

Van defensief credit management naar preventief handelen

01-2-2019

Waarom zou u bij nieuwe klanten een afwachtende houding aannemen als het gaat om de betalingen? Laat u zich graag verrassen door hun wisselende betalingsgedrag? Of komt u pas in actie als de betalingstermijn ruimschoots overschreden is? Door preventief te handelen op het gebied van credit management voorkomt u dat veel rekeningen onbetaald blijven.

Goed credit management zijn de longen van een organisatie en geld is de lucht. Zonder goed werkende longen kan het lichaam (sales, marketing, productie) niet maximaal presteren. Hoe ziet uw credit management beleid eruit? Bent u erg defensief of handelt u preventief?

Transitie in credit management

Er valt een transitie te constateren op het gebied van credit management en debiteurenbeheer bij met name grotere bedrijven. Tot een paar jaar geleden bestond credit management vooral uit het aanmanen van slechte betalende klanten. Gevolg: veel rekeningen blijven onbetaald en dat drukt op de cashflow van uw bedrijf. Door preventief te handelen bij met name nieuwe klanten, werkt u pro-actief aan gezonde klantrelaties en blijven rekeningen minder lang onbetaald. Veel grote bedrijven werken al vanuit deze filosofie; als klein bedrijf kunt u uw voordeel halen uit deze nieuwe strategieën op het gebied van debiteurenbeheer.

Hanteer één lijn

Bij preventief credit management is het vooral zaak dat alle afdelingen van uw bedrijf op één lijn zitten en handelen volgens dezelfde strategieën. Dat betekent in de eerste plaats een nauwe samenwerking tussen de afdelingen sales, financiën en administratie. Onwillekeurig dringt zich de analogie met een voetbalteam op: als elke afdeling zijn eigen tactiek volgt, dan ligt een nederlaag op de loer. Door als volledig team van

medewerkers een eensluidende gezamenlijke strategie te volgen, vergroot u de kans op succes.

Tips voor preventief debiteurenbeheer

Wat kunt u doen om te zorgen dat uw klanten zich aan de betalingstermijn houden? Aan de hand van deze tips kunt u het debiteurensaldo en het aantal onbetaald gebleven rekeningen aanzienlijk terugbrengen.

- Ken uw klant: voorkom financiële tegenvallers en vraag bij grote transacties of bij nieuwe klanten een kredietrapport op. Daarmee krijgt u inzicht in zaken als kredietwaardigheid, betalingsgeschiedenis en eventuele risico's.
- Stel uw eigen doelen: bepaal uw doelen waar het gaat om effectief debiteurenbeheer. Zo kunt u bijvoorbeeld inzetten op het terugdringen van het aantal debiteuren met een percentage, of u kunt inzetten op het terugbrengen van de gemiddelde betaaltermijn.
- Creëer duidelijkheid: zorg dat al uw medewerkers precies weten wat zij moeten doen zodra de factuur wordt verstuurd. Betrek alle betrokken afdelingen, van sales tot financiën, bij uw nieuwe credit management strategie en geef uw medewerkers trainingen op het gebied van debiteurenbeheer en incasso.

Advies over debiteurenbeheer

Bent u creditmanager en wilt u advies over het optimaal beheren van uw portefeuille? Willems Gerechtsdeurwaarders en Incasso uit Utrecht kan een audit doen en u verbeterpunten geven. Neem contact met ons op en vraag naar Klaas Soellaart voor de mogelijkheden.

