

CREDIT ALLIANCE

Total Credit Management

People in control



Omzet en kosten vormen de peilers onder iedere organisatie, maar de aandacht voor cashflow wordt steeds groter. Niet voor niets geldt het gezegde 'Cash is King'. Per slot van rekening wordt geboekte omzet (en de daarmee beoogde winst) pas echt gerealiseerd als er daadwerkelijk door de debiteur wordt betaald.

CREDIT ALLIANCE

Total Credit Management

Total Credit Management

Geen versnippering van aandacht, maar alles onder 1 dak met de beste mogelijkheden voor synergie en veel marktkennis.

Bij Credit Alliance kunt u terecht voor een totaalpakket aan onderscheidende diensten op het gebied van credit management.

Hierdoor is het mogelijk om via 1 loket altijd te komen tot de juiste oplossing. Dit bespaart tijd en bundelt kennis.

Services

- Debiteurenbeheer (Credit Control)
- Kredietverzekering (Credit Insurance)
- Handelsinformatie (Credit Checks met bewaking)
- (buiten) Gerechtelijke Incasso (Third Party Collections)
- Debiteurenfinanciering (Factoring)



Financiële risico's dienen serieus te worden genomen. Maar als we te maken hebben met klanten van klanten, dan spreekt het vanzelf dat de werkwijze alleen van de hoogste kwaliteit mag zijn.

Behalve werken met de beste geautomatiseerde systemen zijn alertheid, snelheid, goede afspraken, controle en opvolging van cruciaal belang. Hierdoor is de factor 'mens' uiteindelijk de belangrijkste kwaliteitsbepalende factor. *People in Control* is ons kenmerk en duidt op de persoonlijke en situationele aanpak waarmee wij maatwerk bieden op de wensen van onze klanten en optimaal grip houden op de zaak.

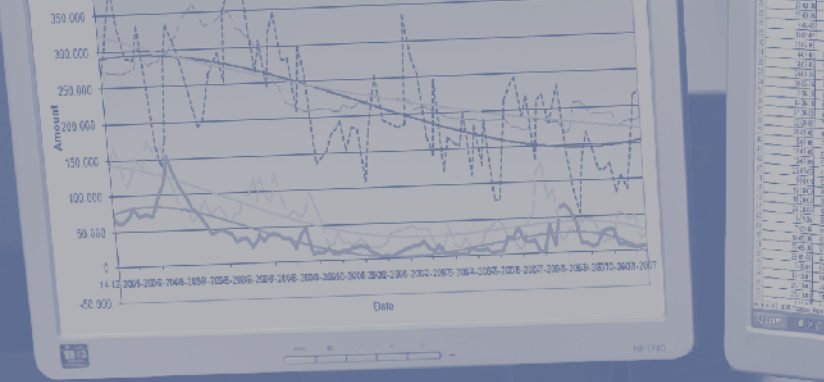
Dat betekent bijvoorbeeld: zo weinig mogelijk herinneringen en andere brieven laten versturen door computers, maar veel persoonlijk contact. Hierdoor worden ook issues (ontevredenheid over leveringen, geen factuur ontvangen, etc.) bij debiteuren in een vroeg stadium gesignaleerd. En door een snelle oplossing komt de betaling sneller binnen. De debiteurenbeheerder kent zijn klanten en debiteuren. Als Credit Management bedrijf staan wij dicht bij onze klanten; u mag ons zien als een interne afdeling op afstand.

Credit Alliance werkt o.a. exclusief samen met en in opdracht van branche-organisaties zoals het KVGGO (Koninklijk Verbond van Grafische Ondernemingen) en werkt doorlopend aan het verbeteren van het betalingsgedrag binnen deze branche. Klanten zijn vooral gevestigd in Nederland, maar veel van hun debiteuren bevinden zich in het buitenland. Credit Alliance is aanwezig in het MKB maar ook bij grote ondernemingen.

drs Geert HJ Amijs
Directeur Credit Alliance

Debiteurenbeheer

Permanent in Control



Afleveren, factuur sturen en ... vanaf dat moment neemt Credit Alliance het debiteurenbeheer van u over. Met één contactpersoon, die op de hoogte is van uw wensen en die alle beheeractiviteiten aanstuurt en coördineert. Het uitbesteden van uw debiteurenbeheer staat garant voor een effectieve en gedisciplineerde debiteurenbewaking, zodat u uw aandacht kunt richten op de kernactiviteiten van uw onderneming.

HET BELANG

Debiteuren drukken zwaar op de balans en vormen hierdoor een serieus risico. Door goed debiteurenbeheer beperkt u dit risico, verbetert u uw balansverhouding en vergroot u uw financiële ruimte. Een goed debiteurenbeheer draagt dan ook direct bij aan het bedrijfsresultaat. Met de komst van Basel II wordt de aandacht van banken voor werkkapitaal (m.n. debiteuren) alleen maar groter, hetgeen invloed zal hebben op de kostenstructuur en de kredietruimte van uw onderneming.

SAMENWERKING

Uitbesteden aan Credit Alliance betekent het aangaan van een samenwerking; een partnership. Vanzelfsprekend wilt u geïnformeerd blijven over uw klanten, hun betaalgedrag en hun eventuele bezwaren. Een goede communicatie en opvolging van disputen door samenwerking leidt tot tevreden klanten en een beter betalingsgedrag.

Uitgangspunten voor onze samenwerking zijn:

- Verbeteren van de cashflow / verhogen van de liquiditeit;
- Verlagen van de financieringsbehoefte;
- Verhogen van de financierbaarheid;
- Reductie van kosten (rente, personeel, afschrijvingen op debiteuren, systemen en werkplekken);
- Waarborgen van de continuïteit van het beheer van de debiteurenportefeuille;
- Goede management rapportage over disputen en cashflow;
- Verbeteren van de klanttevredenheid door verbeterd dispuutmanagement.

Uitbesteden versus Eigen Beheer:

- Uw portefeuille is dagelijks onder de aandacht en niet slechts een aantal dagdelen per week;
- Credit Alliance werkt met de meest geavanceerde software / systemen voor uw debiteurenbeheer;
- Credit Alliance werkt met ervaren professionals die "het klappen van de zweep" kennen;
- Door ons inzicht in de portefeuilles van meerdere klanten kunnen wij anticiperen op het ontstaan van slecht betalingsgedrag of faillissementen;
- Wij presenteren ons onder onze naam "Credit Alliance", hetgeen extra gewicht in de schaal legt (vreemde ogen dwingen). Bovendien houdt u een goede relatie met uw debiteuren.

Bij een gespecialiseerd bedrijf als Credit Alliance zijn alle mensen en systemen volledig ingesteld en gefocust op debiteurenbeheer.

Hierdoor kan optimale efficiëncy (laagste kosten) worden bereikt met een maximaal resultaat.



samenwerking in maatwerk; People in Control

WERKWIJZE

In overleg met u wordt een Debiteuren Bewaking Procedure opgesteld, waarin wordt vastgelegd welke debiteuren op welke wijze dienen te worden benaderd. Wij hebben een professioneel team dat over uw vorderingen waakt, waardoor zakelijk en klantvriendelijk kan worden geïnd, rekening houdend met uw commerciële belang.

Debiteurenbeheer

Permanent in Control

EEN DRUK OP DE KNOP ...

Door middel van een online koppeling van uw financiële administratie met het centrale computersysteem van Credit Alliance worden de openstaande posten met één 'druk op de knop' verwerkt in ons debiteurenbewakingsysteem. U hoeft dus geen ingewikkelde lijsten in te sturen.

FLEXIBILITEIT IN WERKWIJZE EN TARIEVEN.

Iedere opdrachtgever is anders en kan andere motieven hebben om zijn debiteurenbeheer wel of niet uit te besteden. Daarom bieden wij maatwerk.

De meeste van onze opdrachtgevers kiezen voor full-service outsourcing; vanaf de vervaldatum gaat Credit Alliance aan de slag en doet op een commerciële en zakelijke wijze, al het nodige om betaling van facturen tot stand te brengen.

Andere opdrachtgevers geven er de voorkeur aan om een deel in eigen hand te houden; zij verzorgen zelf de eerste stappen van het debiteurenbeheer.

Pas als betaling uitblijft en de ouderdom dreigt te escaleren, wordt het beheer automatisch overgenomen door Credit Alliance. Gewoon zakelijk, met oog voor het commercieel belang, zoals we dat gewend zijn. Dit noemen we "Staartbeheer". Het voorkomt dat de ouderdom te ver oploopt en het beperkt de kosten voor outsourcing.

Doordat het actieprofiel van het beheer flexibel is, heeft iedere opdrachtgever invloed op de kosten en kan hij deze aan laten sluiten op het beschikbare budget.

Per saldo zal echter in bijna alle gevallen de concrete opbrengst hoger zijn dan de kosten. Professioneel (efficiënt en effectief) debiteurenbeheer levert meer liquiditeit op, die kan worden gebruikt om financiering (rente) te verlagen/niet te verruimen of om te investeren (rendement).

Door professionele mensen en systemen en de dwingende ogen van een professionele organisatie worden deze resultaten bereikt.



flexibiliteit in werkwijze en tarieven

REKEN ONS AF OP UW RESULTAAT!

Naast de voordelen zoals een verlaging van de gemiddelde betalingstermijn, verbetering van uw liquiditeit, voorkoming van afschrijving op debiteuren en een verbetering van de klanttevredenheid, bespaart u zichzelf bovendien een hoop tijd en zorgen.

Incasso

Uw goed Recht, u bepaalt de richting

Effectief debiteurenbeheer moet een incassoprocedure voorkomen; dat geldt zowel bij eigen beheer als bij uitbesteding. Als echter blijkt dat de betaling toch uitblijft, wilt u het incasseren wellicht wat steviger aanpakken.

Credit Alliance biedt u een incassoservice die alle aspecten bevat: van een laatste betalingsverzoek tot en met juridische bijstand bij gerechtelijke procedures. Onze ervaren specialisten staan voor een snel en effectief incassotraject.

ONZE AANPAK

In onze aanpak staat uw relatie met uw klant altijd centraal. Van groot belang is daarom een doordachte keuze voor de te volgen strategie:

- een subtiel incassobeleid als er commerciële belangen op het spel staan
- extra daadkracht indien het tijd is voor actie.



soms is de maat gewoon vol

Vanzelfsprekend mag u bij Credit Alliance rekenen op:

- Accuraat, correct, maar daadkrachtig optreden;
- Een snelle afdracht van geïncasseerde gelden;
- Een afrekensysteem, gebaseerd op *no cure no pay* en geen abonnementskosten;
- Een goede rapportage over de activiteiten en status van uw zaak;
- Professionele medewerkers met vele jaren ervaring.

Credit Alliance zorgt ervoor dat u krijgt waar u recht op heeft: uw geld!

Maar... u bepaalt de richting.



en toen kwam de betaling toch nog binnen...."

TARIEVEN

- Dossier- en bureaunkosten (incl. sommatiebrief.) € 35,00
- Verhaalsinformatie en gerechtelijke incassokosten zonder opslag.

Vraag naar onze Algemene Voorwaarden Incasso.

Alle genoemde bedragen zijn excl. BTW.

Kredietverzekering

Lever gerust

Uw geboekte omzet (en winst) worden pas echte omzet als uw debiteuren ook daadwerkelijk hebben betaald. Failliete debiteuren kunnen een ernstige aanslag op het bedrijfsresultaat betekenen. Bij een afschrijving van € 10.000 en een netto winst van 5%, moet u € 200.000 extra omzet maken om dit te compenseren. Het is mogelijk om het risico van non-betaling te verzekeren.

Omdat Credit Alliance uw belang bundelt met dat van andere ondernemingen ontstaan extra voordelen. Voor KVGO-leden heeft Credit Alliance, in samenwerking met ATRADIUS, onder andere een specifieke branchepolis ontworpen die is toegesneden op de wensen en de problematiek van KVGO-leden met zeer aantrekkelijke voorwaarden en tegen uiterst scherpe tarieven (tot meer dan 50% korting) in combinatie met het KVGO-lidmaatschap.

Bovendien kan een kredietverzekering:

- uw financieringsruimte vergroten;
- uw financieringskosten verlagen (Basel II);
- uw balanssamenstelling verbeteren door een lagere reservering voor dubieuze debiteuren.

Door de bescherming van een kredietverzekering kunt u ondernemen, zonder dat u wakker ligt van financiële verrassingen waar u geen invloed op heeft. Met Credit Alliance aan uw zijde mag u bovendien rekenen op een broker die uw belangen behartigt en u met alle service behulpzaam is bij uw kredietverzekeringszaken, zonder dat het invloed heeft op de hoogte van uw premie. Kortom: meer service, een groter belang en minder zorgen.

VOORWAARDEN & TARIEVEN

| | |
|--------------------------|---|
| Dekking | Faillissement, surséance of indien de factuur 180 dagen na vervaldatum niet is voldaan (mits hieraan geen geschil ten grondslag ligt) |
| Dekkingspercentage | tot 90%, zowel kredietrisico als orderrisico (max. 12 maanden) |
| Module Incasso | gratis meeverzekerd |
| Contractduur | 12-24 maanden |
| Premie | op aanvraag, extra korting bij uitbesteden debiteurenbeheer |
| Poliskosten | € 250,- per jaar |
| Zelfbeoordeling | tot € 10.000,- (uitleg door uw relatiemanager Credit Alliance) |
| Aanvraag kredietlimieten | € 11,50 bij een kredietlimiet t/m € 15.000,- € 18,- bij een kredietlimiet boven € 15.000,- |
| Risicobeheer | incasso-overdracht aan Credit Alliance bij schadedreiging |
| Premiebetaling | automatische incasso per maand |
| Assurantiebelasting | 7,5% over de verschuldigde premie |

Alle genoemde bedragen zijn excl. BTW.

Credit Check - Handelsinformatie

Preventie is beter dan Vertrouwen

Een nieuwe opdracht, een nieuwe klant, dat is mooi, maar... hoe weet u of na levering wordt betaald? Met een credit check krijgt u kredietwaardigheidsinformatie over het bedrijf waar u zaken mee wilt doen.

U wilt de bedrijfsinformatie à la minute en u moet erop kunnen vertrouwen. De informatie moet correct zijn en actueel, uitgebreid of gewoon een keiharde kredietlimiet.

De handelsinformatie van Credit Alliance wordt verkregen uit de databanken van gerenommeerde aanbieders en het wordt u aangeboden in verschillende vormen. Op deze wijze kunt u via 1 loket die informatie verkrijgen die voor uw situatie geschikt is.

Credit Alliance biedt u:

- **Kisys** voor korte of (zeer)gedetailleerde bedrijfsrapporten;
- **Credit Watch van Atradius** voor harde kredietwaardigheidslimieten.

KISYS

Kisys is een zeer bekende naam in de markt met ruim 1640 bedrijven die 1 of meerdere keren informatie aanvragen per jaar. Kisys beschikt over een

KISYS
Krediet Informatie Systemen

databank met financiële informatie van meer dan 1.8 miljoen bedrijven. Deze informatie wordt aangeboden

in de vorm van rapporten.

In Nederland is de KISYS-kredietinformatie gebaseerd op interne en externe bronnen zoals Kamer van Koophandel, faillissementsregisters, incassobureaus en debiteurenlijsten van grote bedrijven. De informatie wordt uiteindelijk samengevat in een kort of gedetailleerd bedrijfsinformatierapport.

Met uw toegangscode kunt u direct informatie-rapporten online inzien. Beschikt Kisys op dat moment niet over de meest actuele gegevens dan krijgt u deze later (meestal binnen 24 uur) toegestuurd per e-mail. Behalve de lagere tarieven t.o.v. concurrenten biedt Kisys u bovendien levering van rapporten zonder vooraf punten in te moeten kopen en zonder minimale afname-verplichting.

CREDIT WATCH VAN ATRADIUS

Atradius is marktleider in Nederland met een marktaandeel van 67% (25% wereldwijd) en is met 12.000 limietaanvragen per dag een van 's werelds grootste



kredietverzekeraars. Zij kennen de risico's als geen ander omdat zij zelf de risico's dragen en monitoren. Dage-

lijks worden bedrijfsgegevens geanalyseerd om de kredietwaardigheid van bedrijven te bepalen. Met Credit Watch van Atradius weet u precies welke 'waarde' aan uw klant wordt gegeven. Geen ingewikkelde rapporten, maar een bedrag waarvoor uw klant kredietwaardig wordt geacht.



"ondernemen is risico nemen" maar gokken is wat anders.....

Met Credit Watch ontvangt u meer dan een advies. Wij laten u weten of en in hoeverre uw klant kredietwaardig is voor het bedrag, de limiet, waarvoor u wilt leveren of orders hebt uitstaan. De afgegeven limiet is dezelfde als die waartegen Atradius bereid is het risico over te nemen bij een verzekering.

Via Credit Alliance is het nu mogelijk om de limietinformatie van Credit Watch te verkrijgen zonder dat u een verzekering heeft.

U kunt advieslimieten 24 uur per dag, 7 dagen per week, aanvragen via het online informatiesysteem Serv@Net. U ontvangt automatisch een waarschuwingssignaal ('alert') zodra er gedurende het jaar veranderingen optreden in de kredietwaardigheid van uw afnemers.

Factoring

Flexibele financiële Ruimte

U ziet nieuwe mogelijkheden voor uw bedrijf, maar groei gaat meestal gepaard met nieuwe investeringen. Soms ontbreekt hiervoor de ruimte binnen uw huidige financiering. Daarnaast bemerkt u dat de betalingstermijnen oplopen en het saldo van uitstaande vorderingen toeneemt. Kortom: Het is tijd voor een nieuwe manier van financieren.

FACTORING

Factoring is een stabiele en flexibele vorm van werkkapitaal financiering waarmee u direct kunt beschikken over 80 tot 90 procent van het bedrag aan uitstaande facturen bij uw debiteuren. Uw krediet loopt synchroon met uw financieringsbehoefte en groeit mee met uw omzet. Hierdoor heeft u altijd voldoende werkkapitaal ter beschikking voor de dagelijkse bedrijfsvoering en voor onverwachte interessante kansen.



Omzet geboekt endirect betaald !!!

SAMENWERKING

Basis voor factoring is de samenwerking met diverse (ook bank-onafhankelijke) factormaatschappijen, waarbij de factormaatschappij de debiteurenfinanciering (factoring) voor haar rekening neemt en het risicobeheer (debiteurenbeheer), indien gewenst, wordt uitgevoerd door Credit Alliance. Door middel van automatische data-uitwisseling houdt u een actueel overzicht van uw financieringsruimte en uw debiteurenportefeuille.

Met Factoring via Credit Alliance kiest u voor een aanzienlijke verruiming van uw werkkapitaal en bij gelijktijdige outsourcing maakt u tevens gebruik van alle voordelen van een professioneel debiteurenbeheer, waaronder:

- Geen vervelende confrontaties met laat- of niet betalende klanten;
- Waarborgen van de continuïteit van het beheer van de debiteurenportefeuille;
- Goede managementrapportage over disputen en cashflow;
- Verbeteren van de klanttevredenheid door verbeterd dispuutmanagement;
- Besparing van tijd, kosten en zorgen als het gaat om debiteurenbeheer;
- Tijd om uw aandacht te richten op die zaken die uw onderneming nodig heeft.

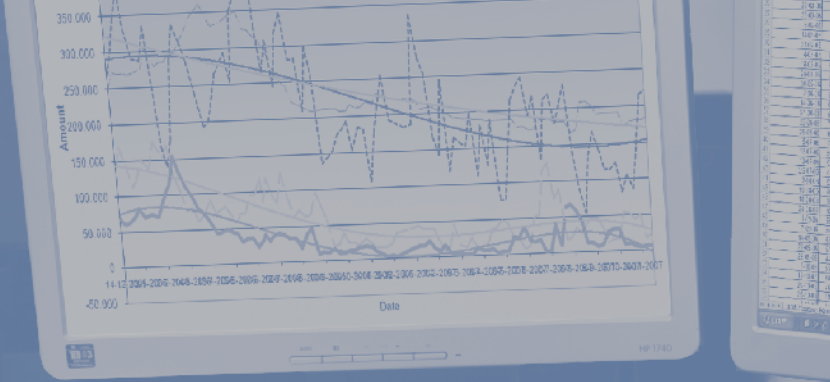
Het is zelfs mogelijk om de factormaatschappij het gehele risico van uw debiteurenportefeuille te laten dragen.

TARIEVEN

- Als vergoeding voor de dienstverlening (factorloon) betaalt u een fixed handlingfee afhankelijk van uw omzet.
- Daarnaast wordt een marktconforme bancaire rente in rekening gebracht voor het opgenomen krediet.
- Outsourcing: afhankelijk van de gekozen Debiteuren Bewaking Procedure wordt een vast bedrag per maand in rekening gebracht.

Customer Service

De Basis



Credit Management en debiteurenbeheer zijn sterk verweven met commercie.

U levert uw klanten producten of diensten en de klant verlangt van u kwaliteit, een tijdige service, garantie, etcetera. Bovendien levert u uw klant ook nog een stukje financiering (de betalingstermijn) die soms stevig kan oplopen, afhankelijk van de commerciële belangen en afspraken.

DEBITEURENBEHEER EN COMMERCIE

Voordat u een opdracht accepteert of uitvoert wilt u weten of u redelijkerwijs mag verwachten dat uw afnemer de factuur gaat voldoen. Hier is het credit management (acceptatiebeleid) al een belangrijk onderdeel van het commerciële proces.



Als later blijkt dat betaling toch niet netjes binnenkomt en u moet in contact treden met uw klant, wilt u de commerciële relatie geen schade berokkenen. Wederom ligt hier een relatie met commercie.

Iedere onderneming wenst tijdige betaling van facturen en tevreden klanten. Toch zien we vaak dat veel geld zit opgesloten in facturen die niet worden betaald door een dispuut / issue (factuur niet ontvangen, een klacht, een ander idee over de betalingstermijn, etc.).

Bij veel organisaties is het percentage van het openstaand saldo dat wordt vastgehouden door issues (zeer) hoog. Hier valt winst te behalen.

Veel disputen / issues worden pas bekend als de betalingstermijn reeds ruimschoots is verstreken; pas dan is er vaak voor het eerst een dialoog met de debiteur die daarvoor alleen met schriftelijke herinneringen werd bestookt.

Credit Alliance kan op allerlei manieren ondersteunen op het gebied van uw customer service. Doordat wij bij het reguliere debiteurenbeheer contact hebben met uw debiteuren vernemen wij wat er leeft. Door onze systemen is het mogelijk om te registreren, te communiceren, te monitoren en te analyseren.

Maar u kunt ook denken aan het onderzoeken van de tevredenheid met betrekking tot geleverde producten of diensten door uw klanten vlak na levering/facturatie te bellen. Dit signaleert vroegtijdig problemen, leidt tot meer tevreden klanten en voorkomt problemen bij de betaling.

Misschien kunt u pas laat factureren omdat u moet wachten op informatie van derden. Credit Alliance kan dit voor u verzorgen.

Als Customer Service Center biedt Credit Alliance diverse inbound en outbound oplossingen op maat.



We onderzoeken met u graag de mogelijkheden om ook uw customer service op een hoog niveau te brengen en te houden.



CREDIT ALLIANCE

Vughterweg 47 H
5211 CK 's-Hertogenbosch

T (073) 61 54 999

F (073) 61 54 990

E info@creditalliance.nl

I www.creditalliance.nl