

Hoe meet u uw B2B credit performance?

20-9-2019

Creditprofessionals delen vaak te weinig informatie met andere professionals in de markt. Hierdoor weten zij niet goed hoe hun debiteurenportfolio het doet ten opzichte van de markt. Willems beheert en adviseert creditprofessionals over hoe zij hun credit performance kunnen verbeteren. In dit artikel delen wij enkele meetpunten voor het uitvoeren van een benchmark.

Er zijn heel wat uitdagingen als het gaat over het evalueren van de debiteuren portofolio om tot een goede credit performance te komen. Over het algemeen, gebruiken creditprofessionals slechts één of twee meetgraden om hun werkzaamheden te meten, zoals het percentage van de schulden ten opzichte van de totale sales en de DSO-ratio. Dit is naar onze mening niet voldoende.

Wat moet er gemeten worden?

Om goed het werk van een creditprofessional te meten moet u onder andere kijken naar onderstaande punten:

- Maandelijkse wijziging in DSO (per klantengroep)
- A/R ratio (onbetaalde en betaalde sales)
- Aantal opstaande facturen per 14/30/60/90 dagen
- Maandelijkse kosten voor incassotrajecten
- Het aantal telefoongesprekken met debiteuren per dag gevoerd
- Het aantal herinneringen en aanmaningen per dag verstuurd
- Kosten van het afschrijven van een oninbare factuur
- Aantal geweigerde klanten
- Verloop van de cash-flow

Door bovenstaande gegevens wekelijks te ontvangen in een rapport of real-time in te kunnen zien, kunt u veel beter grip houden op uw debiteuren. In de meest ERP-systemen zijn deze gegevens eenvoudig te combineren in een dashboard.

Ga multichannel werken

Om goed creditmanagement te kunnen doen moet u zich niet beperken tot alleen post, email en telefoon. U kunt u credit performance vergroten door multichannel te gaan werken en meerdere communicatiekanalen in te zetten. Als een debiteur wil betalen, dan moet u het hem zo makkelijk mogelijk maken. Ontwikkel makkelijke betaalomgevingen via iDeal of Paypal zodat een debiteur direct door een WhatsApp bericht in de betaalomgeving komt.

Cash is king

In deze tijden van economische groei kunt u zeker niet achterover hangen bij een openstaande factuur. Wat als 4% van uw klanten niet betaald, hoeveel omzet mist u dan? Hoeveel winst? Maak altijd werk van incasso. Op die manier geeft u ook een signaal naar de markt dat u serieus te werk gaat. Klanten roddelen graag met elkaar over bedrijven. Het is nu de tijd om een ruime financiële buffer op te bouwen voor een volgende crisis.

Analyseer en neem actie

Nu u weet welke gegevens u moet verzamelen is het zaak om deze te analyseren. Willems Incasso & Gerechtsdeurwaarders uit Utrecht kan u daarbij adviseren. Al meer dan 50 jaar komen wij bij B2B organisatie in Midden-Nederland over de vloer. Wij weten precies wanneer uw portefeuille er goed of slecht uitziet. Bent u benieuwd naar onze visie en aanpak? Neem dan contact op met ons voor een persoonlijke afspraak.

