Goed risk management verlaagt financiële risico's

11-8-2017

Risk management is cruciaal voor een gezonde bedrijfsvoering. Financiële risico's worden hiermee zoveel mogelijk beperkt. Past u dit toe? In de praktijk werkt dit niet altijd even eenvoudig, maar bewustwording is de eerste stap naar verandering. Hoe pakt u risk management op de juiste manier aan binnen uw organisatie? Wij geven u graag een aantal tips.

Financiële risico's beperken

De salesafdeling binnen uw bedrijf of organisatie zorgt ervoor dat er volop nieuwe klanten worden binnengehaald. Dit is gunstig voor de omzet van uw onderneming. Echter blijkt in de praktijk dat niet elke (nieuwe) klant trouw is in het betalen van uw facturen.

Dit zorgt soms voor de nodige spanningen tussen de salesmensen en de financiële afdeling. Veel problemen zijn te tackelen door een goede voorbereiding en vooral ook door deze twee afdelingen te laten samenwerken.

Er zijn vier fases van de Credit Management Cirkel. Dit zijn:

1. Credit marketing: Maak een inschatting van risico’s en kansen
2. Acceptatie: Pas condities en voorwaarden aan naar de kredietwaardigheid
3. Bewaking: Blijf monitoren om snel te kunnen handelen
4. Inning: Bepaal een juiste betaaltermijn en een stevig aanmaantraject.

Investeer in klanten die het financieel waard zijn

Door vooraf een goede analyse te maken van de kredietwaardigheid van een nieuwe relatie, concentreert u zich op een bedrijf dat er financieel goed voorstaat. Deze kredietwaardigheid kunt u het beste testen voordat u tijd, energie en geld investeert in een klant die misschien helemaal niet betaalt. Dit is de basis van goed risk management.

Laat uw salesmensen dus aan de slag gaan met bedrijven die er financieel goed voorstaan. Dit zijn in potentie misschien wel de best betalende klanten voor de toekomst. Als u internationaal klanten gaat benaderen, dan zijn er nog vijf aandachtspunten.

Kies voor bekwame salesmensen

Het is dus niet verstandig om lukraak nieuwe klanten te werven. U wilt financiële risico's beperken door de juiste prospects binnen te halen. Zorg er daarom voor dat uw salesmensen bekwaam zijn en worden voorzien van de nodige tips en tools om dit slim aan te pakken. Kies voor een financieel gezonde klant en verhoog daarmee de winst van uw bedrijf of organisatie.

Niet betalende klant

Hebben uw verkopers toch een aantal klanten aangenomen die niet de ideale kredietwaardigheid hebben en staan er hierdoor een aantal facturen open? Neem contact met ons op en wij gaan voor u incasseren.

Willems
gerechtsdeurwaarders&incasso