

7 Tips voor een betere zakelijke kredietscore

11-11-2022

Waar in Amerika alles draait om het krijgen van een zo hoog mogelijk 'creditscore', zijn we hier in eigen land wat minder mee bezig. Toch is het voor bedrijven belangrijk om een positieve kredietscore te hebben. Dit maakt het regelen van financiële zaken en het aangaan van nieuwe samenwerkingen makkelijker én aangener. Het hebben van een positieve kredietscore is niet vanzelfsprekend. Veel bedrijven kunnen deze verbeteren, maar weten niet goed hoe zij dit nu het best aanpakken.

Een kredietscore van een bedrijf geeft u inzicht in de financiële stand van zaken. Is uw nieuwe klant financieel gezond of staat deze er slecht voor? Dat blijkt uit een het doen van een kredietcheck. Bent u benieuwd naar uw kredietscore? Neem dan [contact](#) met ons op en wij vertellen het u. Het team van Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso geeft u graag 7 tips om uw zakelijke kredietscore te verbeteren.

1. De jaarrekening tijdig deponeren

Niet alle ondernemingen in ons land zijn verplicht om de [jaarrekening](#) bij de Kamer van Koophandel te deponeren. Coöperaties, onderlinge waarborgmaatschappijen, BV's en NV's zijn dit wel verplicht, maar voor alle andere ondernemingen geldt deze verplichting niet. Wanneer een onderneming niet verplicht is om de jaarrekening bij de Kamer van Koophandel te deponeren, dan gebeurt dit ook vaak niet. Toch is dit wel verstandig, want het kan helpen om uw kredietscore te verbeteren. Bent u wél verplicht om de jaarrekening te deponeren? Dan kunt u uw kredietscore verbeteren door dit op tijd te doen.

2. Zorgen voor tijdige betaling van facturen

Eén van de beste manieren om uw kredietscore te verbeteren is door het tijdig betalen van uw binnengekomen [facturen](#). Op elke factuur staat een betaaltermijn vermeld. Betaalt u altijd netjes binnen deze aangegeven termijn? Dan verbetert dit uw kredietscore. Veel organisaties delen het betaalgedrag van hun klanten met creditcheck maatschappijen. Zo kunnen zij een analyse maken van uw betaalgedrag.

3. Optimaal inzicht in de cashflow

U heeft een gezonde cashflow nodig om te kunnen ondernemen. Helaas kan een verandering in vaste lasten, zoals de energiekosten, direct roet in het eten gooien. Dit heeft u niet altijd direct in de gaten als u geen optimaal inzicht in de cashflow heeft. Zorg ervoor dat u altijd zicht heeft op alle kosten die u maakt, waaronder ook vaste lasten en personeelskosten, en houdt in de gaten wat het u uiteindelijk oplevert. Volg de stromen van de financiën, zodat er direct actie kan worden ondernomen wanneer het verkeerd dreigt te gaan. Zo houdt u de financiële stromen zo stabiel mogelijk en verbetert uw kredietscore.

4. Voorkom niet betalende klanten

Gaat u samenwerken met klanten die de facturen niet blijken te betalen? Dan heeft dit uiteindelijk altijd een effect dat doorwerkt op uw financiële stromen. Ontvangt u bedragen niet of niet op tijd, dan kan het op den duur ook lastiger worden om zelf uw facturen op tijd te voldoen. Voorkom dit zo veel mogelijk door de kredietwaardigheid van uw klanten goed te controleren voordat u een samenwerking aangaat.

5. Zorg voor een gezond werkkapitaal

U heeft een bepaald bedrag nodig om alle financiële verplichtingen van uw bedrijf te kunnen voldoen. Dit bedrag noemen we ook wel het werkkapitaal. Wanneer uw werkkapitaal lager ligt dan het bedrag dat u nodig heeft om de financiële verplichtingen te kunnen voldoen, dan ontstaan er financiële problemen die uiteindelijk faillissement opleveren. Het is dus altijd belangrijk om het werkkapitaal gezond te houden. U neemt de vlottende activa en telt hier de liquide middelen bij op. Vervolgens trekt u hier de vlottende passiva van af. Het resultaat is uw netto werkkapitaal.

6. Monitor het betaalgedrag van bestaande klanten

Bedrijven doen vaak goed onderzoek naar de kredietwaardigheid van nieuwe klanten die zich aandienen, maar houden de bestaande klanten eigenlijk niet meer in de gaten. Dit kan tot problemen leiden. Bestaande klanten kunnen ook ineens in financieel

zwaar weer terecht komen, waardoor zij van het ene op het andere moment de facturen niet meer betalen. De praktijk toont aan dat 7 op de 10 openstaande facturen bij bestaande klanten vandaan komt en niet bij nieuwe klanten. Controleer daarom ook met regelmaat de kredietwaardigheid van bestaande klanten.

7. Voorkom problemen door openstaande facturen

Als bedrijf kunt u niet voorkomen dat u te maken krijgt met facturen die niet betaald worden. U kunt de risico's tot een minimum beperken, onder meer door kredietwaardigheid te checken, maar het risico wegnemen gaat niet. Als een grotere hoeveelheid facturen open blijft staan, of het gaat om facturen met een aanzienlijk bedrag, dan heeft dit snel een negatief effect op uw eigen financiële gezondheid.

Wacht daarom nooit te lang met het ondernemen van actie als uw facturen niet betaald worden, want uiteindelijk kan dit leiden tot een negatievere kredietscore voor uw bedrijf. Heeft u een niet betalende klant? Neem dan contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Wij zijn u graag van dienst.