

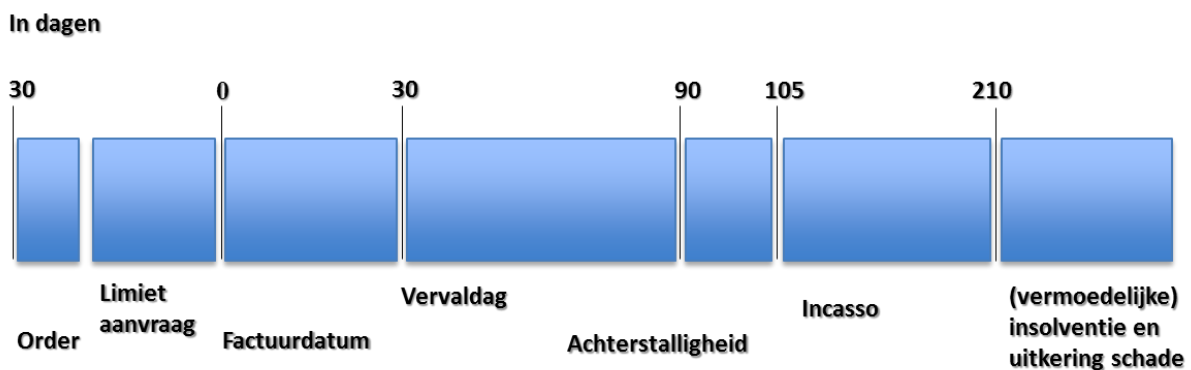
praktische tips voor verbetering van uw creditmanagementproces



Praktische tips voor verbetering van uw creditmanagementproces

Door onze jarenlange ervaring in creditmanagement in de mode en textiel, hebben wij een aantal praktische tips opgesteld, die u kunnen helpen een aantal operationele aspecten in uw creditmanagementproces te verbeteren. Dit creditmanagementproces is in te delen in een tijdlijn, waar dit start met een order en eindigt met een betaling of in sommige gevallen helaas een schadepost. Hieronder treft u het creditmanagementproces in chronologische volgorde aan.

Tijdlijn:



Algemene voorwaarden

Voordat u überhaupt zaken gaat doen en orders gaat schrijven, is het goed om eerst een aantal fundamentele aangelegenheden te regelen, zoals het opstellen van goede algemene verkoop-, leverings- en betalingsvoorwaarden. Wat moet er in ieder geval in goede algemene voorwaarden worden opgenomen:

- Betalingscondities;
- Gevolgen niet nakoming en geclausuleerde schadevergoeding;
- Garantie, reclames en (beperking) aansprakelijkheid;
- Toepasselijk recht en forumkeuze;
- Leveringsbepalingen;
- Kosten bij non-betaling na vervaldatum factuur;
- Rente en incassokosten;
- Reclame / -claimperiode;
- Eigendomsvoorbehoud;
- Instantie waar de voorwaarden zijn gedeponereerd (KvK-handel).

Eigendomsvoorbehoud

Een eigendomsvoorbehoud is geldig mits:

- Opgenomen in de algemene leverings- en betalingsvoorwaarden (is opgenomen in MODINT voorwaarden);
- In de taal van het land van de debiteur gesteld;
- Bindend indien wederpartij (bewijsbaar) kennis heeft genomen van de inhoud van de algemene voorwaarden vóór of tijdens ingangsdatum contract (order).

- N.B. in Duitsland moet een verlengd eigendomsvoorbehoud worden opgenomen in de algemene leverings- en betalingsvoorwaarden.

Kennisgeving en aanvaarding

De huidige wetgeving bepaalt dat algemene voorwaarden vernietigbaar zijn wanneer u de koper de algemene voorwaarden niet vóór of bij het sluiten van de overeenkomst ter hand heeft gesteld. Het is van essentieel belang dat de algemene voorwaarden nog vóór het sluiten van de overeenkomst (in ieder geval uiterlijk met de verzending van de orderbevestiging) ter kennis worden gebracht aan de afnemer. Uit het feit dat de afnemer niet binnen een redelijke termijn protesteert tegen de inhoud, wordt zijn aanvaarding van deze algemene voorwaarden afgeleid.

Praktisch kunt u als volgt te werk gaan:

- De algemene voorwaarden worden door de afnemer ondertekend voor ontvangst en akkoord.
- Wanneer de orderbevestiging via e-mail, fax of per aangetekende post wordt verzonden aan de afnemer, worden de algemene voorwaarden meegezonden en de mededeling ervan wordt vermeld op de orderbevestiging.
- Ingeval de order telefonisch wordt geplaatst, wordt dit schriftelijk bevestigd via e-mail, fax of per post en verzonden mét de algemene voorwaarden eraan toegevoegd.

U zult dus aan alle nieuwe afnemers zelf de algemene voorwaarden bewijsbaar moeten overhandigen.

MODINT heeft voor transacties in Nederland, België en Luxemburg specifieke branchevoorwaarden opgesteld. Deze verkoop-, leverings- en betalingsvoorwaarden zijn specifiek geënt op de kleding en textielbranche en voldoen aan de lokale / nationale wetgeving.

De order

Dit is feitelijk uw contract. Hierin vermeldt u niet alleen welke artikelen geleverd gaan worden, maar juist ook de afspraken die u met de klant maakt. Waarmee houdt u rekening met het schrijven van orders?

- Gebruik de juiste orderformulieren. Laat bijvoorbeeld niet uw agent zijn / haar eigen orderformulieren gebruiken.
- Zorg voor een juiste verwijzing naar de toepasselijke algemene voorwaarden.
- Vermeld de leveringstermijn, leveringscondities en betalingsconditie(s).
- Neem een ontbindingsclausule op. Dit geeft u de mogelijkheid tot uitstel dan wel afstel van de levering.
- Remplacement zorgt ervoor dat wanneer later blijkt dat u artikelen niet kunt leveren, u het recht hebt om vervangende artikelen aan te bieden. Dit betekent overigens niet dat uw afnemer deze hoeft te accepteren.
- Zorg ervoor dat u voorwaarden (bewijsbaar) overhandigt.
- U komt een eigendomsvoorbehoud overeen.
- U laat de order ondertekenen door een tekeningbevoegde.

De orderbevestiging

Nadat de order geplaatst is, heeft u een kredietlimiet aangevraagd en bevestigd gekregen of zelf vastgesteld. De volgende stap is de orderbevestiging. De volgende zaken vermeldt u in elk geval:

- Een beschrijving van uw product of dienst, eventuele aanpassingen;
- Het volume of het aantal;
- De prijs;
- De valuta waarin de klant dient te betalen;
- De periode om op de order terug te komen in geval van dispuut;
- Het eigendomsvoorbehoud;
- De betalings- en leveringsvoorwaarden.

Voor uitlevering

Voordat u uitlevert, is het verstandig om eerst nog even een aantal checks uit te voeren. De belangrijkste checks op een rijtje:

- Controleer of er op dat moment sprake is van achterstalligheid;
- Wanneer u van ons de signaleringslijst met achterstallige afnemers ontvangt, checkt u of er sprake is van lijstplaatsing;
- Ingeval van een kredietverzekering, check nog even de geldigheid van uw kredietlimiet;
- Mogelijk zijn er nog andere bijzonderheden. Wellicht heeft uw salesafdeling en/of de accountmanager nog zachte info over een bepaalde situatie bij uw klant. Mogelijk kan dit aanleiding zijn om de levering nog even aan te houden.

Factuur

Vanaf het moment dat u levert, heeft u geen beschikkingsmacht meer over de goederen. U moet ervoor zorgen dat u direct met het leveren de factuur verstuurt. Op uw factuur moet minimaal komen te staan:

- Juist adressering, vermelding van factuurnummer en datum;
- Betalingsconditie en vervaldatum;
- Een korte omschrijving van uw product;
- Het aantal of volume;
- Het bedrag in de afgesproken valuta;
- Verwijzing naar algemene voorwaarden.

Houdt zoveel mogelijk limietgegevens aan (deze zijn gecontroleerd met KvK gegevens). Is er een afwijkend afleveradres: vermeld deze apart!

Debiteurenbeheer en achterstalligheid

Wanneer uw oudste factuur 60 dagen na vervaldag nog niet is betaald, spreken we van achterstalligheid. Wat betekent achterstalligheid voor u? U zult een besluit moeten nemen: accepteert u de uitstaande vordering voor dat moment nog (even), of draagt u de vordering over aan een incassobureau? Wanneer u een kredietverzekering heeft, is dit eigenlijk ook geen vrije keuze meer. Bij achterstalligheid ontstaat een schadedreiging, wat inhoudt dat u direct ook tot incasso moet overgaan. Bovendien betekent achterstalligheid ook een dekkingstop voor nieuwe leveringen. Eventuele disputen dient u nu aan ons te melden.

Vragen?

De kans is groot dat u naar aanleiding van deze praktische tips voor verbetering van uw creditmanagementproces, vragen hebt. Hiervoor kunt u uiteraard de hulp inroepen van de specialisten van MODINT Credit & Finance. Voor een optimalisatie van uw creditmanagementprocessen bent u bij ons aan het juiste adres.