



AfnemersCheck



Hoe goed kent u uw afnemers?

AfnemersCheck

Eenvoudig inzicht in de kredietwaardigheid van uw afnemers met de Interpolis AfnemersCheck.

De Interpolis AfnemersCheck geeft u direct inzicht in de kredietwaardigheid van uw bestaande of nieuwe afnemers.

Zo biedt deze check uw onderneming een waardevolle ondersteuning bij het Debiteurenbeheer in uw organisatie.

Hoe werkt de AfnemersCheck?

U ontvangt per afnemer een kredietadvies. Dit bedrag is het bedrag waarvoor Interpolis het verstandig vindt om maximaal aan deze afnemer op krediet te leveren.

Wij delen uw afnemer(s) op in 4 risicocategorieën. Dit doen wij op basis van informatie die Interpolis Kredietverzekeringen heeft over uw afnemer(s). Wij beschikken over een database met gegevens over meer dan 45 miljoen bedrijven wereldwijd.

De criteria om deze score vast te stellen zijn onder andere:

- solvabiliteit;
- garantievermogen;
- winstgevendheid;
- cashflow;
- liquiditeit;
- branche;
- marktpositie;
- de vooruitzichten (voor de sector).

Deze score geeft een beeld over de financiële positie van uw afnemers. En de kans dat uw afnemers hun verplichtingen in de komende 12 maanden kunnen voldoen.

Wat vindt u in deze AfnemersCheck?

Het rapport geeft u inzage in:

- Aantallen afnemers per risicocategorie.
- Kredietadvies per afnemer.
- Tips voor goed debiteurenbeheer.

Over Interpolis Kredietverzekeringen

Als u schade hebt, dan zijn we er voor u. Vanzelfsprekend. Liever helpen we u problemen te voorkomen. Omdat we u dan pas écht helpen. Want alles verzekeren, is geen oplossing.

Bedrijfscontinuïteit is bij Interpolis Kredietverzekeringen altijd het vertrekpunt.

Wij bieden u:

- **Informatie over uw afnemers**

Wij beoordelen uw klant voordat u gaat leveren. Via internet hebt u toegang tot onze database met gegevens over meer dan 45 miljoen bedrijven wereldwijd.

- **Professionele en internationale incassoservice**

U schakelt ons in wanneer betalingen uitblijven. Zo komt de relatie met uw klant niet in gevaar. Wij verzorgen incasso in Nederland en buitenland.

- **Zekerheid van betaling**

Betaalt uw klant tijdens het incasso nog niet? Of is uw klant failliet? Dat kunt u bij ons uw schade indienen. U krijgt dan alsnog uw geld.

Meer weten? Neem dan contact met ons op via telefoonnummer 088 122 45 01. Of stuur een e-mail naar kredietverzekeringen@interpoliskv.nl.

Disclaimer

Deze AfnemersCheck is een momentopname. Gebaseerd op de gegevens die u ons aanleverde. En gebaseerd op de gegevens die Interpolis Kredietverzekeringen op dat moment over uw afnemers kende. Maar die gegevens kunnen snel veranderen. Door ontwikkelingen bij die afnemers. Of in de sector.

Interpolis garandeert alleen de juistheid van dit rapport op basis van de door u aangeleverde gegevens en voor de datum waarop u ze aanleverde.

AfnemersCheck

Risicoverdeling van uw afnemers

Totaal aangeleverd	22
In de analyse	22
Buiten de analyse *	0
Datum rapportage	23 mei 2014

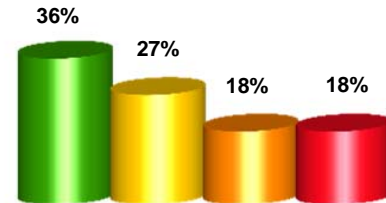
* Een afnemer valt buiten de analyse als deze failliet of inactief is of als het bedrijf niet in onze database voorkomt.

Risicoklasse	Aantal	% Aantal
Laag Risico	8	36%
Gemiddeld Risico	6	27%
Verhoogd Risico	4	18%
Hoog Risico	2	18%

Aantal per risicoklasse



% Totaalaantal per risicoklasse



Laag Risico

Deze bedrijven beoordelen wij als bedrijven met een financieel sterke positie en een (zeer) lage kans op een faillissement. We adviseren u voor deze groep bedrijven de situatie te blijven volgen zodat deze 'groene' bedrijven ook 'groen' blijven.

Gemiddeld Risico

Deze bedrijven hebben een goede tot voldoende financiële positie. Dit brengt een (minder dan) gemiddelde kans op een faillissement met zich mee. We adviseren u deze bedrijven alert te volgen. Zie u mogelijkheden om betalingsafspraken te maken? Doe dit dan.

Verhoogd Risico

Deze bedrijven hebben een matige financiële positie en een bovengemiddelde kans op een faillissement. We adviseren u om deze bedrijven strak te monitoren. Maak speciale betalingsafspraken en laat het uitstaande saldo op deze bedrijven niet te ver oplopen.

Hoog Risico

De bedrijven in deze groep hebben een (zeer) slechte financiële positie en een (zeer) hoge kans op een faillissement. Wij adviseren u om de bedrijven uit deze categorie alleen op vooruitbetaling te leveren. Ook adviseren wij u om geen krediet te verlenen bij uw leveringen.

AfnemersCheck

Kredietadvies per afnemer

Onderstaand vindt u per aangeleverde afnemer ons kredietadvies. Dit advies is het bedrag waarvoor Interpolis het verstandig vindt om aan deze afnemer op krediet te leveren.

Naam afnemer	Kredietadvies*	Risicoklasse	Risicocategorie
Debiteur 1	€ 250.000	1	Laag Risico
Debiteur 2	€ 0	8	Hoog Risico
Debiteur 3	€ 50.000	5	Gemiddeld Risico
Debiteur 4	€ 100.000	4	Gemiddeld Risico
Debiteur 5	€ 250.000	2	Laag Risico
Debiteur 6	€ 15.000	7	Verhoogd Risico
Debiteur 7	€ 0	8	Hoog Risico
Debiteur 8	€ 15.000	7	Verhoogd Risico
Debiteur 9	€ 15.000	7	Verhoogd Risico
Debiteur 10	€ 250.000	1	Laag Risico
Debiteur 11	€ 250.000	3	Laag Risico
Debiteur 12	€ 250.000	2	Laag Risico
Debiteur 13	€ 50.000	5	Gemiddeld Risico
Debiteur 14	€ 25.000	6	Verhoogd Risico
Debiteur 15	€ 100.000	4	Gemiddeld Risico
Debiteur 16	€ 0	9	Hoog Risico
Debiteur 17	€ 250.000	1	Laag Risico
Debiteur 18	€ 250.000	1	Laag Risico
Debiteur 19	€ 50.000	5	Gemiddeld Risico
Debiteur 20	€ 250.000	1	Laag Risico
Debiteur 21	€ 0	8	Hoog Risico
Debiteur 22	€ 50.000	5	Gemiddeld Risico

Risicocategorie	Risicoklasse	Beschrijving
Laag Risico	1 - 3	Financieel sterke positie en (zeer) lage kans op faillissement.
Gemiddeld Risico	4 - 5	Goede financiële positie en minder dan gemiddelde kans op faillissement.
Verhoogd Risico	6 - 7	Matige financiële positie en bovengemiddelde kans op faillissement.
Hoog Risico	> 8	Slechte financiële positie en (zeer) hoge kans op faillissement.

* De database geeft een kredietadvies automatisch af. Het maximale bedrag dat automatisch wordt afgegeven is € 250.000,-

AfnemersCheck

Bespaar kosten door goed debiteurenbeheer

Werkkapitaal is hard nodig voor investeringen en groei van uw bedrijf. Maar dan moet het wel beschikbaar zijn en niet vastzitten in bijvoorbeeld openstaande facturen. U kunt dan in de situatie komen dat u geld moet lenen om te investeren. En dat kost helaas geld. Ga daarom verstandig om met uw debiteuren. Hieronder vindt u een voorbeeld van kostenbesparing door optimalisatie van het debiteurenbeheer.

Bedrag openstaande facturen

€ 300.000

Financieringskosten 5%

€ 15.000

10% Verlaging uitstaand bedrag

€ 270.000

Financieringskosten 5%

€ 13.500

Besparing financieringskosten

€ 1.500



Bewaken, optimaliseren, onderhandelen

Het werkkapitaal is een optelsom van debiteuren, voorraden en crediteuren. Optimaliseer uw werkkapitaal in 3 stappen:

Stap 1 - Bewaak uw debiteuren goed.

Verstuur uw facturen op tijd en geef een betalingstermijn aan. Betaalt uw klant niet? Zoek dan uit waarom de factuur niet betaalt wordt. We geven u meer tips over goed debiteurenbeheer op de volgende pagina.

Stap 2 - Optimaliseer uw voorraadbeheer

Controleer uw voorraden en prijzen regelmatig.

Stap 3 - Ga slim om met uw leveranciers

We adviseren u op tijd te betalen. Biedt uw leverancier u interessante kortingen? Dan kan vroeg betalen de moeite waard zijn. Onderhandelen over het oprekken van de betalingstermijn is ook een optie.

AfnemersCheck

9 Tips om uw debiteurenbeheer te optimaliseren

1 Zorg voor goede leveringsvoorwaarden

Wijs uw afnemer bij elke opdracht op uw algemene leverings- en betalingsvoorwaarden. Controleer bij uw branchevereniging of zij een voorbeeld heeft van leveringsvoorwaarden. Voor een Voorwaardencheck kunt u terecht bij www.interpolispreventiewinkel.nl (niet gratis).

2 Weet met wie u zaken doet

Bij handelsinformatiebureaus en kredietverzekeraars kunt u de kredietwaardigheid van uw klanten verifiëren. Controleer ook bij de Kamer van Koophandel of u met de juiste entiteit zaken doet.

3 Zorg voor een goed debiteurenbeheer met vaste routines

Leg de processen vast en informeer de medewerkers hierover. Tips om uw debiteurenbeheer te optimaliseren vindt u in onze whitepaper [‘Focus op creditmanagement’](#).

4 Stuur direct een herinnering als betaling uitblijft

Betaalt uw klant dan nog steeds niet? Geef in een tweede herinnering aan dat de vordering wordt verhoogd met de (buiten)gerechtelijke incassokosten en wettelijke rente.

5 Staak het werk na (maximaal) 3 achterstallige nota's

Informeer uw klant hier ook over. Hebt u een kredietverzekering? Hanteer dan de termijn die op uw polis vermeld staat.

6 Zoek persoonlijk contact

Bellen werkt vaak beter dan mailen. Bepaal vooraf wat u in uw telefoongesprek wilt bereiken. Bijvoorbeeld een betalingstoezegging over alle openstaande facturen, of een betalingsregeling.

7 Draag het incasso over aan een professionele partij

Betaalt uw klant nog steeds niet? Start dan een incassoprocedure. Met een rechtsbijstandsverzekering of kredietverzekering besteedt u tegen geringe kosten het incasso aan een expert uit.

8 Maak een risico-inventarisatie

Bepaal welke risico's u loopt. Stel vervolgens vast welke risico's u zelf wilt of kunt dragen en voor welke u maatregelen wilt treffen.

9 Tref maatregelen

Komt uw bedrijfscontinuïteit in gevaar bij wanbetaling van 1 of meerdere afnemers? Neem dan maatregelen. Zet bijvoorbeeld geld opzij of sluit een kredietverzekering af.