

# Modern creditmanagement: 5 trends

30-3-2018

Creditmanagement is een belangrijk onderdeel van de financiële administratie binnen bedrijven. Onmisbaar voor een gezonde organisatie. Een goede creditmanager kijkt niet alleen naar de openstaande facturen, maar ook beoordeelt hij debiteurenrisico's, bepaalt hij de kredietwaardigheid en onderhoudt hij efficiënt contacten met accountmanagers en verkopers.

Modern creditmanagement is mogelijk op verschillende manieren. Wat zijn hierbij de belangrijkste trends die nu spelen? Uit gesprekken met onze klanten blijkt dat dit vijf trends zijn voor modern creditmanagement.

## 1. Preventie is een must

Het tijdig signaleren van financiële problemen, kan veel administratieve rompslomp voorkomen. Door prospects te screenen, zijn mogelijke financiële problemen te voorkomen. Ook zitten creditmanagers dichter op klanten die niet betalen binnen de betaaltermijn. Preventief te werk gaan is van groot belang, zeker in tijden van economische groei.

## 2. Maatwerk oplossingen

Goed creditmanagement is niet langer gestandaardiseerd en niet voor iedere organisatie gelijk. Het draait om service en dienstverlening op maat. Het is de kunst om tot unieke afspraken of overeenkomsten te komen met klanten die passen bij de branche en de werkwijze van het bedrijf.

## 3. Autonomie

Hoewel creditmanagement onderdeel uitmaakt van de financiële administratie en er optimaal wordt samengewerkt met andere afdelingen, is creditmanagement ook een vak apart. Mensen die werkzaam zijn binnen creditmanagement moeten daarom niet terugdeinzen om hun eigen positie in te nemen. Sta sterk in uw schoenen en laat weten dat u er bent. Zeker in gesprekken met accountmanagers over het aannemen van nieuwe klanten kan het sentiment wel eens opspelen.

## 4. Kennis halen uit big data

Big data speelt een steeds belangrijke rol in creditmanagement. Processen in een organisatie kunnen vaak sterk verbeterd worden. Door regelmatig data te analyseren, worden voor een creditmanager zaken sneller duidelijk. Hierbij gaat het om data die van belang is voor het creditmanagement van de financiële afdeling. Eerder schreven wij al over vijf relevante databronnen voor creditmanagers.

## 5. Customer Value Management

Tenslotte gaat het er om dat de klant koning is en een goede ervaring heeft met uw bedrijf. Daarom moet een bedrijf of organisatie er veel aan doen om een klant op zijn wenken te bedienen. Zonder klanten is een gezonde groei van een onderneming immers niet mogelijk. Door klanten in de delen in groepen kunt u uw winst verhogen.

### Samenwerken met Willems Incasso

Bent u creditmanager en bent u op zoek naar advies over uw debiteuren? Wij werken al jaren nauw samen met creditmanagers in Utrecht e.o. en weten dus precies waar u op moet letten. Neem gerust contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.