

# Debiteurenbeheer begint bij aanvaarding van de factuur!

*Elk bedrijf streeft omzet na en levert zoveel mogelijk goederen en/of diensten. Het navragen of de klant tevreden is en het opmaken van de factuur zijn het sluitstuk in het proces. Vanaf dat moment mogen ondernemers verwachten dat hun facturen worden betaald. Niet alleen om economische motieven maar ook als een bevestiging voor de ondernemers dat hun inspanningen worden gewaardeerd en beloond.*

## Aanvaarding: "Ja"

Het is van groot belang snel te weten dat de debiteur de factuur heeft ontvangen en geen bezwaar maakt. CashflowByWeb® biedt deze mogelijkheid door een specifieke module. BillingByWeb zendt debiteur een e-mail waarin een internetlink is opgenomen. Door middel van deze link wordt debiteur geleid naar de vraag of hij de factuur aanvaardt? De mogelijkheid bestaat een (digitaal ondertekende) factuur in PDF mee te zenden. De bevestiging door de debiteur is een cruciale stap waarbij vast komt te staan dat de debiteur de factuur heeft ontvangen en aanvaard. Een eventuele latere discussie hierover wordt uitgesloten!

## "Ja, onder voorbehoud van mede-aanvaarding van mijn collega"

De debiteur die door BillingByWeb wordt geleid, kan aangeven dat hij de factuur aanvaardt doch onder voorbehoud dat zijn collega (bijv. de financieel directeur) ook akkoord gaat. Vervolgens stuurt BillingByWeb een e-mail naar genoemde collega die op zijn beurt aangeeft dat hij deze factuur aanvaardt of niet.

## Aanvaarding: "Nee"

Wanneer de debiteur niet akkoord gaat met de factuur, kan hij in BillingByWeb op digitale wijze zijn gemotiveerde bezwaar kenbaar maken aan crediteur. De betreffende factuur wordt "in protest" gezet. De crediteur kan de klacht onderzoeken en in voorkomend geval een gepaste oplossing voorstellen. De debiteur gaat met dit voorstel akkoord of niet akkoord. Ontstaat er een geschil, dan kan crediteur intern advies inwinnen via de takenmodule van CashflowByWeb®. Deze optie bevordert een snelle oplossing tussen partijen.

## Geen reactie?

Mocht de debiteur niet reageren, dan bestaat de mogelijkheid in BillingByWeb een automatisch op te volgen taak aan te maken. Dit gebeurt door middel van flexibele parameters. Op deze wijze kan de debiteurenbeheerder bijvoorbeeld worden herinnerd dat hij debiteur moet bellen en vragen of de factuur in orde is. En/of er wordt een e-mail aan debiteur gezonden met de mededeling dat crediteur "geen reactie heeft ontvangen en dat de factuur daarmee als aanvaard wordt beschouwd". Deze laatstgenoemde bepaling zal in dat geval wel door crediteur in zijn algemene voorwaarden moeten zijn opgenomen en op rechtsgeldige wijze aan debiteur bekend zijn gemaakt.

## BillingByWeb troeven:

- **Waterdicht** – glashelder, zonder "grijze gebieden". Met een sluitend acceptatieproces van de factuur. Belangrijk voor crediteur en zijn eventuele financier.
- **Snelheid** – proactief en sturend invorderingstraject met gevolg snellere betaling.
- **Kwaliteitsbewaking** – adequate digitale klachtenbehandeling met een snelle oplossing.
- **Betalingsgericht** – een module die perfect over gaat in een tweede fase:  
CollectingByWeb is gericht op een vlotte en volledige betaling van de facturen. BillingByWeb en CollectingByWeb bieden de kans om mogelijke valkuilen snel op te sporen en aan te pakken, en bespaart crediteur veel tijd en geld!