

# 3 Tips om uw kredietrisico's te beperken

14-4-2017

Ieder bedrijf heeft als doel om te groeien. Daarbij is een goede stroom aan opdrachten en dus omzet nodig. De meeste zakelijke klanten willen echter pas na 14 of 30 dagen betalen. Om uw omzet en inkomsten te bevorderen, moet u dus in het algemeen nieuwe en bestaande klanten krediet geven. Voor elk bedrijf, maar vooral voor kleine en MKB ondernemingen kunnen openstaande facturen een behoorlijke zorgenpost worden. Daarom geven wij drie tips om kredietrisico's te beperken.

## 1. Weet met wie u zaken doet

Als u vooraf uw nieuwe klanten screent op hun kredietwaardigheid voorkomt u al veel ellende als gevolg van betalingsachterstanden. Dat kunt u doen door bijvoorbeeld online onderzoek, verhaalsinformatie en informeren bij collega-ondernemers. Daarnaast zijn er gespecialiseerde bedrijven die een bedrijfscheck voor u kunnen uitvoeren. Overigens is het niet alleen verstandig om dit te doen bij nieuwe, maar ook bij uw bestaande klanten.

## 2. Bestudeer de jaarrekeningen

Jaarrekeningen vormen een goede informatiebron als u meer wilt weten over de kredietwaardigheid van nieuwe klanten. Door de jaarrekeningen van de laatste 3 tot 5 jaar te vergelijken, krijgt u een aardig inzicht over de financiële gezondheid van een bedrijf. Let er wel op dat u ook aanvullende bronnen gebruikt om de betrouwbaarheid van nieuwe klanten te beoordelen. De cijfers in jaarrekeningen worden nog wel eens opgepoetst om een wat rooskleuriger beeld te schetsen.

## 3. Analyseer uw klantenbestand

Een analyse van uw klantenbestand wil nog wel eens helderheid geven in hun kredietwaardigheid. Door uw klanten te analyseren op bijvoorbeeld betaalgedrag in het verleden of bestelgedrag kunt u uw klanten indelen in categorieën aan de hand waarvan u uw kredietrisico's per klant bepaalt.

Zo kunt u bij een goed betalende klant vastleggen dat u contact opneemt en bij een klant met een slechte betaalreputatie sneller een incassobureau inschakelt.

Ten slotte is het ook belangrijk om op de hoogte te zijn van actuele ontwikkelingen in de sector waarin u actief bent. Zo speelt u tijdig in op positieve en negatieve veranderingen.

Niet betalende klant

Heeft u ondanks alle voorzorgsmaatregelen een niet-betalende klant? Neem dan contact met ons op. Incasso is ons werk.