

NIEUWS

UITBESTEDEN LOONT EN LEVERT GELD OP

■ **Vraag:** Waarom is het outsourcen van debiteurenbeheer goed voor een bedrijf?

■ **Antwoord:** Heel eenvoudig: het levert geld op en de ondernemer kan zich richten op zijn core business.

Behaalde omzet is geen betaalde omzet. Dat zegt credit management specialist Geert Amijs. Het outsourcen van debiteurenbeheer kan simpelweg geld opleveren. "In het bedrijfsleven lijkt het normaal dat afnemers hun leveranciers te laat betalen. Een ondernemer levert behalve producten en diensten ook een stukje financiering, de betalingstermijn; binnen zoveel dagen moet de rekening betaald zijn. Vaak gebeurt dat niet en dat is lastig. De ondernemer moet immers zijn eigen rekeningen ook betalen." Ondernemers geven met een betalingstermijn eigenlijk een stukje van hun financiële middelen weg. Die kunnen zij dus niet gebruiken om iets te ondernemen wat geld oplevert (rendement). Misschien moeten zij deze middelen zelf wel lenen en daar betalen zij logischerwijs rente over.

"Uiteindelijk kun je door outsourcing beter je doelen bereiken tegen lagere kosten doordat je gebruik maakt van de focus van professionele debiteurenbeheerders die beschikken over gespecialiseerde, state of the art, geautomatiseerde systemen. Hierdoor kan de ondernemer optimaal werken aan winst of besparen op rente." Dit alles le-

vert cashflow op. "Een ondernemer krijgt betere financieringsmogelijkheden en -voorwaarden van de bank als hij zijn balans op orde heeft, daardoor kan hij meer investeren en meer ondernemen."

Arbeidsintensief

Door het debiteurenbeheer uit te besteden kunnen organisaties zich blijven focussen op de core business, op geld verdienen, terwijl zij de vorderingen overdragen aan specialisten. Dat is in het huidige economische tij geen overbodige luxe. Maar, hoe gaan debiteurenbeheerders eigenlijk te werk? Amijs: "Wat goede specialistische bedrijven op het gebied van debiteurenbeheer doen, is arbeidsintensief. Zij sturen misschien een herinnering, maar dan bellen ze vrijwel meteen. De reden waarom zij dat doen is omdat papier niet praat. Als ze bellen, krijgen ze een antwoord, de klant moet immers wat terugzeggen. Dan signaleer je een issue, bijvoorbeeld dat de levering niet goed was of de klant zit financieel in de problemen en kan het niet betalen. Daar kun je dan op inspelen en wellicht een en ander vroegtijdig oplossen." Wat ook een goede reden is om het

debiteurenbeheer uit te besteden, is dat vreemde ogen dwingen, stelt Amijs. "De debiteuren begrijpen dat je ze benadert en dat het doel is dat het geld overgemaakt wordt." Goede debiteurenbeheerders kennen de smoesjes en weten precies hoe ze de debiteur moeten benaderen. "Zij zetten het liefst commerciële mensen in als debiteurenbeheerder. Die zijn communicatief sterk en weten precies welke toon ze aan moeten nemen; debiteurenbeheer is een heel commercieel ding."

Koudwatervrees

Voordelen van outsourcen genoeg dus. Maar waarom gaan bedrijven dan toch niet allemaal over tot het uitbesteden van hun debiteurenbeheer? Amijs: "Een van de redenen is koudwatervrees. Ondernemers zijn bang om de grip en het zicht te verliezen. Ze zijn angstig dat ze geen contact meer hebben met hun klanten en ze vrezen voor de manier waarop de debiteurenbeheerder met hun klanten omgaat." Amijs beseft overigens ook dat dit terecht kan zijn. "Weet met wie je in zee gaat. Het is belangrijk om met een professionele, integere credit management organisatie samen te werken, ook voor de uitstraling op de debiteuren."



Geert Amijs
Credit Management
specialist

MARION VAN HOOREN
redactie@mediaplanet.com

TIP

1

WEET MET WIE
JE IN ZEE GAAT

CREDIT ALLIANCE

Total Credit Management

Credit Alliance werkt onder meer samen met en in opdracht van:



People in control

Bij Credit Alliance zijn alle medewerkers en systemen volledig ingesteld en gefocust op outsourcing van het debiteurenbeheer en het credit management.

Met als resultaat: lage kosten, optimale cashflow en tevreden klanten.

Laat specialisten werken aan uw

CASHFLOW

- Outsourcing Debiteurenbeheer
- Kredietverzekering
- Incasso
- Handelsinformatie (credit checks)

Vughterweg 47 H
5211 CK 's-Hertogenbosch
(073) 61 54 999
(073) 61 54 990
info@creditalliance.nl
www.creditalliance.nl

