

MKB LAAT KANSEN **DEBITEURENBEHEER** LIGGEN

Ondernemers kunnen veel meer doen aan te laat of niet betalende klanten. Dankzij business intelligence (BI) is zoveel informatie voorhanden, dat goed debiteurenbeheer bij alle bedrijven mogelijk is, ook bij het MKB. Betere benutting van kennis verkleint niet alleen de kans op non-betaling of het niet op tijd betaald krijgen van rekeningen. Het is essentieel voor alle bedrijfsprocessen, aldus Bervin Janssen, voorzitter van het Verbond van Credit Management Bedrijven (VCMB).

Uit een onderzoek van PwC bleek onlangs dat 475 miljard euro vastzit in werkkapitaal bij Europese bedrijven, onder andere door slecht debiteurenbeheer. 'Met name MKB'ers klagen veel over te laat of niet betalende opdrachtgevers,' zegt Janssen. 'Hoewel de klachten vaak terecht zijn, kunnen zij daar wel degelijk zelf iets aan doen.' Dankzij de opkomst van business intelligence, waarbij gegevens slim worden omgezet in kennis, is vandaag de dag zoveel informatie aanwezig, dat goed debiteurenbeheer bij alle bedrijven mogelijk is. Voorheen werd BI vooral toegepast bij grote organisaties, maar door de ontwikkeling van BI-systemen is veel informatie nu binnen handbereik gekomen van alle ondernemers. 'De afweging die ondernemers daarbij moeten maken, is of ze deze informatie zelf verzamelen, of inkopen via derden,' zegt Janssen.

De input voor BI, zoals gegevens over non-betaling, is afkomstig uit de praktijk van debiteurenmanagement. Ondernemers kunnen zo het betaalgedrag en de betaalrisico's van klanten goed in kaart brengen. Verder is het mogelijk de verhaalbaarheid van vorderingen in te schatten, om zo het kostenrisico van gerechtelijke incasso te verkleinen. Dankzij

beter credit management hoeven ondernemers minder snel (dure) overbruggingskredieten af te sluiten, vergroten ze de waarde van hun bedrijf en verbeteren ze hun risicoprofiel, wat weer effect kan hebben op verzekeringspremies.

'Leveren we wel of niet, en zo ja, onder welke condities? Gestructureerde informatie helpt ondernemers bij deze vragen,' zegt Janssen. 'Hiervoor is niet alleen financiële kennis nodig, maar moet ook naar kwalitatieve factoren worden gekeken. Achter elk cijfer zit immers gedrag. Business intelligence wordt steeds belangrijker in credit management.'

Goed debiteurenbeheer met behulp van BI levert ondernemers door de betere inzichten minder financiële risico's op. De kennis die ondernemers opdoen dankzij gestructureerd debiteurenbeheer, kunnen zij bovendien gebruiken om intelligenter zaken te doen. Bijvoorbeeld door de salesfocus te leggen op goed betalende sectoren, of door al in contractonderhandelingen goede afspraken te maken over betalingen.

