

# Accountmanagers: zo denken creditmanagers

16-2-2018

Vaak zien accountmanagers de creditmanager als een belemmerende factor voor de groei van het bedrijf. Het lijkt er in hun ogen soms op dat een creditmanager alle moeite schijnt te doen om te voorkomen dat er nieuwe klanten worden binnengehaald. Een opvatting die veel accountmanagers hebben is: 'Als het aan de creditmanager zou liggen, moet iedere (nieuwe) klant eigenlijk altijd vooruitbetalen'. Een creditmanager ziet namelijk altijd problemen of wel iets vreemds in de financiën van de klant. Klopt deze opvatting van accountmanagers over hun collega en hoe kunnen ze beter samenwerken?

## Onnodige verliezen voorkom

Accountmanagers willen zoveel mogelijk verkopen, omdat uiteindelijk de winst en de groei van een onderneming daar afhankelijk van is. Vaak ontvangen zij bovenop hun salaris nog een bonus voor iedere nieuw aangebrachte klant. Accountmanagers zetten dus veel lijntjes uit en halen een breed scala aan klanten binnen. Maar daarbij verliezen ze soms uit het oog dat de schade van een niet betalende klant zo groot kan zijn dat daar het rendement van een groot deel van de totale omzet mee verloren kan gaan.

Het kan niet alleen lang duren voor het geld van de goederen of diensten binnen is, maar uitstel van betaling kan zelfs leiden tot afstel. Het bedrijf waarmee u zaken heeft gedaan kan bijvoorbeeld in de (financiële) problemen komen en diverse smoezen gebruiken. Het voorkomen van onnodige verliezen op debiteuren door goed creditmanagement is even belangrijk voor een goedlopend bedrijf als een goede en enthousiaste staf van accountmanagers. Dat de creditmanager soms streng is tegen accountmanagers is dus helemaal niet erg. Zij moeten immers de financiële gezondheid van het bedrijf bewaken door risico's te verkleinen en er zo voor zorgen dat het salaris van de accountmanagers betaald kan blijven worden.

Samenwerking is het toverwoord

Als accountmanagers en creditmanagement erin slagen om op een goede manier samen te werken, worden frustraties op beide afdelingen voorkomen en profiteert de onderneming daarvan. Het is beslist geen overbodige luxe als beide afdelingen elkaars mogelijkheden en ervaring beter benutten. Creditmanagement kan bijvoorbeeld met sales de klanten gaan indelen in groepen om

zo de winst te verhogen.

Door samen te werken en kennis te delen kan er vaak meer uit het bedrijf, de klanten en de medewerkers gehaald worden. Klanten vallen vaak voor professionaliteit en dat laat een goede bedrijfsvoering ook zien. Zorg ervoor dat de afdelingen niet langs elkaar heen werken, maar juist de krachten bundelen om uw bedrijf nog beter te maken. Dat geldt ook voor de accountmanagers en creditmanagers.

Advies en ondersteuning nodig bij incasso?

Heeft u vragen of advies nodig bij het innen van een openstaande factuur? Neem gerust contact met ons op. Ons team kijkt graag wat we voor u kunnen betekenen.