

creditsafe<sup>✓</sup>

---

# Kredietinformatie opnemen in het DNA van uw organisatie

Tips & tricks om uw business te beschermen en te laten groeien.



# Kredietinformatie opnemen in het DNA van uw organisatie

Automatisatie, bijna ondenkbaar geworden in het bedrijfsleven. Late betalingen of wanbetalingen blijven een doorn in het oog bij onze Belgische bedrijven. 3 op de 5 falingen zijn afkomstig vanuit het vast cliënteel. Daarom is het zo belangrijk dat men weet met wie u zaken doet! Relevante krediet- en bedrijfsinformatie is van vitaal belang en ja, dit kan geautomatiseerd worden.

De voordelen voor financiële afdelingen die snel en eenvoudig toegang hebben tot kredietscores en rapportages zijn duidelijk, maar hoe kunnen verschillende afdelingen buiten de financiële 'dienst' samen gebruik maken van bedrijfs- en kredietinformatie in hun voordeel?

Er zijn zeker vier afdelingen binnen een organisatie die baat kunnen hebben bij het gebruik van handelsinformatie: Sales, Procurement, Legal en Marketing. Daarnaast gebruiken CEO's en andere bestuurders op directieniveau de informatie om acquisitiedoelstellingen en concurrenten te monitoren.

## Legal

Uiteraard is het ook belangrijk om de organisatie te beschermen tegen invloeden van witwaspraktijken en de financiering van terrorisme. Uitgebreide identiteitschecks kunnen u helpen bij het identificeren van de UBO (Ultimate Beneficial Owner), PEPs (Politically Exposed Person) en sancties, waardoor u een weloverwogen en veilige beslissing kan nemen conform met de wetgeving. Niet weten met wie men in zee gaat, kan ernstige gevolgen hebben voor de eigen onderneming. Het kan uw beslissing om zaken te doen veranderen van een simpele "ja" naar een definitieve "nee".

## Marketing

Een ander belangrijk punt binnen een bedrijf is de noodzaak om nieuwe activiteiten (of klanten) aan te trekken en tegelijkertijd een uitstekende service te blijven leveren aan uw bestaande klanten. Alvorens dure marketingcampagnes naar prospects te sturen, kan het marketingteam kredietinformatie gebruiken om prospects te kwalificeren, zodat ze in staat zijn te betalen voor producten en diensten.

Organisaties kunnen de focus van hun marketingplannen aanscherpen door prospectgegevens te gebruiken om kredietwaardige organisaties en sectoren te identificeren waarop zij zich moeten richten.

## Sales

Een welgekende spanning: die van tussen de verkopers en de financieel verantwoordelijken. Sales moet bepaalde verkoopquota's behalen zonder echt na te gaan of de nieuwe klant wel kan betalen. Daartegenover is finance verantwoordelijk om dubieuze vorderingen te verminderen en de winstgevendheid te verbeteren. Dit kan leiden tot problemen waarbij finance de nieuwe klanten moet ontzeggen. Nieuwe klanten waar de verkoopteams zo hard aan hebben gewerkt als ze niet kredietwaardig blijken te zijn.

Om dit tegen te gaan kunnen verkoopteams online kredietrapporten gebruiken om prospects te controleren voordat ze zich aanmelden als potentiële klant. Dit kan de prospectlijst en –procedure verkorten, maar het biedt ook een meer gerichte aanpak die uiteindelijk zal leiden tot minder oninbare vorderingen en betere financiële prestaties voor de hele onderneming, in harmonie met de financiële 'wereld'.

## Procurement contracts

Terwijl het meestal de taak van de financiële afdelingen is om kredietlimieten vast te stellen voor leveranciers, zijn experts op het gebied van potentiële leveranciers van producten of diensten zoals IT elders in het bedrijf te vinden. Echter, alvorens aanbevelingen te doen over met wie in zee te gaan, kan het inkoopteam kredietinformatie gebruiken voor achtergrondcontroles. Zo kunnen ze het risico minimaliseren door met een betrouwbare partner te gaan samenwerken en ervoor te zorgen dat de organisatie niet vastzit aan een langetermijn leveringsovereenkomst als het bedrijf onstabiel blijkt te zijn.

Aanbestedingen kunnen leveranciers identificeren die financieel veel stabiel en betrouwbaar zijn. Het inkoopteam dient op zoek te gaan naar sterke kredietscores, raden van bestuur met een onberispelijke achtergrond en goede betalingstrends binnen het bedrijf, waaruit blijkt dat zij op tijd kunnen leveren en factureren.

## Bestuurdersniveau

Door onmiddellijk toegang te hebben tot kredietrapporten die door het financiële team worden gebruikt, hebben bestuurders op directieniveau een oplossing die zij gebruiken bij het controleren van potentiële overnamedoelstellingen, of zelfs concurrenten. Deze informatie kan worden gebruikt als onderdeel van de due diligence proces of bij het onderzoeken van een bedrijf dat op het toneel is verschenen bij uw klanten - een kredietrapport kan gebruikt worden om u te vertellen waar ze vandaan komen.

Een blik op de nabije toekomst: hoe zal kredietinformatie volledig worden geïntegreerd in het DNA van uw organisatie?

Kredietinformatie verschuift langzaam van een op zichzelf staand instrument dat door financiële teams afzonderlijk wordt gebruikt, naar processen en toepassingen die door andere commerciële teams binnen het bedrijf worden uitgevoerd. Zodra een bedrijf heeft besloten om zijn prestaties te optimaliseren door een breder gebruik van kredietinformatie, moet het nadenken over hoe de gehele organisatie kan mee profiteren van deze dienst.

Hoe moet dit worden aangepakt?

- 1 Identificeer welke afdelingen erbij betrokken moeten worden en onderzoek waar de grootste verbeteringen dienen worden doorgevoerd.
- 2 Binnen elke afdeling 'experten' aanstellen om de collega's te trainen in het credit-informatiesysteem en ervoor te zorgen dat ze begrijpen wat ze zoeken.
- 3 In elk relevant proces een kredietcontrole inbouwen - een nieuw contract kan bijvoorbeeld niet worden goedgekeurd door de verkoop voordat ze een controle hebben uitgevoerd.
- 4 Zorgen voor tweerichtingscommunicatie tussen de financiële afdeling en elke functionele afdeling, zodat potentiële risico's worden beperkt.
- 5 Indicatoren meten, zoals dubieuze vorderingen en creditnota's in de loop van de tijd om de toegevoegde waarde van kredietinformatie voor een onderneming te identificeren.

Als u graag wilt bespreken hoe u kredietinformatie in uw bedrijf kunt integreren dan kan Creditsafe zeker een toegevoegde waarde betekenen voor u. Bel ons op **02/481.88.60**, email ons naar [info@creditsafe.be](mailto:info@creditsafe.be) of bezoek [www.creditsafe.be](http://www.creditsafe.be).