

Een professioneel intern credit management ook haalbaar voor de kmo?

De tijd dat debiteurenbeheer bestond uit het versturen van een maandelijkse aanmaningsbrief en een telefoon van de boekhouder ligt definitief achter ons.

Klanten worden mondiger, externe financiering wordt een knelpunt en het belang van een goede cash-flow is essentieel voor de groei van uw bedrijf.

Als kmo-ondernemer wil je je droom waarmaken, je klanten kwalitatieve producten en diensten aanbieden en je visie uitdragen, maar niet de bank worden van je klanten. Een efficiënte interne organisatie is dan ook een noodzaak.

Liggen al de oplossingen, die intern gebruikt worden door grote multinationals, ook in het bereik van een kmo?

Credit management blijft een arbeidsintensieve activiteit, waarbij vooral het nabellen van klanten tot de meeste resultaten leidt. Excel en outlook zijn in de praktijk vaak de meest gebruikte tools. Boekhoudpakketten en ERP-systemen voorzien standaard dan ook vaak weinig functionaliteiten. De klassieke rappels, die zij creëren zijn dan ook het absolute minimum in uw procedure.

Kan het ook anders?

Credit management software kent al een aantal jaren een stijle opmars. In de Benelux gebruiken meer dan 3000 ondernemingen gespecialiseerde software voor het opvolgen van hun klanten. Een gesegmenteerde klantenbenadering, het opbouwen van een digitaal juridisch dossier, een gestructureerd klachtenmanagement, en een overzicht van de betalingshistoriek zorgen voor een efficiënt debiteurenbeheer. "De implementatie van software is dan ook vaak een omslagpunt voor een organisatie" zegt Sven Bruggeman, partner bij iCredit, "processen worden transparant, acties naar klanten worden consequent genomen en de bestaande procedures worden vaak veel effectiever gehandhaafd."

Het credit management start bij de facturatie, over klachtenbehandeling tot bij de inning van uw geld.

Uiteindelijk dragen al deze aspecten bij tot een snelle en efficiënte inning van uw geld.

Bij de facturatie: welke financiële condities (o.a. betalingstermijn) kennen we toe, wat is de solvabiliteit van onze

klanten, met welke kredietlimieten, hoe organiseren we een snelle order intake, snelle facturatie (o.a. elektronisch), en vooral een foutloze facturatie om klachten en creditnota's te vermijden.

Daarnaast zal een efficiënte klachtenafhandeling de snelle inning van facturen bevorderen.

De inning van betalingen is op haar beurt afhankelijk van de betalingswijze van uw klant (overschrijving, cheques,...), de efficiëntie van uw collection proces gemeten als DSO (aantal dagen openstaande verkopen), of het aantal dagen dat uw verkopen openstaan na vervaldag en de bedragen die u moet afschrijven. Gezien de flexibiliteit van kmo's, kunnen veranderingen in dit proces zeer snel een positief effect genereren. iCredit kan deze projecten voor u trekken.

Een belangrijk aspect uit dit proces is de kredietacceptatie, hetgeen aan de orde is voor nieuwe klanten maar ook voor uw bestaande klanten. Enerzijds wilt u weten of u een kredietrisico kan lopen rekening houdend met uw verkoopsmarges, maar anderzijds ook de hoogte van uw kredietlimiet in functie van verkopen en betalingstermijn. "Vandaag worstelen heel wat bedrijven met hun kredietacceptatie. Niet alleen omdat er bij kredietverzekeringen een strenger beheer van kredietlimieten wordt gehanteerd, maar een kmo wenst ook te weten welk risico er überhaupt in de klantenportefeuille(s) aanwezig is", verklaart Koen Van De Walle van iCredit verder.

Recent ontwikkelden wij producten meer afgestemd op vraag van onze kmo-klanten.

Vaak is debiteurenbeheer geen full-time functie en zijn de nodige competenties dan ook niet aanwezig binnen de organisatie. Het maakt vaak deel uit van het takenpakket van de boekhouder of de sales. iCredit zet dan ook specialisten in die deze taken voor u kunnen invullen. Zij beschikken over OnGuard, performante credit management software, die hen instaat stelt om efficiënt alle

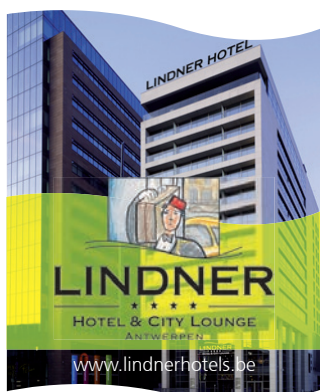


werkzaamheden te verrichten, de nodige rapportering te doen en de interne communicatie te stroomlijnen. Onze mensen zijn aanwezig binnen uw organisatie waardoor zij ook uw bedrijfscultuur aanvoelen en in staat zijn klachten onmiddellijk af te handelen. Daarmee onderscheiden we ons dan ook van incassobureaus en andere externe oplossingen.

Tot slot ligt ook e-invoicing in het bereik van de kmo. De recente wetswijziging van 21 december 2009 is dan ook opnieuw een belangrijke stap om de implementatie van digitale facturatie te vereenvoudigen. Het aantal vormvereisten is dan ook drastisch gedaald en ook de technologie is rijp geworden.

Niets staat een doorbraak dan ook in de weg!

iCredit specialiseert zich in credit management oplossingen en ondersteunt bedrijven door het tijdelijk invullen van functies, de implementatie van credit management software en de optimalisatie van processen. iCredit levert vandaag diensten in verschillende sectoren zoals chemie, diensten, leasing, IT en kan tot haar klanten zowel multinationals als kmo organisaties rekenen.



iCREDIT

experts in working capital

iCredit, experts in working capital

Wie zijn we?

iCredit is hét competence center voor credit management.

Wat doen we?

iCredit is actief op volgende domeinen:

Detachering

Credit management software

Audit

Consultancy

iCredit, Veldkant 33a, 2550 Kontich | Tel.: +32 (0)3 451.36.67
Fax: +32 (0)3 450 80 39 | info@icredit.be | www.icredit.be