

Klantenrelaties vormen één van de meest strategische pijlers van een bedrijf, maar slechts weinig ondernemingen hebben daar – vooral op het vlak van het financiële klantenbeheer – een uitgestippeld beleid rond uitgebouwd. Dat zegt Sven Bruggeman, stichter en partner van iCredit uit Kontich.



Debiteurenbeheer krijgt te weinig prioriteit

Door een uitgestippeld financieel klantenbeheer kan een bedrijf volgens hem echter duizenden euros besparen en tegelijkertijd de commerciële relatie met de klant optimaliseren.

“Er is duidelijk een grote nood aan een goed georganiseerd debiteurenbeheer”, zegt Sven Bruggeman. “Binnen een klassieke boekhouding zijn daar weinig mogelijkheden voor voorzien. In veel gevallen gaat het slechts om enkele mappen met rekeningen die af en toe worden nagekeken om te controleren welke klanten hun rekeningen al hebben betaald of wordt er na verloop van tijd automatisch een betalingsherinnering verstuurd. Slechts een kleine minderheid van de bedrijven heeft daarvoor de beschikking over gespecialiseerde technologie en mensen.”

Gespecialiseerde consultancy

Sven Bruggeman benadrukt dat debiteurenbeheer veel verder gaat dan alleen het opvolgen en op tijd invorderen van vervallen facturen. “Het concentreert zich op alle aspecten van de klantencyclus”, voert hij aan. “Daarin spelen communicatie, de interne organisatie en de automatisering van processen een centrale rol. Ondernemingen onderschatten de positieve impact dat een professioneel credit management kan hebben op hun financieel resultaat en bedrijfsvoering.”

Op dat vlak werpt iCredit zich op als

de ideale partner die het debiteurenbeheer van nabij opvolgt. Het bedrijf heeft daarvoor niet alleen in exclusiviteit gespecialiseerde technologie, zoals het programma OnGuard, ter beschikking en ontwikkelde ook zelf de webapplicatie iCredit Invoice, waarmee ondernemingen hun dagelijkse administratie en facturatie kunnen beheren, maar werkt ook projecten uit op maat en heeft een gespecialiseerde consultancy-tak die ondernemingen begeleidt en bijstaat bij de optimalisering van het debiteurenbeheer.

“Vooral in de KMO-sector heeft het management weinig tijd om zich intensief met het debiteurenbeheer bezig te houden”, aldus nog Sven Bruggeman. “Wij detacheren echter specialisten die met een duidelijke visie en gespecialiseerde expertise deze taak op zich nemen en de strategie van het bedrijf terzake kunnen begeleiden en bijsturen. Dat gaat veel verder dan de meeste ondernemers vermoeden. Klantenbeheer is immers een bijzonder complex geheel. Denk maar aan bedrijven die met buitenlandse klanten te maken krijgen. Daar heeft men, zeker als kleiner bedrijf, dikwijls weinig greep op. Met zijn expertise kan iCredit daar echter wel een oplossing voor bieden. Maar niet alleen de KMO-sector is gebaat met een gespecialiseerd debiteurenbeheer, ook bij grote bedrijven is daar nog ruimte voor een optimalisering.”

“Onze specialisten volgen niet alleen de

individuele klant, maar bestuderen ook de evoluties in de sector”, voert Sven Bruggeman aan. “Die bepaalt immers mee de financiële draagkracht van bedrijven en door het opvolgen van die evolutie kan er geanticipeerd worden op eventuele risico's, al dan niet van tijdelijke aard. Op die manier kan er bijvoorbeeld vermeden worden dat de klant in moeilijke periodes met verlate betalingen zijn leverancier gebruikt als kredietverstrekker, terwijl er tegelijkertijd voor gezorgd kan worden dat de commerciële relatie tussen beide partijen optimaal blijft.”



Veldkant 33A
2550 Kontich
Tel. 03 450 80 30
Fax 03 450 80 39
www.icredit.be
info@icredit.be