



WHITEPAPER

# Laatbetalers en wanbetalers voorkomen

---

Bescherm jouw organisatie:  
krijg sneller betaald

# Laatbetalers en wanbetalers: niemand wil ze, bijna iedereen heeft ze

---

Het is geen geheim dat veel bedrijven te maken hebben met te late of uitblijvende betalingen. Uit de Global Trade Credit Payments Study 2020 van Dun & Bradstreet blijkt dat het merendeel van de bedrijven 1 tot 30 dagen te laat betaalt (48,1%).

Als organisatie zit je hier niet op te wachten, want dit veroorzaakt liquiditeitsproblemen - en kan in het ergste geval de bedrijfsvoering van jouw organisatie belemmeren. Dit soort situaties kennen een zogenoemd domino-effect. Als je niet wordt betaald door je klanten, kun je vervolgens zelf in een positie terecht komen waarin de achterstallige betalingen uiteindelijk weer oplopen bij jouw schuldeisers.

De vertraagde of uitblijvende betalingen zijn echter niet altijd te wijten aan de organisatie die zou moeten betalen. Het komt vaak genoeg voor dat er juist een foutje wordt gemaakt aan de kant van de facturerende partij. Denk bijvoorbeeld aan een niet-doorgevoerde verhuizing van een klant in een CRM of ERP systeem. De factuur komt bij het oude adres terecht of het mailadres van de vorige contactpersoon, jij moet de klant bellen om verhaal te halen, de factuur moet opnieuw worden verstuurd en het hele proces gaat dan pas in werking. Je moet vervolgens nog langer op je geld wachten.

### **DE GOUDEN COMBINATIE: PROCEDURES EN DATA**

Hoe je ervoor zorgt dat je facturen op tijd betaald worden? Het antwoord is procedures en data - hoe groot of klein je bedrijf ook is. Geautomatiseerde processen zorgen ervoor dat er minder risico is dat zaken tussen wal en schip vallen. Vaste procedures zorgen ervoor dat je efficiënter te werk gaat. Dit hoeft niet ingewikkeld te zijn. Zelfs kleine bedrijven kunnen kredietcontroles uitvoeren, zorgen dat ze de juiste naam en adres op de facturen hebben, kredietlimieten instellen en aanmaningen sturen als een factuur te laat komt. Uiteindelijk zijn dit stuk voor stuk allemaal manieren om jouw bedrijf te beschermen.

# Vijf concrete tips om sneller betaald te krijgen



## TIJDIG BETAALD KRIJGEN

Door het volgen van deze vijf concrete tips, zorg jij ervoor dat je verzekerd bent van een snelle betaling.

1

## Check de kredietwaardigheid van tevoren

**Een stukje voorwerk is niet gek.**



Behoren zij eventueel tot een grotere bedrijfsstructuur?



Wie is de klant?



Zo ja, hoe gezond zijn de andere bedrijven binnen de groep?



Welke activiteiten voert jouw (potentiële) klant uit?



En hoe ziet het betaalverleden van de klant eruit?



Dit zijn allemaal vragen waarop je antwoord moet kunnen geven, voordat je een klant accepteert en goederen of diensten gaat leveren. Zo houd je het kredietrisico voor je bedrijf zo klein mogelijk. Door externe data te gebruiken, heb je altijd de meest recente data over bedrijven in handen. Met externe data kan je later in het proces ook de kredietwaardigheid van de klanten in de gaten te houden.

2

## Zorg voor correcte factuurgegevens



Dit lijkt misschien voor de hand liggend, maar om op tijd betaald te krijgen, is dit uitermate belangrijk. Zorg ervoor dat je op de hoogte bent als een bedrijf bijvoorbeeld van naam of adres verandert. Externe data kan hierbij helpen en ervoor zorgen dat je altijd over up-to-date basisinformatie over je klanten beschikt. Zo voorkom je late of uitblijvende betalingen.

3

## Zorg voor een organisatiebreed kredietbeleid

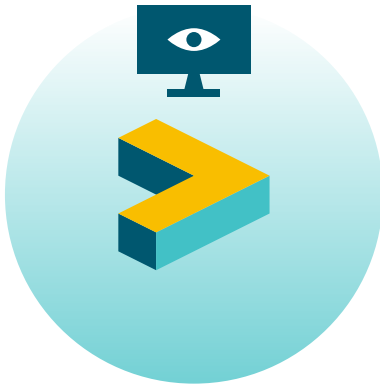


Creëer interne procedures en stel vast wie verantwoordelijk is voor het krediet, hoe er met facturering moet worden omgegaan en hoe er moet worden gereageerd in het geval van vertraagde betaling. Zorg ervoor dat alle betrokkenen in het bedrijf op de hoogte zijn van het beleid. In een kredietplatform kun je het bedrijfsbeleid rondom krediet gebruiken voor het stellen van customized alerts in monitoring. Je wordt dus altijd op de hoogte gehouden van afwijkende bevindingen die niet binnen het beleid passen.

## 4

## Blijf je klanten monitoren

Als je klant eenmaal is toegevoegd aan je portefeuille, is het zaak om ervoor te zorgen dat je goed kunt blijven inspelen op de mogelijk veranderende risico's van de klant. Hiervoor is het belangrijk dat je de klant blijft monitoren. Vandaag de dag zijn er online platformen die hier oplossing voor bieden. Zo'n platform kan je helpen om strategische kredietbeslissingen te nemen en bestaande klanten te monitoren. D&B Credit is zo een platform. Dit platform geeft je een snel overzicht van het betalingsgedrag van nieuwe, maar ook bestaande klanten. De Altares Dun & Bradstreet data cloud zorgt ervoor dat jij up-to-date blijft over het risicoprofiel van een klant. Zo sluit je ook in de toekomst eventuele financiële risico's uit.

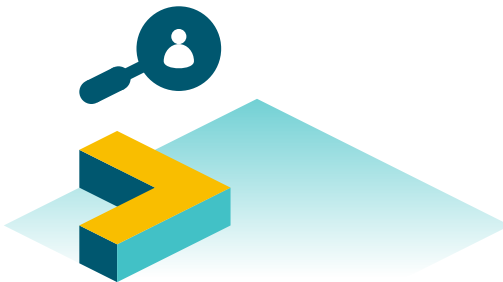


5

## Speel in op het risicoprofiel van de klant

Met onze Payment Index kan je het betaalgedrag van de klant volgen en op basis daarvan een redelijke kredietlimiet instellen, waardoor je het risico op het uitblijven van betalingen beperkt. Door de laatbetalers en wanbetalers anders te behandelen - bijvoorbeeld door een voorafbetaling te vragen - krijg je de controle over facturen en hierdoor sneller betaald.

Omdat je dankzij de data cloud op de hoogte bent van de risico's van je klanten, kun je ze segmenteren in hoge en lage risicoprofielen. Op deze manier kun je beter inspelen op het profiel van je klant en uiteindelijk zelfs de klantrelatie verbeteren. Zo kan je bijvoorbeeld met klanten die van een hoog naar een laag risicoprofiel verschuiven, meer zaken doen om zo je omzet in dit klantsegment te verhogen. Klanten die een verhoogd risicoprofiel hebben, wil je natuurlijk nog steeds als klant behouden, maar wellicht wel met aangepaste leverings- of betaalvoorwaarden.





# Alle data in één omgeving



Door gebruik te maken van relevante externe informatie en deze te integreren in jouw systemen kan je op vele manieren profiteren. Houd de database schoon binnen jouw gehele organisatie. Je kan direct vanuit jouw bedrijfsapplicatie jouw klant en prospectinformatie valideren en verrijken. Actuele informatie wordt direct toegankelijk binnen je eigen ERP omgeving en kan je gebruiken om jouw acceptatieproces te automatiseren en jouw scoremodel te verbeteren.

Het gebruik van externe data binnen je eigen platform kan een grote hulp zijn in het verminderen van risico's. Uiteindelijk kan het juist inzetten van deze data zelfs de omzet op een duurzamere manier verhogen. De Altares Dun & Bradstreet data cloud bestaat uit vele bronnen, hierdoor hebben we een goed inzicht en blijf jij altijd op de hoogte van de laatste signalen.

Ben je geïnteresseerd  
in het gebruiken van  
een externe databron  
voor je bedrijf?

Neem contact op  
met ons.

**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)