

Wat levert het eigenlijk op?

Geplaatst op 23-11-2005 door Saskia Heukelbach

1229 x gelezen

Ook in deze nieuwsbrief weer een voorproefje op het boek *Incasso, hoe praat ik mijn geld uit zijn zak?* van Raimond Honig, deskundige van het Credit Management Instituut, en directeur van Berkeley & Lawrence Incasso Intermediairs Els Jacobs. Deze maand: Wat kan goed incasseren voor uw organisatie opleveren?

Wat kan er bespaard worden? Het geld is al verdiend, maar moet nog betaald worden. Er is een aantal manieren om de voortgang te meten. Daarnaast is het niet onbelangrijk om de kosten van het leveren op krediet voor de onderneming zijn. Snel zal duidelijk worden, dat wanneer men op een adequate manier het geld waar men recht op heeft incasseert, men veel onnodige kosten kan besparen.

DSO

De gemiddelde krediettermijn is een meetpunt voor hoe lang de investeringen op debiteuren gemiddeld uitstaan. Een andere veelvoorkomende term is DSO (Days Sales Outstanding). Gemiddelde krediettermijn is een ruimer begrip. Het gaat niet alleen om de periode tussen levering en betaling, maar ook om de periode tussen verkoop en facturering. Duidelijk zal zijn wat de gevolgen voor de beschikbare middelen in een organisatie kunnen zijn als er later dan gepland wordt betaald.

Performance

Het tweede relevante aspect is de verhoging van de omloopsnelheid en het derde aspect behelst de kosten van kredietverlening. Deze investering dient namelijk intern dan wel extern te worden gefinancierd. Het is dus belangrijk om te meten of er tijdig wordt gefactureerd en of de verleende krediettermijnen in werkelijkheid conform de opzet zijn en wat de aanvaardbare afwijking hierop is. Belangrijke bijkomende vraag is: is de performance van credit management op een acceptabel niveau?

Verstoring

Welke elementen beïnvloeden het verschil tussen norm en werkelijkheid? Datgene wat gemeten wordt, is in principe de verhouding tussen omzet en debiteurensaldo. Naarmate het debiteurensaldo stijgt ten opzichte van de omzet zal de verhouding groter worden en ook de krediettermijn stijgen. Rekening moet worden gehouden met het gegeven dat de omzet over een periode wordt berekend, terwijl het meetpunt van het debiteurensaldo een momentopname is. Er is een aantal elementen die voor verstoring van deze verhouding kan zorgen.

Snelle berekening

Deze methode kan worden gebruikt indien men met minimaal beschikbare informatie een beeld wil vormen over het gemiddeld uitstaande saldo. Deze methode wordt door interim managers gebruikt bij opdrachten, waarbij stuurgegevens aanwezig zijn en in die gevallen, waarin men een indicatie wil hebben van de krediettermijn.

De berekening gaat als volgt: De jaaromzet gedeeld door 12 maanden geeft de gemiddelde maandomzet. Ook handig is het om de jaaromzet te delen door 365 dagen hetgeen de gemiddelde dagomzet oplevert. De gemiddelde dagomzet delen door het openstaande saldo geeft het aantal dagen weer dat we gemiddelde krediettermijn (GKT) of DSO noemen.

Een rekenvoorbeeld

Huidige DSO = 121,7 dagen, gewenste DSO = 56,4 dagen, verschil = 65,3 dagen.

Natuurlijk is dat niet zomaar gerealiseerd, maar wanneer dit marktconform is, is het kennelijk niet ondenkbaar. Belangrijk is om te weten welke rentekosten hierdoor bespaard kunnen worden en welk bedrag men aan liquiditeit op de rekening binnenkrijgt. Daarbij komt, dat wanneer het geld op de rekening staat men hier ook rente over ontvangt en zodoende verdient men de rentekosten aan twee kanten. Natuurlijk kan men met dit geld ook andere dingen doen, een reden waarom dit 'opportunitycosts' genoemd wordt.

Dagomzet = 65.753,42 □ 65,3 dagen = i 4.293.698,33 aan liquiditeit.

Stel de rente is 5% dan is de berekening:

4.293.698,33 □ 5% = i 214.684,92 aan rente voordeel.

Wanneer het geld op de rekening dan ook nog 4% aan rente oplevert dan scheelt dat ook i 171.747,93.

Het kost geld

Nog steeds is men het in de wereld van het credit management niet eens over de optimale methode. De variabele factoren spelen een te grote rol in de formules om een nauwkeurige maatstaf te kunnen weergeven.

Credit management kost geld. Toch moeten er kosten worden gemaakt om risico's te beperken en meer rendement te verkrijgen om eerder geld binnen te krijgen. De te verkrijgen opbrengsten en de kosten die daarvoor moeten worden gemaakt, dienen in de juiste verhouding te zijn. Belangrijk is dat de kosten die men maakt om het te verlenen krediet beheersbaar te houden, inzichtelijk en duidelijk zijn. Te vaak constateert men dat ondernemingen zich helemaal niet of zeer beperkt bewust zijn welke kredietkosten er zijn en wat het allemaal kost.

» Dit artikel is op internet te vinden via <http://www.financieel-management.nl/content/view/1332>

© 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