

Credit Management onterecht ondergewaardeerd door directie

10-8-2018

Iedere onderneming die financieel gezond wil blijven moet naast sales ook aandacht hebben voor de credit manager. Helaas blijkt dit niet in iedere organisatie zo te zijn. Uit een recent onderzoek van een grote kredietmaatschappij blijkt dat maar liefst 50% van de bedrijven aangeeft meer 'omzet-gedreven' te zijn dan 'marge-gedreven'. Als dat de bedrijfspolitik is, zal een credit manager het ook erg moeilijk hebben en krijgen.

Natuurlijk is dit volkomen onterecht. In ieder studieboek over het managen van bedrijven met winsttoogmerk staat vermeld dat de leiding zich vooral moet richten op klanten die bijdragen aan de winst en geen kredietrisico opleveren. Ons kantoor heeft veel MKB klanten en wij zien een verband tussen een goede credit manager en het aantal incassozaken.

Gebrek aan draagvlak voor de credit manager

Als er door de directie onvoldoende aandacht is voor een goed credit management zal ook de afdeling sales weinig animo hebben om tot een goede samenwerking te komen met credit management. Hier ligt een taak voor de credit managers, omdat zij moeten aangeven wat de voordelen zijn van een goed contact. Geen enkele verkoper wil na een grote inspanning om een klant binnen te halen te horen krijgen dat deze niet acceptabel is vanwege het financiële risico. Alleen een duidelijk beleid, goede contacten en begrip voor elkaars positie kunnen voor een echt draagvlak zorgen.

Credit Managers maken ook beginnersfouten

Uit het onderzoek bleek ook dat bij 55% van de bedrijven de klanten niet zijn ingedeeld op basis van risico's en betalingsgedrag. Dit is natuurlijk een beginnersfout die de credit managers had kunnen voorkomen. Door een goede indeling in goede en slechte betalende klanten te maken, kan de afdeling credit management de andere afdelingen in de juiste richting sturen als het gaat om te bepalen bij welke klanten de winstpotentie het grootst is.

De waarde van credit managers

Als credit managers zich ondergewaardeerd voelen is dat vaak terecht, omdat hun activiteiten enorm belangrijk zijn voor de financiële gezondheid van het bedrijf. Het is echter dan wel noodzakelijk om dit belangrijke werk goed te doen en ook actief een rol te zoeken binnen het bedrijf dat bij de afdeling past. Credit managers, wanneer gaat u actief praten met de directie over uw waarde voor het bedrijf?

Juist incasseren

Wilt u ondersteuning en advies bij uw debiteuren portefeuille? Onze rol beperkt zich niet alleen tot die van incassopartner en deurwaarder, al is dit de meest vanzelfsprekende. Wij kijken verder en geven uw advies en ondersteuning op maat. Neem vrijblijvend contact met ons op voor een persoonlijke kennismaking.