

## Creditmanagement

# Meer rendement uit werkkapitaal

TEKST LILIANE VERWOOLDE FOTOGRAFIE MARJO VAN DE PEPPEL

Een betalingstermijn van acht, tien weken en meer is de gewoonste zaak van de wereld geworden. Hoe groot de tevredenheid over de levering ook is, de vergoeding verschijnt pas weken later op de rekening van de leverancier. "Een levensgevaarlijke ontwikkeling", stelt Mark Damman. "Als we zo doorgaan, trekken we elkaar mee in het slop. En dat terwijl we deze negatieve spiraal kunnen doorbreken door de opstart van goed creditmanagement, oftewel debiteurenbeheer op een hoger niveau. Zo blijft de ondernemer verzekerd van voldoende werkkapitaal."

Als directeur van Werf, specialist in de detachering, werving & selectie van financieel personeel en in het bijzonder op het gebied van creditmanagement, zit Mark Damman regelmatig aan tafel met ondernemers die hem toevertrouwen dat zij in de problemen komen door het tegenwoordige betalingsgedrag. "Als de omzet te lang blijft hangen bij de debiteuren, mist de ondernemer zijn cashgeld. Hij kan zijn eigen crediteuren niet meer betalen, zijn voorraden niet meer aanvullen en geen nieuwe investeringen meer aangaan. Bovendien is het aantal faillissementen verdubbeld ten opzichte van het vorig jaar. De kans dat het geld helemaal niet meer komt, is dus ook niet gering."

## Ondergeschoven kind

Praat Damman door met de desbetreffende ondernemers, dan komt hij te vaak tot de ontdekking dat creditmanagement binnen veel ondernemingen een ondergeschoven kind is. "Het is ook een lastige kant van het ondernemerschap", geeft hij toe. "Hoe breng je de risicovolle klanten in kaart? Welke termijnen en bedragen zijn toelaatbaar en wanneer wordt de

grens van sales overschreden? Daarnaast speelt altijd de angst om door het sturen van betalingsherinneringen de samenwerkingsrelatie te verstoren. Het lijkt dan de meest pijnloze oplossing om de betalingen af te wachten en nieuw werkkapitaal te financieren. Maar ik hoef niemand te vertellen dat dit handenvol geld kost."

## Toekomstgericht

Damman: "Het gebeurt regelmatig dat ondernemers bij Werf drie flexibele debiteurbeheerders tegelijk willen inhuren. Dan stel ik de vraag 'Waarom drie?' of 'Waarom geen twee?'. Vervolgens kunnen we tijdens een intensief gesprek tot de conclusie komen dat het het beste is om vooralsnog helemaal niets te doen. Werf zoekt samen met de klant naar de beste oplossing. Die is afhankelijk van meerdere factoren. Bijvoorbeeld: In welke levenscyclus verkeert het bedrijf? Is het bedrijf relatiegericht of cashgericht en wat is de doelstelling van het werkkapitaal? Juist een externe kan deze zaken objectief bekijken en de risicofactoren beter in kaart brengen. Uiteindelijk leveren zijn inspanningen zoveel resultaat op



Mark Damman

dat de inhuurkosten gelijk zijn aan de baten. Ga dus als ondernemer zelf na wat er moet gebeuren en schakel gespecialiseerde experts in. Er zit immers meer rendement in je werkkapitaal." ■

Werf  
Sint Jorisstraat 15  
5211 HA 's-Hertogenbosch  
T 073-6121725  
E mdamman@Werf.biz  
I www.Werf.biz