



WHITEPAPER

# Credit Monitoring

---

De risico's en kansen voor jouw  
organisatie in beeld

Een kredietcheck bij klantacceptatie is waardevol, maar ook meteen verouderd. Het échte kredietrisico begint eigenlijk juist pas nadat je een klant hebt geaccepteerd.

De oplossing: monitor de financiële gezondheid van je klanten real-time aan de hand van actuele kredietinformatie, voorspellende indicatoren, scores en alerts. Ontdek in deze paper hoe de hele business kan profiteren van credit monitoring.



# Betrouwbare data: onmisbaar voor een goede credit management strategie



**Credit management blijft in beweging. De finance afdeling ging al van binders vol papieren naar spreadsheets, maar inmiddels zien we volledig geautomatiseerde kredietsystemen een groot deel van de taken overnemen. Eén ding blijft onveranderd: de credit manager zal in elk proces altijd te maken hebben met gegevens van klanten en prospects.**

Met behulp van geautomatiseerde oplossingen kun je krediet processen verbeteren en versnellen. Automatisering is in te zetten op verschillende vlakken. Zo kan je gehele klantacceptatie processen automatiseren, maar helpt automatisering ook bij een ultieme klantbeleving. Denk bijvoorbeeld aan automatische bedankmails bij betaling of automatische alerts die klanten krijgen in de mail in de vorm van een betalingsherinnering (lees: lagere DSO, hogere klanttevredenheid).

Door de grote mate van automatisering en digitalisering, speelt data een grotere rol binnen de hedendaagse finance afdelingen. De traditionele credit manager wordt plots belast met termen als data governance en datakwaliteit. Geautomatiseerde credit oplossingen baseren hun beslissingen immers op data. De data waarop deze beslissingen genomen worden moet dus altijd accuraat, volledig en betrouwbaar zijn.

# Kredietdata voor de hele organisatie

Het leven van de credit manager wordt een stuk makkelijker wanneer ook andere afdelingen kredietbeslissingen kunnen nemen zonder jouw tussenkomst. Neem bijvoorbeeld de sales afdeling. We schreven er al eerder over: je bent er liever te vroeg, dan te laat bij als het gaat om beslissingen over de kredietwaardigheid van een nieuwe klant. Hoe ideaal is het als sales teams zelf toegang hebben tot gegevens waarmee zij kunnen zien welke betaalvoorwaarden aan te bevelen zijn?

Real-time data over klanten en prospects biedt hiervoor uitkomst. Met een dataleverancier als Altares Dun & Bradstreet, kan je komen tot maatwerkoplossingen voor customized scoring. Binnen zo'n oplossing beschik je niet alleen over kredietdata uit het verleden, maar ook over voorspellende modellen en indicatoren.



# De volgende stap: credit monitoring

Klantacceptatie is beslist waardevol, maar zie het als een fotomoment. De achterliggende kredietcheck zegt alleen iets over het hier en nu. Omdat de financiële gezondheid van bedrijven continu verandert, is een kredietcheck per definitie meteen verouderd.

Blijf jij je klanten monitoren? Dan kun je nare verrassingen voorkomen, tijdig maatregelen nemen en je DSO verlagen. Zoals betalingsvoorwaarden stellen wanneer je ziet dat de kredietwaardigheid van een klant verandert. Krijg je juist een positief signaal? Dat betekent een extra kans voor sales. Plus: wanneer jij je klant – inclusief zijn kredietwaardigheid – écht kent, kun je hem veel beter van dienst zijn.

Het betalingsgedrag van je klant is bijzonder belangrijk bij monitoring. Daarbij gaat het namelijk, als het goed is, om real-time data die vertelt hoe het nú met een bedrijf gaat. De D&B Betalingscore, ook wel de Dun & Bradstreet [Paydex](#)® genoemd, geeft een objectieve beoordeling van de snelheid waarmee een bedrijf haar facturen betaalt. De score is ultra-actueel, want binnen het [DunTrade](#)® Programma ontvangt Dun & Bradstreet dagelijks betalingservaringen van onafhankelijke bedrijven.

# Hoe jouw bedrijf kan profiteren van monitoring

Heb jij dankzij actuele en hoogwaardige data, doordachte voorspellende indicatoren en slimme scores continu een financiële vinger aan de pols bij je klanten? Dat heeft drie voordelen.





## Voorkom dat je geld verliest

Bij veel bedrijven wordt er interne druk uitgeoefend om zoveel mogelijk nieuwe klanten te accepteren en producten of diensten te verkopen. Leuk, tot – sowieso te laat – de alarmbellen gaan rinkelen omdat er niet wordt betaald. Dankzij monitoring voorspel je welke klanten failliet gaan of in betalingsproblemen komen. En pas je vervolgens de kredietlimiet of verzekeringsdekking aan. Of verhoog je de prijs van je product of dienst op basis van het risico.

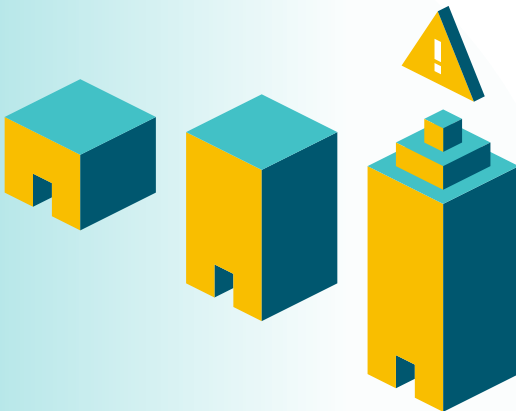




2

## Meer business omdat klanten groter blijken te zijn

Een alert voor gestegen kredietwaardigheid? Dat betekent een sales kans! Verhoog bijvoorbeeld de kredietlimiet, zodat sales meer ruimte krijgt om zaken te doen met een klant. Het betekent bovendien dat het dit bedrijf voor de wind gaat, waardoor er meer verkoopkansen liggen. Betrek je trouwens je salesmensen bij de creditcheck en het monitoren? Dan gaan ze kritischer kijken naar nieuwe prospects en krijgen ze een beter beeld van de risico's en potentiële gevolgen voor jullie organisatie.

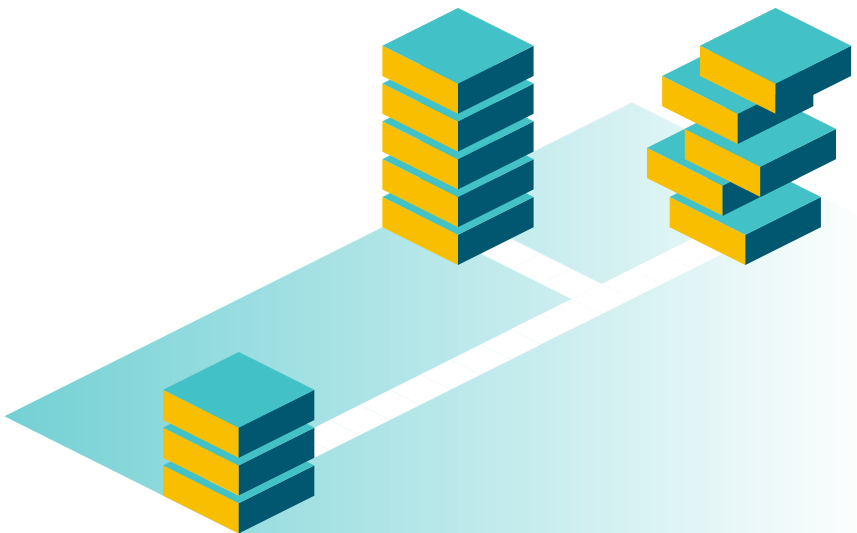


## 3

## Commerciële kansen en minder risico's door familiestructuren

Bij monitoring kun je ook naar de familiestructuur rond een klant kijken. Familieverbanden kunnen risico's opleveren, maar ook kansen bieden. Denk aan een moederbedrijf dat een aansprakelijkheidsverklaring heeft afgegeven. Of een zusterbedrijf van jouw klant dat financieel ziek is. Zeker bij internationale bedrijfsstructuren is het cruciaal om de familiestructuur goed in kaart te hebben en te houden.

Bijkomend voordeel: raadpleeg je concernstructuren, dan ontdek je mogelijk dochterondernemingen, filialen of franchisenemers met wie je ook zaken kunt doen – en waar je dus al een mooie ingang hebt.



# Het monitoren van kredietrisico's in de praktijk

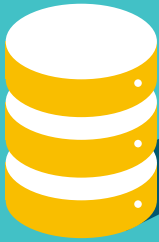
Wil je aan de slag met monitoring? Eerst pluggen we jouw systemen (bijvoorbeeld jouw CRM of ERP) in op de [Altaires Dun & Bradstreet Data Cloud](#), 's werelds grootste bedrijvendatabase met records van meer dan 400 miljoen bedrijven wereldwijd.

Altaires heeft real-time data over onder meer betaaldedrag, incasso-informatie, concernstructuren, omzetcijfers en balansen. Deze gegevens worden verwerkt in scoremodellen, waar per klant een cijfer uitkomt. Zo ontstaat er een bedrijfsdossier van data, voorspellende risico-indicatoren en scores over bijvoorbeeld faillissementsrisico's en betaaldedrag.

Zijn er negatieve of positieve veranderingen binnen je klantenportefeuille? Dan ontvang je hier een alert over. Open deur: alleen actuele en hoogwaardige data leidt tot de juiste alerts. Daarom hanteren wij het [DUNSRight kwaliteitsproces](#), dat de actualiteit, volledigheid, betrouwbaarheid en consistentie van de gegevens uit onze 30.000 wereldwijde databronnen garandeert.

Ben je geïnteresseerd in de mogelijkheden om kredietrisico's binnen jouw bedrijf te monitoren? Bekijk [dan onze oplossingen voor credit risk management](#).

# Data, Altares en innovatie



Altares Dun & Bradstreet helpt je graag met slimme inzichten in jouw eigen en externe data, om zo te kunnen blijven innoveren. We helpen organisaties een bedrijfscultuur te creëren waarin data als strategisch wapen voorop staat.

Waarom? Simpelweg omdat wij geloven in de kracht van gestructureerde data die wordt ingezet voor een bepaald doel. Ons team is gepassioneerd over data, analytics en innovatie. Daarom zijn wij niet alleen adviesgevers of helpers, maar inspirators. Onze Dun & Bradstreet data cloud is een onuitputtelijke bron van informatie, met inzichten die 90% van alle fortune 500 bedrijven dagelijks raadpleegt.

Laat je inspireren door de verhalen van onze klanten:



## Efficiëntie door inzichten uit de D&B data cloud

---

“Wij hebben het volste vertrouwen in onze jarenlange samenwerking met Altares Dun & Bradstreet, en ook deze keer hebben ze bewezen dat dit vertrouwen verdiend is. Met portfolio Manager heeft Altares Dun & Bradstreet Alpro kunnen helpen om een duurzame bedrijfsstrategie te kunnen inrichten van ad-hoc naar een continue basis.”

[NAAR CASE >](#)



Manpower

## Op naar een data-gedreven aanpak: de vernieuwingsslag van Manpower

---

“Door de nauwe samenwerking met Altares – Dun & Bradstreet merkten mijn collega’s op de werkvloer zo min mogelijk van de vernieuwingsslag. Dit gaf ons de kans om mijn collega’s bij Manpower heel geleidelijk kennis te laten maken met onze data-gedreven aanpak. Daarbij verminderde het de complexiteit van de werkzaamheden en de benodigde kennis van de tool.”

[NAAR CASE >](#)

## Maatwerkoplossing verscherpt business oriëntatie

---

“Ons proces van credit assessment gaat niet alleen sneller, we hebben meer kwalitatief inzicht, het is universeel bruikbaar en het maakt optimale samenwerking tussen credit management en sales mogelijk. Daarmee is het meer dan een systeem om kredietrisico’s en limieten vast te stellen. Het versterkt echt onze business oriëntatie.”

[NAAR CASE >](#)

## OUR VISION

# Smart insights to shape your future

**WE** believe data  
is only valuable  
when it has a  
purpose



**WE** guide you  
through this ever-  
expanding data  
universe



**YOU** create a  
company culture  
where data is  
empowered to be  
a strategic growth  
change-driver

Benieuwd naar hoe  
wij jouw organisatie  
kunnen helpen  
innoveren?

Neem contact op met  
onze consultants.

**ROTTERDAM OFFICE**  
Otto Reuchlinweg 1032  
3072 MD Rotterdam  
The Netherlands  
+31 (0)10 710 95 60

[www.altares.nl](http://www.altares.nl)

**BRUSSELS OFFICE**  
Keizer Karellaan 576  
1082 Brussels  
Belgium  
+32 (0)2 481 83 00

[www.altares.be](http://www.altares.be)

[www.altares.lu](http://www.altares.lu)

**PARIS (COLOMBES) OFFICE**  
58 Avenue Jean Jaurès  
92700 Colombes  
France  
+33 (0)825 805 802

[www.altares.com](http://www.altares.com)