

Aanpak credit management

Geplaatst op 04-10-2005 door Murk Vlietstra

563 x gelezen

Raimond Honig schreef als deskundige van het Credit Management Instituut het boek 'hoe praat ik geld uit zijn zak?' Vanuit praktijk en visie wil ik graag wat toevoegen aan bovenstaand artikel.

De norske en standvastige debiteurenbewaker van weleer heeft plaats moeten maken voor een commerciële en inventieve creditmanager. Niet alleen het vaststellen van een openstaand saldo, de berekening van de Days Sales Outstanding, maar vooral de juiste aanpak bij het innen van vorderingen dienen de boventoon te voeren.

Bij een openstaand saldo dient direct inzicht te worden verkregen of het om een betwiste vordering gaat. Een goede creditmanager heeft een belangrijke signaalfunctie naar de rest van de organisatie en kan zelfs als intermediair optreden (vanuit resultaatgericht handelen). Door de inventarisatie van veel voorkomende twistpunten, kan hij/zij ook de belangrijkste verbeterpunten aandragen, waardoor facturen in de toekomst sneller voldaan kunnen worden. Het vastleggen van twistpunten, gezichtspunten en acties dient altijd te gebeuren, zowel in de eigen applicatie als in een schriftelijke bevestiging aan de klant.

Bij meerdere openstaande posten kan het effectief zijn om bij de betreffende debiteur op bezoek te gaan (op afspraak). Hierdoor kan een beter inzicht worden verkregen in de organisatie en openstaande posten. Het op lokatie doorlopen van de facturen heeft het voordeel dat terplekke informatie van anderen kan worden ingewonnen, waardoor per factuur kan worden "afgevinkt". Tevens krijgt zowel de klant als de creditmanager "een gezicht" en kan toekomstig contact soepeler verlopen.

Bij het overeenkomen van een betalingsregeling is het erg belangrijk om alle facetten van de klant mee te nemen. Een commerciële visie is hier belangrijk, omdat de klant een mogelijkheid moet hebben om cashflow te genereren. Zaak is dan om als eerste hiervan gebruik te maken, zonder toekomstige cashflow te bedreigen. Nauw contact zorgt ervoor dat bij calamiteiten (bij afwijking van gemaakte afspraken of naderend faillissement) snel geacteerd kan worden.

Pro-actief handelen verdient dus de voorkeur!

» Dit artikel is op internet te vinden via <http://www.financieel-management.nl/content/view/1227>

© Alex van Groningen, Amstelveen 2012

Financieel-Management.nl is een uitgave van Alex van Groningen. Zonder schriftelijke toestemming van de uitgever is het niet toegestaan om INTEGRAAL artikelen over te nemen, te (doen) publiceren of anderszins openbaar te maken of te verveelvoudigen. Nota bene: geen toestemming is nodig om via een van de "RSS Feeds" van Alex van Groningen de titel en de inleiding van artikelen over te nemen op (eigen) websites.

www.financieel-management.nl | www.alexvangroningen.nl