regel komt men uit bij de boekhouder, of een secretaresse. Maar is dat juist? Als adviseur raad ik u aan dat te laten bij de persoon die de gesprekspartner is van de koper. Hij/zij weet precies wat is afgesproken, en kan snel overzien of alles naar wens loopt. 24/7 is het platform beschikbaar en een prima ondersteuning om de openstaande facturen, nota's of declaraties, welke naam men ook kiest, in de gaten te houden en snel met de afnemer te communiceren.**
- **De eerder genoemde boekhouder of secretaresse zouden ook niet graag met de klant moeten hoeven spreken om navraag te doen over nog niet ontvangen betaling.**
- **De contactpersoon, als verkoper, zal de beste ambassadeur zijn om deze klus namens de leverancier te klaren. Een alternatief is het zoeken van ondersteuning van buitenaf met het inroepen van een professional, die deze gesprekken namens de leverancier zal doen met de debiteuren.**
- **Dat is vaak het geval wanneer de contactpersoon een rol vervult die ook inhoudelijk van invloed is op de leveringen. Bijvoorbeeld een dienstverlener zoals een advocaat. Die is dan erbij gebaat dat, terwijl hij/zij zichzelf stort op het werk als advocaat, het bijhouden van de factuurgegevens en de ontvangen betalingen, wordt gedaan door een persoon, die begrijpt hoe en ervaren is in het omgaan met debiteuren, laat betalende klanten, en tevens ervaren is met het maken van afspraken volgens welke er een betalingsregeling wordt ingezet om de schulden van de openstaande facturen in goede banen te stellen en te houden.**
- **Wil men ervaring op dat gebied dan is het goed dat die wens door te geven aan de auteur van deze blog Ruud Lagemann en hij zal u snel en effectief de weg wijzen, adviseren, zodat uw wensen worden nagekomen.**

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