

Creditmanagement strategieën

Welke strategie is goed voor uw business?



EIGEN VOORZIENING

Gebruik van een spaarpot om verliezen te compenseren wanneer klanten niet kunnen betalen



- Minimale kosten wanneer er weinig verliezen zijn
- Eenvoudig te beheren



- Het bedrijf draagt de lasten en kosten voor interne creditmanagement-middelen die nodig zijn om de risico's te beperken
- Afhankelijk van de risicotolerantie, kan het leiden tot terughoudendheid in acceptatie van orders waardoor potentiële inkomsten kunnen verminderen
- Legt beslag op het werkkapitaal en verslechtert de balansverhouding
- Biedt geen bescherming tegen grote en onverwachte verliezen
- Grotere afhankelijkheid van onbetrouwbare gegevens van externe bronnen

FACTORING

Een overeenkomst met een extern bedrijf om debiteuren te kopen tegen een gereduceerd bedrag van de nominale waarde van de openstaande facturen



- Onmiddellijke toegang tot geld
- Optie om facturering, incasso en andere boekhouding activiteiten uit te besteden
- Geen lange termijn contracten
- Geen onderpand vereist



- Afhankelijk van het contract, kan er geen bescherming worden geboden tegen non-betaling
- Geen controle over klantrelaties
- Los van de rente moet ook een factorfee betaald worden
- De factormaatschappij kan weigeren om facturen aan bepaalde debiteuren mee te nemen in de bevoorschotting

LETTER OF CREDIT

Een op schrift gestelde (bank)garantie dat als de daarin gestelde voorwaarde optreedt, de gegarandeerde som op verzoek wordt uitbetaald



- Veiligheid voor zowel de verkoper als de koper
- Financiële draagkracht van de koper wordt vervangen door de kredietverstrekker
- Het volledige bedrag van de uitstaande saldi kan gebruikt worden om financiering te verkrijgen



- Kan enkel één transactie dekken voor één koper en is erg tijdrovend
- Is relatief duur, zowel in absolute kosten als in het benutten van de kredietfaciliteit
- Zet het werkkapitaal van de koper vast
- Langdurig claims proces

KREDIETVERZEKERING

Een zakelijke verzekering die bescherming biedt tegen verliezen door niet betalende klanten



- Geeft bedrijven de mogelijkheid te groeien zonder zorgen om verliezen
- Gegarandeerde bescherming tegen non-betaling of vertraagde betaling
- Verbetert de efficiëntie van de financiële afdeling binnen het bedrijf door snelle kredietlimietaanvragen en monitoring van de debiteuren

- Maakt exporteren naar onbekende landen mogelijk
- Betere mogelijkheden tot financiering vanwege veiliger debiteurenonderpand

- Fabricage- en voorrisico is meeverzekerd



- Niet te gebruiken door overheidsinstellingen en particulieren

Het doel van een creditmanagement strategie is de balans te vinden tussen groei van de omzet en het minimaliseren van verliezen. Alle strategieën maken gebruik van een tweeledige aanpak om dit doel te bereiken: informatie en bescherming. Met zowel informatie als bescherming, biedt Euler Hermes u de beste creditmanagement strategie. **Voor meer informatie, kijk op www.eulerhermes.nl**



EULER HERMES
Our knowledge serving your success