



Betaling  
Ontvangen!

WHITEPAPER

# Betaalzekerheid maakt ondernemen wel zo prettig

Kies voor gezonde klanten en zorg voor  
een stabiele financiële basis

MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR:

 EULER HERMES

## In dit whitepaper:

Ken je klanten, dat betaalt zich uit

Retail: wat kan jij ervan leren?

Manieren om met niet-betalende klanten om te gaan

Duidelijke betalingsvoorwaarden opstellen

Kredietcheck en kredietverzekering

Jij bent druk met je plannen. Je ziet kansen en daar maak je werk van. Maar wel graag met klanten die je facturen netjes betalen. Met onzekerheid over betaling wil je niet bezig zijn. Dat gaat ten koste van de focus op je business. In dit whitepaper lees je hoe je kredietwaardige klanten herkent en hoe je zorgt voor financiële stabiliteit.



## Ken je klanten, dat betaalt zich uit

Het is veel waard als je klanten steeds keurig betalen. Op die manier houd je de kasstroom in tact. Steeds is er voldoende geld waardoor ook jij je rekeningen kunt betalen en je bestellingen kunt plaatsen. Dat moet lekker doordraaien. Dan kun je met volle aandacht bezig zijn met de kern van je bedrijf. Wat heb je nodig voor deze financiële zekerheid? Op de eerste plaats gezonde klanten. Opdrachtgevers met wie je afspraken maakt en die zich daaraan houden. Bedrijven waarvan jij weet dat ze zelf ook financieel gezond zijn.

### Gezonde bedrijven

Je hebt nieuwe klanten en bestaande klanten. Bij allebei moet je oplettend zijn. Bij een nieuwe klant is het zaak om achtergrondinformatie te krijgen. Dat kan op verschillende manieren. Verderop in dit whitepaper komen we hierop terug. Bij bestaande klanten ontstaat er al gauw een houding 'vroeger ging het altijd goed, dus zal het in de toekomst ook wel goed gaan'. Maar bij elk bedrijf kan er een stok tussen de wielen komen. Jij kunt nooit precies weten wat er intern gaande is. Daarom is het belangrijk om alert te blijven op signalen die veranderingen verraden. Het beste advies is om met elkaar in gesprek te blijven en goed te luisteren. Zijn er signalen die bij jou vragen oproepen? Ben op je hoede en probeer meer te weten te komen.

MKB'ers die een heel groot concern als klant hebben, denken dat ze daarmee safe zitten. Maar ook hier is een gezonde argwaan op zijn plaats. Al jaren is er

wereldwijd een trend gaande dat er steeds meer grote bedrijven omvallen. Als dat gebeurt sleuren ze vaak een heel netwerk aan leveranciers mee in hun val.

### Debiteurenrisico

Ieder bedrijf dat klanten op rekening laat betalen, loopt een 'debiteurenrisico' - een kans dat je niet (op tijd) betaald krijgt. Het is een zegen als je er niet mee te maken krijgt, maar denk nooit dat het aan jouw deur voorbij gaat. Dat zou onverstandig zijn. Afhankelijk van de bedragen waar het om gaat, kan één wanbetaler al een bedreiging vormen voor het voortbestaan van jouw onderneming. Veel ondernemers staan daar niet bij stil. 'Die klant betaalt altijd netjes op tijd, dus daar hoef ik me geen zorgen over te maken' wordt vaak gedacht. Maar weet jij precies hoe solide de financiën van jouw klant zijn? Al doe je al jaren zaken met elkaar, je weet nooit precies hoe het met de cijfers is gesteld. Misschien komt jouw klant door één schommeling op de markt al financieel in de problemen.

### Kees van Bladel

MEDE-EIGENAAR VAN BMC



"Tot 2008 had BMC vooral regionale klanten. "De concurrentie was groot. Toch draaiden we goed. Met een prima horizon. Maar toen bedrijven om ons heen omvielen, begon de zaak weg te glijden. Niet alleen bleven betalingen uit, ook viel je toekomstige omzet weg. We besloten het roer om te gooien. Met speciale gietproducten (zoals scheepsschroeven) zijn we de buitenlandse markt opgegaan. Grotere klanten, met betere marges."

### Faillissement van een klant

Wat zou het faillissement van een klant voor jouw bedrijf betekenen? Je hebt er wellicht nooit bij stilgestaan, maar door dat faillissement kun jij misschien wel naar een (groot deel) van je geld fluiten. Niet alleen kun je de pech hebben dat de klant in kwestie je grootste afnemer was, er kan ook nog sprake zijn van openstaande facturen. Kan jouw bedrijf zo'n financiële tegenslag incasseren?

### Retail: wat kan jij ervan leren?

Misschien is jouw bedrijf wel in de problemen gekomen door de ontwikkelingen in de retail (detailhandel). Wat zijn de verwachtingen in deze sector en wat kun jij ervan leren? Hoe kun je voorkennis gebruiken om toekomstige betaalproblemen te voorkomen?

#### Crisis

Een aantal jaar geleden maakten een paar grote, bekende ketens noodgedwongen een doorstart in afgeslankte vorm. Die ontwikkelingen hadden veel effect in het MKB. Winkelstraten werden minder aantrekkelijk voor consumenten, waardoor ook kleinere winkeliers minder toeloop hadden. Leveranciers verloren daarop hun grootste klanten. Ook de coronacrisis maakt de kwetsbaarheid zichtbaar. De winkelstraten zijn leeg en ondernemers worden hard getroffen. Toch zien we bij economische crises ook hoe creatief en flexibel het MKB kan zijn.

#### Veranderende markt

"Door de verschuiving naar internetverkoop hebben winkels een andere functie gekregen", stelt Johan Geeroms, Directeur Risk bij Euler Hermes Nederland.

"Cijfers tonen duidelijk aan dat het winkelbezoek de afgelopen jaren fors is verlaagd. Er zijn minder mensen in de winkel en dus ook minder kopers. Het probleem is dat de kosten voor winkeliers wel grotendeels hetzelfde blijven (locatie, personeel en voorraad). Als je dat niet kunt compenseren met online verkoop van je producten, dan heb je een probleem."

Zakendoen in en met de retail blijft de komende tijd een risico. De coronacrisis heeft die risico's verder uitvergroot. "Grote faillissementen hakken er steeds harder in", aldus Johan Geeroms. Het is een trend die gaande is en die de komende jaren alleen maar sterker wordt."

#### Spreiding van risico

"Het beeld is heel divers. Je ziet bedrijven en sectoren die goed doordraaien en je ziet gezonde bedrijven die toch in de problemen raken. Sinds corona is er veel onzekerheid in de markt; dat is duidelijk. Dat maakt ondernemers bezorgd. Ze zoeken zekerheid. En daarom kloppen ze steeds vaker bij ons aan", merkt Geeroms. "Wij kunnen bedrijven behoeden om zaken te doen met slecht betalende bedrijven op basis van recente financiële ontwikkelingen. Die informatie wordt steeds belangrijker. Het is zonde als je keihard voor je geld werkt en toch achter het net vist." In de volgende hoofdstukken lees je meer over het benutten van beschikbare financiële informatie en trends om betalingsproblemen te voorkomen.

#### TIPS van Johan Geeroms

"Voorkom betaalproblemen. Achteraf is het moeilijk te corrigeren." Meer tips van expert Johan Geeroms vind je op [www.mkbservicedesk.nl](http://www.mkbservicedesk.nl).



## Manieren om met niet-betalende klanten om te gaan

Betaalt mijn klant straks mijn factuur wel? Vraag jij je dit weleens af? Iemand vertrouwen op zijn blauwe ogen is een tactiek, maar je kunt ook zekerheden inbouwen zodat je op tijd je geld krijgt.

### Vijf tips:

#### 1. Ga het gesprek aan

Hoe weet jij als ondernemer of een klant netjes gaat betalen? Het antwoord is helaas dat je daar niet met 100 procent zekerheid achter kunt komen. Je kunt wel een inschatting maken of je klant betrouwbaar is. Er zijn namelijk altijd aanwijzingen. Komt hij bijvoorbeeld binnen via een vertrouwde aanbeveling? Vraag de klant waarom hij speciaal bij jou komt en neem geen genoegen met een vleiend verhaal over je goede naam. Kan de klant namen noemen van mensen met wie hij eerder zaken heeft gedaan? Hoe praat hij over andere zakenpartners? Heeft hij eerder een conflict gehad met een andere ondernemer? Heeft hij kritiek op andere leveranciers? Dit kunnen allemaal indicaties zijn voor de kans op wanbetaling. Zoals hij met anderen omgaat, kan hij straks ook met jou omgaan. Gebruik de beschikbare informatie en ga af op je ondernemers instinct.

#### 2. Google je klant

Een simpele zoekopdracht via Google kan al een goede indicatie geven wat betreft de betrouwbaarheid van je klant. Is de klant een bedrijf, kijk dan of er een goede en betrouwbaar ogende website is. En bestaat het bedrijf al lang of is het recent opgericht? Een bedrijf dat al honderd jaar bestaat, zal een betaling va ak eerder kunnen voldoen dan een bedrijf dat gisteren pas is opgericht.

#### Kees van Bladel

MEDE-EIGENAAR VAN BMC



“Vroeger bepaalden we zelf of we met een partij in zee gingen, nu doen we dat samen met Euler Hermes. Zij checken de klant en geven een dekking af. Ook houden ze de klant vervolgens in de gaten. Ze informeren en waarschuwen ons op tijd.”

#### 3. Durf ‘de vraag’ te stellen

Wees niet bang om de klant te vragen hoe jij er zeker van kunt zijn dat hij straks netjes jouw factuur gaat betalen.

Is de klant bereid een aanbetaling te doen? Het lijken vervelende vragen, maar wees er niet bang voor. Het antwoord kan veel informatie bevatten. Reageert de klant geïrriteerd of beledigd, denk dan nog maar eens goed na of je wel verder met hem wilt. Een betrouwbare en professionele opdrachtgever begrijpt jouw behoefte aan zekerheid.

#### Kees van Bladel

MEDE-EIGENAAR VAN BMC



“Vroeger zag je de klant nog met enige regelmaat, maar tegenwoordig gebeurt alles digitaal. Per mail komt een aanvraag binnen. Wij maken een prijs en hup, draaien maar. Je hebt geen idee meer wat er bij de klant gaande is.”

#### 4. Lever kwaliteit en wees transparant

Het lijkt vanzelfsprekend, maar als jij wilt dat je klant gaat betalen moet je wel kwaliteit leveren. Zorg dat je zelf je zaakjes op orde hebt en onderhoud een goed contact met de klant. Als je zelf open en eerlijk bent – transparant over de levering, dienst en betaling – zal je klant dat ook zijn en ontstaat een goede relatie.

#### TIP: 3 tips voor een goede liquiditeit

Zorg dat je zelf kunt voldoen aan je betalingen.  
[Lees het artikel op MKB Servicedesk.](#)

#### 5. Check de klant

Vanuit het niets meldt zich een klant met een mooie opdracht. Natuurlijk is dat fijn, maar je wilt wel graag meer informatie over die opdrachtgever. Hiervoor zijn verschillende manieren. Via KvK Online Nederland kun je de meest elementaire informatie over ondernemingen krijgen. De gegevens zijn afkomstig uit het handelsregister dat de KvK bijhoudt. Naast uittreksel gegevens is er ook informatie beschikbaar over gedeponeerde jaarcijfers en eventuele faillissementen of surseance van betaling.

Het Bureau Kredietregistratie in Tiel heeft sinds kort een eigen website met algemene informatie over de regels en wie wel en niet informatie kunnen aanvragen. Ook de wettelijke regels met betrekking tot privacy zijn hier te checken. Handelsinformatiebureaus verstrekken informatie over het functioneren van bedrijven. Dun & Bradstreet en Graydon zijn de marktleiders.

#### Handig en snel

Heb je een kredietverzekering dan kunnen kredietverzekeraars je handig en snel voorzien van informatie over andere bedrijven. Het toetsen van de kredietwaardigheid van bedrijven is de hoofdactiviteit van kredietverzekeraars. Veel informatie kunnen ze met jou delen. Daarvoor hebben ze vaak handige online tools. Grote kredietverzekeraars zoals Euler Hermes beschikken over een wereldwijd netwerk. Dat is handig voor mkb'ers die in het buitenland zakendoen. Ook beschikken kredietverzekeraars over veel informatie over landen en sectoren. Met gerichte informatie helpen ze jou nieuwe markten te ontdekken.

#### Marco van Veen

COMMERCIEEL DIRECTEUR VAN SOLAR NRG

“Klanten die niet betalen, kunnen dat vaak niet, omdat ze al tegen een faillissement aan zitten. Dan heb je niets aan een incassobureau. Je moet zorgen dat je wanbetaling voor bent. Dat hebben we nu gerealiseerd door vooraf te checken of de klant wel kredietwaardig is.”

Meer over het nut van kredietchecks en kredietverzekeringen lees je in hoofdstuk 5.

## Duidelijke betalingsvoorwaarden opstellen

Een belangrijke manier om ervoor te zorgen dat je op tijd je geld ontvangt is goede afspraken maken. Dat begint met heldere betalingsvoorwaarden die worden geaccepteerd door je klant. Hoe bepaal je die voorwaarden en hoe leg je ze vast?

### Stap 1: Bepaal de betalingsvoorwaarden

Als jij en je klant besluiten met elkaar in zee te gaan, maak dan heldere afspraken over de betaling. Wat voor soort betalingsafspraken kun je precies maken? Neem in ieder geval de volgende zaken in acht:

#### Bedrag

Natuurlijk bepaal je het geldbedrag (of de tegenprestatie) die jij in ruil voor je dienst of product wilt ontvangen. Als het gaat om een geldbedrag, vermeld dan de juiste valuta (bijv. euro) en het juiste btw-percentages dat je in rekening gaat brengen. Voorkom problemen en zorg ervoor dat je duidelijk en eenduidig met de klant communiceert over het te betalen bedrag.

#### Wijze van betalen

Spreek duidelijk af op welke manier jij het afgesproken bedrag gaat ontvangen. Is dat via een eenmalig of periodiek incasso, gebeurt het cash, per pintransactie of banktransactie dan wel door bijvoorbeeld een online overboeking? Geef eventueel aan welke banken of creditcards je wel of niet accepteert. Tip: geef je klant meerdere opties zodat hij op zijn manier kan betalen en de deal daarop niet afketst.

#### Termijn

Een cruciaal onderdeel is het bepalen van de betalingstermijn – de datum waarop de betaling moet zijn gedaan. Het is slim om de termijn niet af te laten hangen van je klant, maar te kiezen voor een vaste betalingstermijn van bijvoorbeeld veertien dagen vanaf factuurdatum of vanaf datum van levering. Als je geen termijn afspreekt, geldt een wettelijke betalingstermijn van standaard dertig dagen, bij uitzondering maximaal zestig dagen. Je kunt natuurlijk ook kiezen om in termijnen (deelbedragen) te laten betalen of zelfs vooraf. Laat dit je klant vroegtijdig weten en leg het in alle gevallen goed vast (zie stap 2).

#### Gevolgen

Stel ook vast wat de gevolgen zullen zijn als er niet op tijd wordt betaald. Volgt er een aanmaning? Wordt het bedrag dan direct verhoogd? En zo ja, met welk percentage? Wordt er een incassobureau of andere instantie ingeschakeld? Dit zijn enkele belangrijke onderdelen van je debiteurenbeheer (de manier waarop je zorgt dat je betaald krijgt). Het is raadzaam je manier van incasseren voor te leggen aan de klant. Dit hoeft je niet iedere keer mondeling te doen; je kunt het ook opnemen in een contract of in de algemene voorwaarden (zie stap 2).

#### TIP: Goede algemene voorwaarden

Wat kun je precies in je algemene voorwaarden zetten om financiële risico's te voorkomen? Lees het artikel: [Voorkom schade met goede algemene voorwaarden](#).



## Stap 2: Leg de afspraken vast

Beschrijf zoveel mogelijk in detail wat je met de klant hebt afgesproken. Hoe preciezer jij omschrijft wat de opdracht inhoudt, hoe minder kans je hebt dat er later een discussie ontstaat. Hoe kun je deze afspraken vastleggen? Gebruik één of meer van onderstaande methodes.

### Offerte

Als je met offertes werkt, is het slim je betalingsvoorwaarden hierin helder aan de klant over te brengen. Neem de hiervoor genoemde elementen mee en/of verwijs naar je algemene voorwaarden.

### Contract

Maak een contract voor beide partijen waarin ook de betalingsvoorwaarden duidelijk worden vermeld. Zorg dat het contract wordt ondertekend door beide partijen.

### Algemene voorwaarden

Om niet iedere keer opnieuw te bepalen wat jouw betalingsvoorwaarden zijn, doe je er goed aan om algemene voorwaarden op te stellen. Hierin kun je namelijk ook de betalingsvoorwaarden opnemen. Doe dit in overleg met iemand die juridisch is onderlegd. Zorg wel dat je klant de algemene voorwaarden ter hand worden gesteld en expliciet accepteert. Verwijs ernaar in het contract dat je opstelt.

#### TIP: Zorg dat jouw voorwaarden gelden

Hoe kun je ervoor zorgen dat jouw algemene voorwaarden gelden? [Lees het artikel op MKB Servicedesk.](#)

### Factuur

Het is slim om op iedere factuur die je verstuurt alle bovenstaande elementen van je betalingsvoorwaarden te vermelden of ernaar te verwijzen. Zorg ervoor dat er in ieder geval een duidelijke betalingstermijn op staat. Daarmee wordt de kans groter dat de betaling op tijd geschiedt.

### Correspondentie (e-mail)

Je kunt de betalingsvoorwaarden ook noemen in andere correspondentie (zoals e-mails, brieven en faxen.). Als je klant deze voorwaarden digitaal of op papier bevestigt, kan het al rechtsgeldig zijn, maar het is voor alle partijen beter een getekend contract of duidelijk geaccepteerde algemene voorwaarden te hebben. Zo kunnen er geen misverstanden ontstaan en bevestig je de afspraak formeel.

#### TIP: Meldpunt en zwarte lijst wanbetalers

Betaalt jouw grote klant ook vaak te laat? Je kunt dit anoniem melden bij het meldpunt van MKB-Nederland. Er komt ook een zwarte lijst met beruchte wanbetalers. [Lees meer op MKB Servicedesk.](#)

### Algemene voorwaarden van je klant

Het kan zijn dat de klant zelf vastlegt wat er is afgesproken. Vanzelfsprekend moet je dan zijn bevestiging goed nalezen. Het kan zomaar zijn dat je klant eigen algemene voorwaarden hanteert en daarnaar verwijst. Lees ook die voorwaarden goed na. Er kunnen voor jou vervelende bepalingen in staan. Helaas zijn algemene voorwaarden voor een leek vaak moeilijk te begrijpen. Maak zo nodig schriftelijk of per e-mail bezwaar tegen die algemene voorwaarden.



Er zijn al heel wat ondernemers geweest die dat niet deden en achteraf werden opgehangen aan de voorwaarden van hun opdrachtgever. Als de klant je onder druk zet om toch akkoord te gaan, vraag je dan af of de opdracht jou dat wel waard is.

### Jan Willem Leeuwenburg

CEO BIJ L&M



“De betalingen liet ik via een veiling lopen, zodat ik toch zeker was van mijn geld, ondanks de extra kosten. Maar de veiling vraagt een bepaald percentage voor facturering. Hierdoor liep het bedrijf tienduizenden euro's per jaar mis.”

## Kredietcheck en kredietverzekering

Een belangrijke manier meer financiële zekerheid te krijgen is het checken van de financiële status van (potentiële) klanten. Daarnaast kun je je verzekeren tegen de schade door onbetaalde facturen.

### Check het betalingsgedrag van je klant

Het is belangrijk om vooraf het betalingsgedrag en de financiële status van je klant te controleren. Dit kun je doen via een kredietinformatiebureau of een kredietverzekeraar. Dun & Bradstreet (D&B), Graydon en Euler Hermes zijn bekende partijen waar je financiële informatie kunt opvragen over bedrijven. In Nederland gaat het bijvoorbeeld om informatie vanuit de Kamer van Koophandel (KvK), banken, incassobureaus en

andere financiële instanties. Kredietverzekeraars verzamelen ook rechtstreeks gegevens van bedrijven en betalingservaringen die andere leveranciers hebben gehad met jouw (potentiële) afnemer. Al die informatie kun je in een rapport of advies opvragen. Daarbij geven deze kredietinformatiebureaus en -verzekeraars ook een score van kredietwaardigheid.

### Score voor kredietwaardigheid

Om snel in te zien hoe je (potentiële) klant ervoor staat, kun je zijn score dus opvragen bij een kredietverzekeraar of kredietinformatiebureau. Hoe werkt dat precies? We gebruiken als voorbeeld de score die kredietverzekeraar Euler Hermes gebruikt. Zij noemen het een grade. De grade geeft het vermogen van een onderneming aan om tijdens de komende twaalf maanden aan haar betalingsverplichtingen te voldoen. Bij de beoordeling worden uiteenlopende data gebruikt zoals sectorinformatie, ontwikkeling in resultaat en balansverhoudingen, financieringsstructuur en management. De schaal loopt van 1 (exceptional) tot 10 (failed) - zie afbeelding.



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Exceptional | Strong | Good | Above average | Average | Below average | Weak | Distressed | Uninsurable | Failed

Als je klant bijvoorbeeld een 8 scoort, is het niet slim om zaken te gaan doen – tenzij de klant vooruitbetaalt of een garantie kan afgeven. Scoort het bedrijf een 3 of beter, dan kun je er vrijwel zeker van zijn dat

hij niet snel failliet gaat of een slechte betaler is. Op rekening laten betalen geen groot gevaar voor jouw bedrijf. Om te testen hoe dit werkt kun je vrijblijvend eens je eigen rating opvragen bij een kredietverzekeraar of kredietinformatiebureau. "We beschikken over veel nuttige informatie voor mkb'ers", vertelt Johan Geeroms van Euler Hermes. "Op basis daarvan kunnen we ondernemers waarschuwen. We kunnen meedenken in oplossingen voor zowel leverancier als debiteur. En als het uiteindelijk nodig is, zullen we uitkeren op verzekerde vorderingen."

## TIP: Zorg dat jouw voorwaarden gelden

Check de kredietwaardigheid van drie klanten via Euler Hermes. Vul de naam en Identificatienummer (bv. KvK) van je klant en zie hoe je (potentiële) klant ervoor staat.

**DOE DE CHECK**

## Koos Folmer

COMMERCIEEL DIRECTEUR VAN EPLUCON

Folmer ziet de kredietverzekering als een troef. "Het versterkt ons imago in de markt. Afnemers weten dat ze op ons kunnen rekenen. Door de zekerheid die we inbouwen, voorkomen we verrassingen. Goed betalende klanten worden zo nooit de dupe van bedrijven die ons in de problemen duwen omdat ze niet betalen."

## Zeker van betaling

Een kredietverzekeraar helpt je niet alleen bij het nagaan van de financiële status van je (potentiële) klanten. Als het toch misgaat en je geen geld ontvangt van je klant, krijg

je toch (een groot deel van) de betreffende factuur uitbetaald. Je hebt zelf al geld aan deze klant besteed en lijdt hierdoor verlies. Met een kredietverzekering kun je dit verlies flink beperken. De verzekering draait op voor de kosten wanneer een klant de rekening niet kan betalen. Er bestaan verschillende soorten kredietverzekeringen. We zetten de belangrijkste op een rijtje.

- Een verzekering per transactie
- Een verzekering per debiteur (klant)
- Een kredietverzekering per project
- Een omzetverzekering

Een verzekering per transactie kan handig zijn als je af en toe een erg groot bedrag van een klant ontvangt. Heb je een klant van wie je regelmatig grote bedragen ontvangt, dan kun je een verzekering per debiteur (klant) overwegen. Houd er rekening mee dat beide varianten in de markt meestal alleen verzekerbaar zijn bij grotere volumes. Doe je voornamelijk zaken met één of enkele landen? Dan kun je een projectverzekering per land afsluiten. De omzetverzekering tenslotte is de meest uitgebreide en meest gebruikelijke kredietverzekering. Hierbij wordt je gehele omzet verzekerd tegen wanbetaling. In ruil voor een goed gespreide portefeuille kan een verzekeraar vaak een aantrekkelijke premie aanbieden.

Door je te verzekeren hoef je je geen zorgen meer te maken over betalingen. En duur is het niet. Bereken eens wat het jouw organisatie kost als een grote opdrachtgever plotseling niet meer betaald en vergelijk het met de kosten van een verzekering. In veel gevallen blijkt verzekeren dan een kleine investering. Onderzoek welke middelen het beste bij jouw bedrijf passen om betaalarisico's te beperken. En maak er werk van.

## Over MKB Servicedesk

Als strategisch partner van MKB-Nederland is MKB Servicedesk de vraagbaak voor ondernemend Nederland.

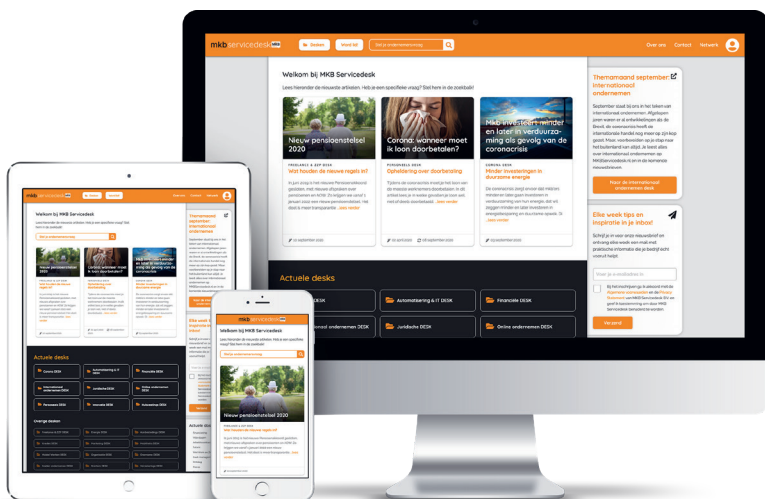
Op [www.mkbservicedesk.nl](http://www.mkbservicedesk.nl) vind je betrouwbare, concrete en betaalbare antwoorden op alle ondernemersvragen in het midden- en kleinbedrijf. Maandelijks bezoeken meer dan 200.000 ondernemers [mkbservicedesk.nl](http://www.mkbservicedesk.nl)

MEDIAKIT

WORD LID

NIEUWSBRIEF

CONTACT



Het is niet toegestaan om beeldmateriaal en informatie afkomstig uit dit document zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van MKB Servicedesk te kopiëren in welke vorm dan ook. Copyright ©MKB Servicedesk.

## Over Euler Hermes

Of je nou een ondernemer bent die snel wil groeien, of een die vooral wil bouwen aan een stabiel bedrijf: om jouw kansen te pakken wil je werken met gezonde klanten. Je wilt met een gerust hart zakendoen en weten dat je facturen betaald worden. Euler Hermes helpt je daarbij. In Nederland, maar ook in de rest van de wereld.

Met klantinformatie waardoor je op tijd weet of je op je hoede moet zijn. Ook krijg je bij ons betaalzekerheid: met onze kredietverzekering ben je zeker van je geld. Loop je -ondanks alle waakzaamheid- toch tegen een klant aan die je factuur niet betaalt, dan zorgen wij ervoor dat je je geld krijgt.

Daar bovenop vergroten we ook jouw commerciële kansen. Met gerichte informatie over landen en sectoren helpen we jou nieuwe markten ontdekken. En zijn er valkuilen? Dan hoor je dat ook van ons. Voor elke business hebben we een slimme oplossing. Zo zet jij kansen om in resultaten die jouw onderneming laten bloeien. Wij staan klaar om je te helpen. Weten hoe? Kijk op onze website of maak een afspraak voor een persoonlijk gesprek.



**NAAR PARTNER WEBSITE**