

Heeft u een klantacceptatiebeleid?

07-9-2018

Als ondernemer loopt u altijd enig financieel risico, maar tegelijkertijd wilt u onnodige risico's zoveel mogelijk beperken. Nieuwe klanten en marktsegmenten vooraf screenen, voorkomt eventuele financiële tegenslag. Daarom is het hebben van een klantacceptatiebeleid zeker geen slecht idee. Daarmee voorkomt u onnodige risico's en wordt u niet meegesleept in de financiële sores van uw zakelijke relaties. Hoe maakt u samen met uw sales collega's een klantacceptatiebeleid?

Risico's beperken door onderzoek

Wilt u weinig tot geen onnodig financieel risico lopen als ondernemer bij een nieuwe klant? Doe dan vooraf goed onderzoek naar de klanten die u wilt gaan benaderen. Hiervoor kunt u door ons een creditcheck laten uitvoeren of dit direct laten doen door een kredietbeoordelaar. Deze partij onderzoekt de kredietwaardigheid van prospects met wie u zaken wilt doen. Wij kijken daarnaast nog of uw prospect in een incassodatabase is opgenomen of een zogenaamde 'bekende' is. Door grondig onderzoek van een kredietbeoordelaar krijgt u een duidelijk beeld van wie u klant is en welke betalingsregeling u met deze klant moet aangaan.

Vormgeven van klantacceptatiebeleid

Bij het vormgeven van klantacceptatiebeleid binnen uw onderneming spelen een aantal factoren een belangrijke rol. De taak voor het vormen van dit beleid ligt volgens ons bij de creditmanager, directie en sales. Samen moeten zij een afweging maken welke klanten het beste benaderd moeten worden.

Bij het opstellen van een klantacceptatiebeleid moet u kijken naar deze punten:

- De PD-rating geeft de kans weer op eventuele wanbetaling. Het geeft duidelijkheid omtrent de betalingen die een prospect wel of niet doet.
- Hoeveel goederen / diensten mag een klant afnemen. Met een kredietlimiet wordt aangegeven in hoeverre het verstandig is om zaken op rekening te doen met een relatie. U kijkt onder meer naar het eigen vermogen en het werkkapitaal.

- De betaalscore of credit score laat zien of een bedrijf altijd tijdig de facturen betaalt.

U kunt dit onderzoek zelf uitvoeren, maar het is tevens een optie dit te laten doen door een kredietbeoordelaar.

Waarop wijst u een klant af?

Uiteraard is het altijd aan u of u wel of geen zaken doet met een bepaalde relatie. Op welke gronden wijst u eventueel een prospect af? Alles valt of staat met het risicobeleid dat wordt gehanteerd binnen uw bedrijf. Dit is bij geen enkel bedrijf hetzelfde. Wanneer een relatie niet aan alle vereisten voldoet, wil dat niet direct zeggen dat u beter geen zaken kan doen. Soms is het onderbuik gevoel gewoon goed en wellicht kun u via deze klant weer een hoop nieuwe klanten aantrekken. Het gaat erom dat klantacceptatiebeleid in ieder geval is geïntegreerd binnen uw bedrijf en dat u aan de hand daarvan een groot deel uw beslissingen maakt.

Schakel een incassobureau in

Heeft u een relatie geaccepteerd die niet aan de betalingsverplichtingen voldoet of heeft u vragen? U kunt er altijd voor kiezen om een incassobureau in te schakelen. Neem gerust contact met ons op. Wij kijken graag wat we voor u kunnen betekenen. U kunt ook uw vordering online indienen.

