



WHITEPAPER

Tips voor het vaststellen van een kredietbeleid dat werkt

Tips voor het vaststellen van een kredietbeleid dat werkt

Afhankelijk van aan wie je het vraagt, verandert het beroep van creditmanager snel of staat het stil. Nieuwe technologie heeft het tempo van digitale transformatie bij sommige organisaties versneld, maar anderen doen nog steeds graag dingen op de ouderwetse manier - met pen, papier, stempels en archiefkasten of ze verdwalen in de "moderne" wereld met oneindige (technische) mogelijkheden.

Als je bedrijf de afgelopen jaren nieuwe technologie heeft toegepast om kredietactiviteiten te stroomlijnen, is dan ook het kredietbeleid bijgewerkt, als er al een beleid was?

Het kredietbeleid van een bedrijf zou geen stof moeten vergaren met verouderde richtlijnen maar doet dat vaak wel. Het zou met de tijd mee moeten veranderen en processen voor kredieten en incasso's dienen aangepast te worden als tolerantie voor risicoverschuivingen in de portefeuille. Het is belangrijk het kredietbeleid regelmatig te herzien om het up-to-date en in overeenstemming te houden met hoeveel kredietrisico je bereid bent te lopen.

Idealiter zou dit minimaal één keer per jaar moeten gebeuren. Het ontwikkelen, verfijnen en evolueren van een effectief

kredietbeleid is essentieel. Het moet bedrijfsdoelstellingen afstemmen op de zakelijke procedures en je bedrijf helpen om dubieuze debiteuren en afschrijvingen te verminderen. Het moet ook de betalingscycli en liquiditeit van je bedrijf versterken en leiden tot verhoogde winstgevendheid.

Het is zelfs zo dat niet alle bedrijven hun beleid hebben vastgelegd. Kredietbeleid kan bij sommige organisaties “institutionele kennis” zijn – ervaren kredietprofessionals lijken de acceptabele risico’s van het bedrijf te kennen of te “voelen”. Dus het beste proces om op een account toe te passen, lijkt op natuurlijke wijze naar voren te komen. Maar wordt dit goed gecommuniceerd naar nieuwere teamleden op de kredietafdeling en is het consistent over de hele linie?

Is de sales afdeling ook op de hoogte van de risico parameters binnen het bedrijf? Of is het “learn as you go” kennis? Als het gaat om het kredietbeleid, mogen er geen grijze gebieden zijn die leiden tot misverstanden of miscommunicatie met collega’s of klanten. Deze leiden uiteindelijk tot verkeerde beslissingen, die het bedrijf omzet en dus geld kosten.

Het bepalen en doorvoeren van een degelijk kredietbeleid zal natuurlijk helpen om de blootstelling aan klanten die niet op tijd of in termijnen kunnen betalen te verminderen. En je moet over monitoringstrategieën beschikken die helpen potentiële problemen op te sporen of zelfs nieuwe kansen bij bestaande klanten te identificeren. Als je de data analyseert, weet je hoeveel je kunt uitlenen (onthoud dat kredietverlening uitlenen is, vaak zonder rente in rekening te brengen voor de dienst) en toch cashflow kan genereren.

Deze whitepaper beschrijft de noodzakelijke stappen om een alomvattend kredietbeleid op te stellen en toe te passen. Het bevat ook een voorbeeld van een kredietbeleid dat kan worden aangepast aan de specifieke behoeften van je bedrijf.

Een beleid ontwikkelen



De Credit Research Foundation (VS) heeft de volgende zes kritische vragen opgesteld voor het ontwikkelen van een kredietbeleid. Hoe deze vragen worden beantwoord, legt de basis voor het soort kredietbeleid dat het meest gunstig is voor je bedrijf.

-
- 1 Wat is je missie?

 - 2 Wat zijn de doelen van je bedrijf?

 - 3 Wie heeft specifieke kredietverantwoordelijkheden?

 - 4 Hoe wordt krediet gewaardeerd?

 - 5 Hoe worden incasso's afgehandeld?

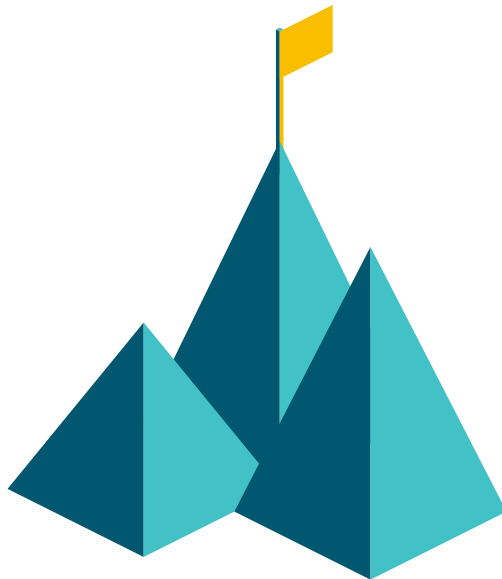
 - 6 Wat zijn je verkoopvoorwaarden?

1

Wat is je missie?

Hier vragen we: “Wat is het doel van de kredietafdeling?
Bijvoorbeeld: wat zijn de taken en waarom?”

Beschouw je antwoord als een verklaring van wat je doet en waarom je het doet. Het kan algemeen of specifiek zijn, maar zorg ervoor dat het aansluit bij de missie op bedrijfsniveau. Een voorbeeld: “De kredietafdeling definieert de vereisten voor het instellen van handelskrediet voor nieuwe klanten en het handhaven van kredietlijnen en limieten voor actieve accounts en terugkerende klanten met passende betalingsvoorwaarden. De kredietafdeling streeft er ook naar om optionele betalingsmethoden aan te bieden om de verkoop aan klanten met een suboptimale kredietgeschiedenis of beoordelingen te vergemakkelijken.”



2

Wat zijn je doelen?

Simpel gezegd is dit een kwantificeerbaar en meetbaar doel voor je organisatie. Hoe zorg je ervoor dat jouw bedrijf wordt betaald en de cashflow optimaliseert?

Dit is een projectie en een plan van wat je wilt bereiken met een gezonde portefeuille van accounts. Misschien streef je ernaar om het percentage achterstallige rekeningen onder een bepaald niveau te houden, of misschien keur je automatisch kredietaanvragen voor een bepaald bedrag goed wanneer het de scorekaart controles doorstaat. Meer definitieve doelen, zoals "DSO met X% verminderen", kunnen frequentere herzieningen van het kredietbeleid vereisen. Daarentegen kunnen definitieve doelen ook de meest effectieve vorm van communicatie in de onderneming zijn om risico's te beperken. Nogmaals, de doelstellingen van de kredietafdeling moeten in lijn zijn met de algemene doelstellingen van het bedrijf en zullen waarschijnlijk moeten worden aangepast of gewijzigd als de economische omstandigheden en het concurrentielandschap veranderen.



3

Wie heeft specifieke kredietverantwoordelijkheden?

Rollen en verantwoordelijkheden moeten duidelijk worden gedefinieerd om de dagelijkse orde te handhaven en teamleden in staat te stellen zich gesterkt en niet weggecijferd te voelen. Proberen salescollega's twijfelachtige kredietaanvragen te escaleren? Vraagt een crediteuren collega aan het einde van het kwartaal vaak om de hulp van je teamleden? Zijn de creditmanagers ook verantwoordelijk voor incasso opdrachten? Hier duidelijk in zijn kan resulteren in verminderde overbodigheid en verhoogde efficiëntie.

Je zou bijvoorbeeld kunnen voorschrijven dat creditmanagers als enige verantwoordelijk zijn voor beoordelingen en goedkeuringen, om incasso opdrachten te minimaliseren en in lijn te zijn met de financiële doelstellingen van het bedrijf (bijv. een 'pre-check' van de sales collega zal de deal niet versnellen). Salesmedewerkers die betrokken zijn geraakt bij het kredietaanvraagproces hebben in het verleden wellicht problemen veroorzaakt. Je wilt misschien eisen dat alleen leden van de kredietafdeling bevoegd zijn om met prospects of klanten te communiceren over hun status en de daaropvolgende voorwaarden.



4

Hoe wordt krediet beoordeeld?

Het is veilig om te zeggen dat organisaties handelskredieten zullen verstrekken aan aanvragers die een geschiedenis hebben van op tijd betalen en die financiële gegevens delen waaruit blijkt dat ze op tijd kunnen blijven betalen.

Maar als een aanvrager onder gemiddelde risicoscores laat zien van een externe kredietverstrekker zoals Altares – Dun & Bradstreet, of als hij geen handelsreferenties of financiële overzichten kan verstrekken – is dat dan een dealbreaker voor jouw bedrijf? Veel organisaties gebruiken ook credit scorecards (scoremodellen) om een hoog volume aanvragen snel te kunnen beoordelen. Als aanvragers niet voldoen aan de criteria van de scorecard, wat is dan het herbeslissingsproces? Hier bepaal je wat wel of niet acceptabel is. Hoewel dit voor een kredietprofessional misschien eenvoudig lijkt, is het creëren en onderhouden van de kredietbeoordeling en het herbeslissingsproces noodzakelijk om een eerlijke, onbevooroordeelde en consistente behandeling van alle aanvragers te garanderen.



5

Hoe worden incasso opdrachten afgehandeld?

Geschillen en incasso's kunnen worden beschouwd als de schaduwzijde van het handelskrediet. De meeste kredietprofessionals zouden het heerlijk vinden om nooit meer een klant te hoeven bellen voor betaling. Wanneer de betalingsovereenkomst echter niet wordt nagekomen, ook niet onbedoeld, moeten incassoprocedures opgestart worden. Welke consequenties wil je als bedrijf afdwingen bij inbreuk op het contract?

Op de meest klantvriendelijke manier kan het incassoproces als volgt zijn: Als een betaling is gemist (en u kan bevestigen dat de factuur is verzonden), wordt er een automatisch gegenereerde e-mail naar de klant gestuurd met een verzoek tot telefoongesprek of onmiddellijke betaling. De creditmanager volgt binnen 24-72 uur op met een telefoontje (afhankelijk of je een respijtp periode wilt toestaan), waarbij ze zich aan een script houden om een professionele toon te behouden. Tegelijkertijd wordt een brief met het briefhoofd van het bedrijf verzonden via e-mail (of meer conventioneel per post). Elk bedrijf kan een andere tolerantie hebben voor hoe vaak ze dit proces willen starten of herhalen; sommige bedrijven kunnen dit drie keer doen, tot 90 dagen na vervaldatum, voordat zij het account overdragen aan een incassobureau.

Andere factoren om rekening mee te houden zijn, wanneer je de frequentie en duur van het incassoproces vaststelt, de algehele winstgevendheid van het product of de dienst, het risicoprofiel van de klant en hoogte van de factuur.



6

Wat zijn je verkoopvoorwaarden?

Was het maar zo makkelijk om te zeggen “netto 30 dagen voor alles en iedereen!”. Verschillende soorten bestellingen voor verschillende producten vereisen verschillende verkoopvoorwaarden.

Net als in de kredietbeoordelingsfase van de zakelijke relatie, is het hier belangrijk om een duidelijk omschreven beleid te hebben om eerlijk en onpartijdig te blijven en consistente voorwaarden te bieden aan alle klanten. Bovendien is de geldende wetgeving - bekendheid met, en naleving hiervan - van cruciaal belang voor elke kredietprofessional.



Kredietbeleid: vermindering van risico, versterking van de kasstroom en toename van gemoedsrust.



Door processen en procedures expliciet te documenteren, zorg je voor een duidelijk kredietbeleid en consistentie in je portefeuille. Dit leidt vervolgens tot een stabiele en voorspelbare kasstroom. Dit beleid moet gebaseerd zijn op de diepgaande kennis die je hebt over je bedrijf, de risicotolerantie in de hele portefeuille en de ervaring met klanten, hun bedrijfstakken en hun betalingsgedrag. Daaruit volgend zijn hier drie stappen die je kan nemen om een kredietbeleid op te bouwen dat werkt.



Weet hoeveel kredietverstrekking je kunt veroorloven

De eerste stap bij het vaststellen van de parameters van een kredietbeleid is om te begrijpen hoeveel krediet je bedrijf zich kan veroorloven om te verstrekken, in de context van het vermogen van klanten om (op tijd) te betalen. Hierbij is een analyse van de portefeuille cruciaal. Zodra je een goed begrip hebt van de debiteuren, bijvoorbeeld bedrijfsgrootte, branche, locatie, gemiddeld verstrekt krediet, kan je beginnen met het instellen van een norm voor bepaalde criteria en mijlpalen.



Ontdek wie op tijd betaalt – en wie niet

Dit leidt tot het volgende dat je wilt onderzoeken: welke klanten op tijd betalen, te laat betalen of helemaal niet betalen. DSO

(Days Sales Outstanding) is een verhouding die het gemiddelde aantal dagen meet die een bedrijf nodig heeft om zijn factuur te betalen. Dit wordt berekend voor een bepaalde periode door debiteuren te delen door de totale verkoop op krediet en het resultaat te vermenigvuldigen met het aantal dagen. (DSO verschilt van DBT, dagen buiten termijnen, die is gericht op het gemiddelde aantal dagen dat een bedrijf nodig heeft om zijn factuur te betalen zodra deze achterstallig is, of buiten de termijn.) Het is ook aan te raden om Paydex-scores te vergelijken met branchegemiddelden, je vindt de Paydex in Altares – Dun & Bradstreet Credit Risk producten.

Je komt er misschien achter dat je meest risicovolle segment van klanten meer dan 90 dagen nodig heeft om te betalen, maar de meeste van de klanten betalen binnen termijn. Je komt er misschien achter dat de grootste klanten de grootste boosdoeners zijn en dat ze door de omvang van de facturen de maandelijkse cashflow beïnvloeden. Veel bedrijven zijn doorgaans milder voor hun grotere klanten omdat ze dat grote contract niet willen verliezen, maar je kunt tot de ontdekking komen dat die grotere klanten uiteindelijk geld kosten. Je kunt er ook achter komen dat nieuwere accounts een lagere DSO hebben dan bestaande accounts, omdat je betere kredietbeslissingen hebt genomen dan voorheen. Het opstellen van een expliciet kredietbeleid is een goede manier om die “betere kredietbeslissingen” te standaardiseren.

Je kunt bijvoorbeeld definiëren dat kredietaanvragen van meer dan € 250.000 bepaalde controles moeten doorstaan, zoals gunstige kredietscores, en dat kredietaanvragen onder de € 25.000 een betalingskorting kunnen krijgen. Je realiseert je misschien ook dat je, vanwege lokale regelgeving en marktstandaarden, een apart kredietbeleid nodig hebt voor klanten in verschillende landen.



Verleng krediet op jouw voorwaarden (en maak het mogelijk om altijd ja te zeggen)

Je moet beslissen welke betalingstermijn het bedrijf wilt toestaan, welke kortingen voor vroegtijdige betaling je mag aanbieden en of je het krediet überhaupt wilt verlenen. Hier zijn een paar voorbeeldvragen om te overwegen als het gaat om betalen:

- Zet je de termijn op 30 dagen? Of 15? Bedenk dat afwijken van standaard termijnen onderhevig kan zijn aan wettelijke beperkingen.
- Biedt je 2/10, netto 30 (waarbij u 2% korting verleent wanneer de factuur wordt betaald binnen 10 werkdagen in plaats van 30)?
- Accepteer je betaling bij levering of betaling vooraf voor klanten die niet in aanmerking komen voor kopen op rekening?
- Hoe gaat het bedrijf om met cryptovaluta?

Als het om betalingen gaat, moet je in een kredietbeleid heel duidelijk de boetes aangeven die je bereid bent op te leggen aan klanten als je achter betalingsachterstanden aanloopt.

Over het algemeen wordt een kredietlimiet ingetrokken van een klant met een achterstallige rekening voor het geval dat de klant opnieuw probeert te bestellen. Er zijn dan veel opties om te overwegen, zoals een boete, verlagen de kredietlimieten (in het geval de limiet niet ingetrokken is), een vooruitbetalingsschema opstellen of een aanbetaling eisen, zodat je de levering niet helemaal hoeft te stoppen.

Je kan ook overwegen om een promesse aan te vragen voor achterstallige items, om onderpand te vragen voor de openstaande bedragen of om een zakelijke of persoonlijke garantie te vragen. Verwijzend naar rollen en verantwoordelijkheden: je wilt helder hebben wie geautoriseerd is om met klanten te communiceren over ingetrokken kredietlimieten en achterstallige rekeningen wanneer de klant contact opneemt, want dit kunnen gevoelige onderwerpen zijn.

In het huidige economische klimaat lijkt het misschien onmogelijk om nee te zeggen tegen een potentiële of terugkerende klant. Het goede nieuws is dat kredietbeleid waarbij gedetailleerde informatie over de klant moet worden verkregen, het uiteindelijk gemakkelijker kan maken om ja te zeggen.

Zelfs marginale klanten - van nieuwere bedrijven met onvoldoende kredietgeschiedenis tot bedrijven met een onbepaald risico om verschillende redenen - kunnen potentieel hebben. De sleutel is om tegen die realiteit in te gaan om de verkoop succesvol te maken en een basis te bieden voor wederzijds winstgevende toekomstige transacties.

Bij het beheren van marginale klanten is het belangrijk om de mentaliteit te behouden dat elke klant potentieel heeft. Herken welke kansen risico's met zich meebrengen en gebruik vervolgens strategieën om uw risico's te beperken, waaronder:



Voortgangsbetalingen eisen om een deel van het risico te verkleinen;



Beperk blootstelling door slechts één bestelling tegelijk te verzenden;



Gebruik financiële instrumenten zoals deposito's, garanties of kredietbrieven.

Een betere toekomst



Het opzetten van een kredietbeleid en het ontwikkelen van een systematische en schaalbare manier om de stabiliteit van klanten te evalueren - en hun vermogen om consistent te betalen voor de goederen en diensten die je bedrijf levert - is ongelooflijk voordelig.

Met een goed kredietbeleid kan je het volgende bereiken:



Groter verkoopvolume: Klanten kunnen meer kopen als ze weten dat ze aantrekkelijke betalingsvoorwaarden hebben.



Meer verkopen aan bestaande klanten: Als je weet welke klanten goede financiële partners zijn, heb je een duidelijker beeld van klanten waar in je meer tijd kunt investeren om meer van hun handel binnen te halen.



Nieuwe klanten: Kredietvoorwaarden kunnen klanten aantrekken die nog geen zaken met je bedrijf hebben gedaan om je goederen of diensten uit te proberen.

Het kredietbeleid dat je opstelt, zal ongetwijfeld als ankerpunt dienen voor de gehele bedrijfsvoering. Met de juiste voorzorgsmaatregelen kan het je bedrijf leiden naar gestroomlijnde processen en procedurele inzichten die blootstelling aan risico's verminderen, zodat je bedrijf winstgevender wordt dan ooit tevoren.

Voorbeeld kredietbeleid

Het kredietbeleid van een bedrijf kan in lengte variëren, van een paar pagina's tot honderden pagina's. Hieronder zie je een voorbeeld van een kredietbeleid dat kan worden aangepast aan de behoeften van elk bedrijf.



Missie

De kredietafdeling definieert de vereisten voor het instellen van handelskrediet voor nieuwe klanten en het handhaven van kredietlijnen en limieten voor actieve klanten en terugkerende klanten met passende betalingsvoorwaarden. De kredietafdeling streeft er ook naar om optionele betalingsmethoden aan te bieden om de verkoop aan klanten met een suboptimale kredietgeschiedenis te vergemakkelijken.

Doelen

elk jaar werkt de kredietafdeling samen met het management om nieuwe doelen voor het komende jaar vast te stellen. Deze doelstellingen zijn gebaseerd op vele factoren, waaronder het kredietbeleid van het bedrijf, verkoop- en financiële vereisten, concurrentie, onze wens om nieuwe markten te betreden en de toestand van de binnenlandse en mondiale economie.

Het belangrijkste doel van de kredietafdeling is het handhaven van een Days Sales Outstanding (DSO) van 60 dagen of minder, die echter afhankelijk is van programma's die in samenwerking met de verkoopafdeling zijn opgesteld.

Vorderingen moeten ten minste voor 75% blijven in de huidige categorie en minder dan 5% in de categorie meer dan 60 dagen, waarbij de afschrijvingen op oninbare vorderingen niet hoger mag zijn dan 0,5% van de jaaromzet.

Alle achterstallige klanten moeten worden gecontacteerd wanneer facturen 15 dagen achterstallig zijn. Alle kredietlijnen van klanten moeten ook om de twee jaar worden herzien; alle kredietlijnen van klanten die het x-bedrag overschrijden, worden echter jaarlijks herzien. Elke gemarkeerde bestelling wordt pas verzonden nadat de bestelling is beoordeeld door de kredietafdeling.

Rollen en verantwoordelijkheden

teamleider – De Kredietleider heeft de algehele krediet- en incassoverantwoordelijkheid voor de kredietafdeling. Werknemers in deze rollen hebben de bevoegdheid om kredietlijnen tot x

bedrag goed te keuren. Alles boven dit bedrag heeft goedkeuring nodig van de financieel directeur.

Creditmanager – De creditmanagers zijn verantwoordelijk voor het beheer van het kredietevaluatie-, beoordelings- en goedkeuringsproces, evenals voor het beheer van het algehele risico voor de portefeuille. Alleen creditmanagers en teamleiders zijn bevoegd om met klanten te communiceren over krediet gerelateerde kwesties.

Debiteuren beheer – Deze functie rapporteert aan de Credit Manager(s) en is verantwoordelijk voor de dagelijkse debiteurenactiviteit, inclusief facturering en verwerking van inkomende betalingen.

Incassomanager – Deze functie houdt toezicht op incasso's en werkt samen met gecontracteerde incassobureaus als de incassomanager er niet in slaagt het openstaande bedrag te innen.

Krediet evaluatiebeleid

de kredietafdeling stelt en onderhoudt kredietlijnen en betalingsvoorwaarden voor alle nieuwe en bestaande klanten. Krediet wordt verleend aan klanten die kunnen aantonen dat ze in

staat zijn een schuld terug te betalen. Kredietwaardigheid wordt bepaald via kredietinformatie van Altares – Dun & Bradstreet, handelsreferenties en de financiële informatie van de klant (indien vereist).

Ons bedrijf gebruikt credit scorecards om de kredietwaardigheid te bepalen en kredietlimieten toe te kennen. De kredietafdeling evalueert het scorecardresultaat samen met andere informatie die in de online kredietaanvraag wordt verstrekt en zal bepalen of de klant het vermogen en de bereidheid heeft om volgens afspraken te betalen. Als er geen negatieve signalen zijn, zoals faillissement of een gedocumenteerd geval van fraude, zullen passende kredietlimieten worden ingesteld.

Krediet beoordelingsbeleid

voor bestaande klanten beoordeelt de kredietafdeling indien nodig kredietlimieten. Alle limieten kunnen worden gewijzigd op basis van wijzigingen in de kredietwaardigheid van de klant. Individuele bestellingen worden doorverwezen naar de kredietafdeling wanneer een bestelling de kredietlimiet overschrijdt en/of de klant achterstallig is en elke poging is gedaan om betaling te verkrijgen. Als er geen bevredigende

afspraken kunnen worden gemaakt, wordt de limiet ingetrokken en wordt de bestelling vastgehouden of geannuleerd.

Verkoop voorwaardenbeleid:

de verkoopvoorwaarden worden bepaald op basis van huidige verkoopprogramma's en promoties. De kredietafdeling werkt nauw samen met verkoop om de juiste voorwaarden op te stellen en te wijzigen die de verkoopresultaten maximaliseren. Indien nodig kunnen vooruitbetalingskortingen worden gebruikt om nieuwe contracten te sluiten. Standaard betalingstermijnen zijn netto 30; netto 45 voor verkopen boven x bedrag, of vier gelijke driemaandelijke gelijke betalingen die verschuldigd zijn op dag 1, 90, 180 en 270.

Voorwaarden voor reeds verzonden bestellingen kunnen niet worden gewijzigd of aangepast zonder goedkeuring van de kredietafdeling. Voor elke wijziging van de standaard betalingsvoorwaarden is een aanvraagformulier voor afwijking vereist.

Afwijkingen zijn de zeldzame uitzondering, aangezien afwijkende voorwaarden een negatieve invloed

hebben op de cashflow en DSO; ze verhogen ook de kosten van het dragen van de debiteuren.

Creditcard beleid

ons bedrijf accepteert creditcards als betaalmiddel voor alle aankopen van klanten en klanten met openstaande facturen die het resterende saldo met een creditcard willen betalen. Alle gangbare creditcards en debitkaarten worden geaccepteerd. Creditcards kunnen voor elk geldbedrag in rekening worden gebracht - het is niet beperkt tot verkopen en/of bestellingen onder of boven een bepaald bedrag, noch beperkt tot klanten met bepaalde betalingsvoorwaarden. Klanten die met een creditcard betalen, hoeven geen extra kosten in rekening te brengen, zoals verkoperskosten, en krijgen ook geen korting. Wanneer een afschrijving door de klant wordt betwist, is het ons bedrijfsbeleid om deze individueel te beoordelen en vervolgens een terugvordering uit te voeren of de terugbetaling te weigeren als het geschil ongeldig blijkt te zijn. Ons bedrijf gebruikt momenteel geen mobiele betalingssystemen of contactloze betalingssystemen voor creditcardaankopen.

Achterstallige rekeningen beleid

dit beleid stelt de procedures vast die moeten worden gevolgd als een rekening een openstaand debiteurensaldo heeft dat meer dan 90 dagen achterstallig is. In overeenstemming met de D&B Paydex wordt het bestempeld als 'ernstig delinquent'. Het kredietteam waarschuwt het verkoopteam voor het openstaande saldo en het kredietteam stuurt een brief met de vermelding "Laatste Aanmaning" naar de klant. Het account wordt bevroren om te voorkomen dat toekomstige bestellingen worden verwerkt of verzonden. Het verkoop- en kredietteam zal met de klant samenwerken om het probleem op te lossen. Als het openstaande saldo niet met betaling wordt opgelost, worden de inkomsten geannuleerd en moet de rekening nu worden behandeld in overeenstemming met het beleid inzake oninbare schulden van het bedrijf.

Oninbare schulden/ incasso beleid

wanneer een ernstig achterstallige rekening (91+ dagen achterstallig) niet wordt opgelost met een poging tot betaling te goeder trouw, kan het bedrag worden afgeschreven als

dubieuze debiteur. De definitie van ons bedrijf van dubieuze debiteuren is een oninbaar saldo dat verschuldigd is door een klant die financiële moeilijkheden ondervindt, zoals een faillissement. Niet-betaalde rekeningen kunnen pas worden afgeschreven als dubieuze debiteuren nadat de klant failliet is gegaan, faillissement heeft aangevraagd of ter incasso uit handen is gegeven en de betaling niet is ontvangen na zes maanden (180 dagen). Financiële problemen kunnen omvatten, maar zijn niet beperkt tot: een bedrijf dat een D&B Delinquency Score van minder dan 20, een D&B Paydex van minder dan 40 en een D&B Risk Rating van 4 vertoont. Als elke poging tot inning mislukt, worden openstaande saldi overgedragen aan het incassobureau van ons bedrijf (een derde partij), indien goedgekeurd door zowel de financieel directeur als de verkoopdirecteur.

verantwoordelijkheid van de verkoop- en kredietvertegenwoordiger van het overgenomen bedrijf om ervoor te zorgen dat het overgenomen account een goede reputatie heeft. Kwesties zoals oninbare vorderingen, openstaande saldi, inkooporders, enz. moeten voorafgaand aan de overdracht worden afgehandeld. Deze problemen moeten worden gedocumenteerd en een behandeling moet worden bepaald en/of opgelost tijdens de planning tussen de twee teams.

Fusie- en overnamebeleid

wanneer een klant het bedrijf van een andere klant koopt, wordt het overgenomen bedrijf overgeschreven naar de rekening van de overnemende of overblijvende entiteit. Het Dun & Bradstreet DUNS-nummer van de overlevende entiteit wordt vastgesteld als de master. Het is de

Controlelijst:

Voor een compleet beeld van een kredietaanvrager

Het kredietbeleid moet de vereiste informatie vermelden die uw bedrijf verzamelt als onderdeel van de aanvraag. U wilt er zeker van zijn dat u alle gegevens vastlegt die nodig zijn om een volledig beeld van de aanvrager te krijgen, zodat u de best geïnformeerde kredietbeslissing kunt nemen en de best mogelijke voorwaarden kunt bieden. Onthoud dat zelfs als de aanvrager niet alles kan bieden, u nog steeds krediet kunt verlenen, zolang de voorwaarden in overeenstemming zijn met het kredietbeleid en de toleranties voor bedrijfsrisico's.

- ✓ Volledige wettelijke en handelsnaam (of -namen)
- ✓ Dun & Bradstreet DUNS®-nummer
- ✓ Factuur- en verzendadres
- ✓ Belastingnummer
- ✓ Lokaal registratienummer
- ✓ Opdrachtgevers/eigendom
- ✓ Contactgegevens
- ✓ Handelsreferenties (door de klant verstrekt of D&B-betalingservaringen)
- ✓ Datum van oprichting
- ✓ Jaarrekening
- ✓ Soort bedrijf/juridische status



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

Smart insights to shape your future

Rotterdam

Otto Reuchlinweg 1094
3072 MD Rotterdam
The Netherlands
+31 (0)10 710 95 60

www.altares.nl

Casablanca

42 Bd Abdelmoumen
Immeuble Wallili Street
20360 Casablanca
Morocco
+212 (0)522 23 14 87

www.iaa-dnb.com

Paris

Campus Equilibre
Immeuble Le Yard
58 Avenue Jean Jaurès
92700 Colombes
France
+33 (0)1 41 37 50 00

www.altares.com

Brussels

Pontbeekstraat 4
1702 Dilbeek
Belgium
+32 (0)2 481 83 00

www.altares.be

www.altares.lu