

7 Tips voor een wendbaar creditmanagementbeleid

17-7-2025

Als ondernemer of creditmanager weet u dat een gedegen creditmanagementbeleid verder reikt dan alleen het innen van openstaande facturen. Uw processen vormen de ruggengraat van zowel uw liquiditeit als de relatie met uw klanten. Uit recent onderzoek onder meer dan 300 finance professionals blijkt dat evaluaties wél plaatsvinden, maar dat aanpassingen uitblijven.

Bij bijna twee derde van de organisaties bleef een review van het creditmanagement zonder concrete maatregelen. Wilt u die trend doorbreken? Hieronder zeven praktische tips om uw creditmanagement wendbaar, klantgericht en effectief in te richten.

Tip 1: Balans tussen effectiviteit en klantgerichtheid

Kijk niet alleen naar uw interne KPI's, maar ook naar hoe uw debiteuren uw aanpak ervaren. Bespreek binnen uw team regelmatig welke onderdelen van het beleid klanten het meeste ontzorgen. Door maatwerk te leveren in betaalafspraken en communicatiemomenten, voorkomt u dat huur- of energiebetalingen uitlopen naar problematische achterstanden. Zo houdt u zowel uw cashflow gezond als uw klantrelaties sterk.

Tip 2: Stem de aanpak af op de klantrelatie

Niet iedere debiteur verdient dezelfde route. Voor vaste relaties met een lang trackrecord kunt u soepelere termijnen of informele betalingsherinneringen instellen. Nieuwe of risicovolle partijen vraagt u juist om heldere, schriftelijke afspraken en kortere termijnen. Zo voelt een trouwe afnemer zich erkend, terwijl u nieuwe klanten tijdig beoordeelt op kredietwaardigheid.

Tip 3: Segmenteer uw debiteurenbestand

Breng uw klantenbestand in kaart door vaste, terugkerende klanten te onderscheiden van nieuwe of risicovolle debiteuren. Maak voor elke categorie een risicoprofiel op basis van betaalgedrag, ordergrootte en branche. Op die manier voorkomt u dat u alle

partijen over één kam scheert en richt u uw inspanningen waar ze het meest nodig zijn.

Tip 4: Toets periodiek de kredietwaardigheid

Een solide kredietacceptatie bij de start van de samenwerking is onvoldoende. Plan ieder kwartaal of per project een herbeoordeling in van de kredietwaardigheid. Hanteer vaste criteria, zoals betalingshistorie en jaarcijfers, zodat u transparant handelt en snel kunt bijsturen wanneer financiële signalen verslechteren.

Tip 5: Bied alleen haalbare betalingsvoorwaarden

Voorkom dat u klanten opzadelt met onrealistische termijnen of splijtbetalingen die niet aansluiten op hun cashflow. Stem aanvangstermijnen en incassoroutines af op de financiële mogelijkheden van uw klant. Realistische afspraken minimaliseren het risico op nieuwe achterstanden en versterken wederzijds vertrouwen.

Tip 6: Maak gebruik van automatisering en data-analyse

Moderne creditmanagementsoftware biedt u de mogelijkheid om grote hoeveelheden data te analyseren en automatische triggers in te stellen. Laat meldingen afgaan zodra een betaling dreigt te verstrijken of wanneer een klant plots vertraagt. Zo grijpt u direct in zonder dat u handmatig rapporten hoeft door te nemen, waardoor uw team zich kan richten op persoonlijk contact en maatwerk.

Tip 7: Investeer in vaardigheden en samenwerking binnen uw team

Uw creditmanagement valt of staat met de knowhow binnen uw organisatie. Zorg dat uw team getraind is in zowel communicatieve als analytische vaardigheden. Organiseer maandelijkse kennisbijeenkomsten, waarin u successen en leerpunten bespreekt. Stimuleer een cultuur van continue verbetering, waarin ieder teamlid actief bijdraagt aan optimalisatie van processen en klantbenadering.

Professioneel advies nodig?

Door de zeven tips te combineren, creëert u een creditmanagementopzet die niet alleen effectief is in het innen van uw vorderingen, maar ook waarde toevoegt voor uw klanten. U voorkomt onnodige wanbetalingen, versterkt klantrelaties en bouwt aan een stabiele cashflow.

Wilt u uw creditmanagement naar een hoger plan tillen en tegelijkertijd de druk op uw organisatie verlagen? Neem dan contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso in Utrecht. Onze specialisten ondersteunen u bij het implementeren van best practices en ondersteunen bij complexe dossiers. Bel of mail ons vandaag nog voor een vrijblijvend gesprek.

