

# Het is tijd voor nieuw creditmanagementbeleid

19-1-2018

Een goed creditmanagementbeleid bestaat uit regels en richtlijnen waar iedereen zich binnen de organisatie aan moet houden. Deze regels en richtlijnen beschrijven de standaard verkoopvoorwaarden, de klantkwalificatiecriteria, de processen voor het maken van incasso's en de te nemen stappen in het geval van wanbetaling van klanten. Een goed creditmanagementbeleid zorgt voor een gezond bedrijf.

Slimme bedrijven besteden dan ook veel aandacht aan het opstellen van een vernuftig beleid. Helaas ontbreekt het bij veel ondernemers in Nederland aan een dergelijk beleid. Wij vinden het daarom tijd voor een nieuw creditmanagementbeleid en geven u graag een aantal tips.

## Goed doordacht creditmanagementbeleid

Bij het opstellen van een nieuw creditmanagementbeleid is aan te raden dit niet even snel te doen of van internet te halen. Neem de tijd om een beleid op te stellen dat past bij uw organisatie en klanten. Hieronder enkele belangrijke kernpunten waar u op moet letten:

- Verschuif de focus van reactief naar preventief. Dit betekent dat credit managers mogelijke betaalproblemen vooraf moeten detecteren. Ook helpen ze bij het ontwerpen van het acceptatiebeleid en berekenen ze de potentiële waarde van klanten.
- Maak gebruik van data-analyse. Uit diverse databronnen kunt u nieuwe kansen en risico's ontdekken en voorspellingen doen over de toekomst van het bedrijf.
- Stel juiste prospectbestanden op. Laat marketing en finance samen prospectbestanden opstellen. Door verschillende criteria samen te voegen worden risico- en groeiprofielen van de prospects op een rij gezet.
- Stel concrete doelstellingen. Hierdoor weten u en uw collega's waar zij aan toe zijn, wordt controle vergemakkelijkt en kan het proces indien nodig worden bijgestuurd.
- Laat het beleid aansluiten op uw bedrijfsdoelstellingen. Deze doelstelling moeten door het hele bedrijf gedragen worden.

## Afdelingen betrekken bij creditmanagement

Onderlinge samenwerking tussen marketing, sales en finance is de sleutel tot succes. Vandaag de dag regelt de salesafdeling steeds vaker de basisafspraken omtrent de betalingsvoorwaarden. Dit is prima, mits er een duidelijk beleid bestaat over het wel of niet verschaffen van betalingstermijnen. Het is dan ook belangrijk dat de specifieke betalingscondities samen worden opgesteld met als doel een snelle betaling en een maximale omzet.

## Betalingsproblemen

Als er sprake is van betalingsproblemen bij uw klanten, dan kunt u overwegen om eerst de salesafdeling in te schakelen. Zij kunnen vaak sneller en persoonlijker contact hebben met een klant om een betaling te incasseren zonder ergernis op te wekken.

Gaat de debiteur echter niet over tot betaling? Neem dan contact met ons op. Wij adviseren u graag en gaan achter uw openstaande facturen aan. Dit op een professionele en zakelijke manier met respect voor uw klantrelatie.

