

# Zit creditmanagement bij directie overleggen?

20-3-2020

Heeft u enig idee hoeveel geld er door Nederlandse bedrijven binnen het MKB misgelopen wordt op jaarbasis door facturen die onbetaald blijven? We hebben het hier over een bedrag van maar liefst 15 miljard euro. Dat is een bedrag waar veel ondernemers van zullen schrikken. Creditmanagement krijgt binnen veel bedrijven onvoldoende aandacht.

Het bedrag dat jaarlijks misgelopen wordt zou een stuk lager uitvallen wanneer de creditmanager ook een plekje weet te bemachtigen aan de directietafel tijdens vergaderingen. Wordt u als creditmanager nog altijd niet uitgenodigd voor directiemeetings? Dan geven wij u graag een aantal tips om toch die plek aan tafel in te gaan nemen.

## Maak uw belangrijke bijdrage helder

Creditmanagement is zeer belangrijk voor bedrijven binnen het MKB, maar krijgt toch te weinig aandacht. In veel gevallen is het zo dat het kredietbeleid niet helder is geformuleerd of er helemaal niet is. Er zijn geen activiteiten vastgesteld die moeten worden ondernomen om doelen te bereiken en er zijn ook geen jaardoelstellingen opgesteld. Daar ligt een taak voor u. Werk een concreet kredietbeleid uit en leg dit voor aan de directie en sales. Zo laat u zien hoe belangrijk creditmanagement is en dat zorgt ervoor dat de aandacht niet alleen op sales ligt, maar ook op cash.

Er zijn diverse tools beschikbaar om overzichtelijk dashboards te maken. Via Microsoft Office en Excel kunt u eenvoudig grafieken produceren en tonen aan uw directie. Zo krijgen ze meer inzicht in het verloop van geld binnen de organisatie.

## Werken aan gemeenschappelijke doelen

Als creditmanager staat u niet alleen. U heeft natuurlijk uw eigen doelen, maar u heeft ook te maken met doelen waar andere afdelingen bij betrokken zijn. Denk daarbij aan het salesteam. Maak de gemeenschappelijke doelen helder en presenteer deze aan de directie. Werk bijvoorbeeld samen met de salesafdeling voor het vaststellen van doelen die gericht zijn op het betaaldedrag van

klanten en op klanten die rendabel zijn voor het bedrijf. Op deze manier wordt de salesafdeling zich ook meer bewust van de rol en het belang van creditmanagement. Dit zal de salesprofessionals ook aanmoedigen om te vragen om meer aandacht voor de creditmanager.

## Open de ogen van de directie

Uiteindelijk komt het allemaal neer op één ding: het openen van de ogen van de directie. Dat gaat niet vanzelf. Hier is inzet voor nodig. Als creditmanager heeft u inzicht in alle belangrijke informatie. Denk aan onder meer groeiverwachting, marktgegevens, orderwaarde, betalingssnelheid en kredietwaardigheid. Alle informatie is nodig om belangrijke analyses te kunnen maken en de cashflow te verbeteren. Gebruik deze informatie om analyses uit te werken, zoals markt- en klantanalyses, en leg deze voor bij de directie. Het zal gegarandeerd de ogen openen en een plek aan de vergadertafel bij de directie opleveren.

## Verklein het aantal openstaande vorderingen

Creditmanagers weten als geen ander hoe belangrijk het voor de financiële gezondheid van een bedrijf is dat de facturen op tijd betaald worden. Helaas hebben veel bedrijven te maken met facturen die onbetaald blijven. Heeft u ook te maken met klanten die niet betalen en wilt u het aantal openstaande vorderingen verkleinen? Schakel de vakkundige hulp van Willems Incasso & Gerechtsdeurwaarders in uit Utrecht in. Neem vrijblijvend contact op voor meer informatie of advies.