

Column De deurwaarder

Vandaag is rood...

Wat is er vandaag de dag nog zeker in het zakendoen? Bedrijven waarvan je dacht dat ze nooit in de problemen zouden kunnen komen, vallen om. Het aantal faillissementen groeit sneller dan ooit tevoren. Want hoewel de crisis volgens de deskundigen het dieptepunt al achter zich heeft, moeten de echte klappen nog komen.

Elk bedrijf kan het in moeilijke tijden wel een tijdje uithouden. Als de omzet daalt, betekent het immers nog niet dat er helemaal geen omzet meer is. Als de bank minder scheutig is met financiering, dan doen bedrijven bijna ongemerkt – en vaak zonder afspraak – een beroep op de leveranciers. Zij nemen – tegen wil en dank – vaak de financiering over. Simpelweg omdat de leveranciers later worden betaald. Niet binnen 30 dagen, maar soms zelfs na 90 dagen of zelfs nog langer. En in het ergste geval komt het geld nooit binnen.

Geen zekerheid

Er is een groot verschil tussen bankfinanciering en leverancierskrediet. De bank houdt het overzicht en verlangt continu rapportage. De bank vraagt zekerheden. Van cessie van debiteuren tot zelfs de privégarantie van de ondernemer. Maar u als leverancier? U moet het bijna altijd doen zonder zekerheid.

U weet niet hoe het bedrijf ervoor staat waar u – vaak al heel lang – zaken mee doet. U weet niet hoeveel andere crediteuren er op hun geld wachten. U weet niet hoe hoog de schulden zijn en of daar überhaupt het bedrijf nog uit te komen is.

Wij maken elke dag mee dat bedrijven helemaal rood kleuren zonder dat ze het zelf in alle hevigheid beseffen. Want als een bankkrediet het plafond heeft bereikt kan er niet meer betaald worden. Als de leveranciers niet betaald zijn, kan er vaak nog gewoon worden besteld. En neemt de stapel onbetaalde rekeningen alleen nog verder toe.

Kunt u daar dan helemaal niets tegen doen? Ja en nee. Het begint natuurlijk met het hebben van goede leveringsvoorwaarden. Gek genoeg hebben heel veel bedrijven die (nog steeds) niet. Leveringsvoorwaarden geven in een aantal situaties iets extra aan zekerheid. Bijvoorbeeld het voorbehoud van het eigendomsrecht van geleverde goederen zolang ze nog niet zijn betaald. Zorg daarom – juist nu – dat u goede leveringsvoorwaarden hebt die niet alleen bij de Kamer van Koophandel zijn gedeponeerd, maar die u ook meestuurt met al uw offertes en facturen.

Credit management

Minstens zo belangrijk is een goed credit management. Bepaal tot welk bedrag een klant bij u 'rood' mag staan. Wat is de kredietlimiet en hou die strak in de gaten. Juist nu is er meer reden om kredietlimieten te verlagen dan te verhogen.

Vraag om betaling van facturen. Hou de vervaldatum in de gaten, communiceer goed met de administratie van uw klant en leg alle contacten vast. Als u wat vreemds ontdekt, hoort of voelt, ga er dan meteen iets harder achter aan.

En vooral: laat het gezonde verstand altijd de boventoon voeren. Als een klant ineens heel veel bestelt, veel meer dan normaal, en er staan grote bedragen open, dan is er niks op tegen om pas te leveren als de oude facturen betaald zijn en eventueel een deel van de nieuwe levering is aanbetaald. Als dat een probleem is, dan zou ik me echt zorgen maken. Want voor u het weet mogen wij voor u achter de vordering aan. Of zoals ik pas iemand hoorde zeggen: wat kan het oplopen!

René Toonen

“Zorg daarom – juist nu – dat u goede leveringsvoorwaarden hebt...”



René Toonen is gerechtsdeurwaarder en partner van het Amsterdamse bureau Nijstad & Toonen Gerechtsdeurwaarders.

Meer informatie: 020 - 34 68 150.