

# Aantal faillissementen bedrijven stabiliseert

02-8-2019

De ondergrens van het aantal faillissementen in Nederland lijkt bereikt te zijn. Door de sterke economische groei in ons land in de afgelopen jaren is het jaarlijkse aantal faillissementen steeds verder afgenomen. Het ING Economisch Bureau voorspelt nu dat het aantal faillissementen dit jaar (2019) ongeveer gelijk zal zijn aan het aantal faillissementen in 2018.

Goed nieuws voor ondernemers? Het is zeker fijn dat er minder bedrijven failliet gaan. Hierdoor leiden minder leveranciers schade door een oninbare rekening. Wat zijn de voornaamste redenen dat bedrijven een faillissement aanvragen?

## Faillissementen hebben meerdere oorzaken

Bedrijven kunnen vanzelfsprekend om meerdere redenen failliet gaan. Het kan zijn dat de zaken gewoonweg slecht gaan, een gebrek aan klanten, het kan zijn dat een grote concurrent opstaat en de markt overneemt, een bedrijf kan onverantwoord veel investeren of te veel te maken hebben met niet betalende klanten. Dit zijn nog slechts enkele mogelijkheden. Volgens het ING Economisch Bureau zijn structurele oorzaken nu het grootste risico voor ondernemingen. Hierbij kan worden gedacht aan voortgaande digitalisering en veranderend consumentengedrag.

Veel organisaties blijven doen wat ze altijd deden, ondanks alle veranderingen om ons heen. En als ondernemer kent u vast de quote van Einstein wel: *“Als je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg”*. Het is dus belangrijk om continu mee te bewegen met de behoefte en trends in de markt. Omarm de digitale kansen en zoek mensen om u heen die weten hoe uw bedrijf vooruit kan.

## Verdienmodellen moeten worden gemoderniseerd

Ondanks het feit dat het aantal faillissementen jaarlijks is afgenomen in de afgelopen jaren, en op dit moment lijkt te zijn gestabiliseerd, hebben we toch grote, oude winkelketens failliet zien gaan. De Intertoys is hier, helaas, een voorbeeld van. De

oorzaak voor dergelijke winkelketens lijkt vooral te liggen in het verdienmodel. Dit wordt niet gemoderniseerd, terwijl dit in deze tijd wel nodig is om interessant te blijven. Veel van de actuele faillissementen zijn te wijten aan het te laat, onvoldoende of helemaal niet inspelen op het veranderende consumentengedrag.

Ook het aanhouden van verdienmodellen, diensten of producten die niet meer relevant zijn lijkt een belangrijke oorzaak. We gaan steeds meer naar een 'subscription based' verdienmodel. Geen groot bedrag meer in één keer betalen, maar een klein bedrag per maand. Daarnaast zorgt de komst van nieuwe concurrenten op de markt, vaak als gevolg van de technologische ontwikkelingen, voor faillissementen.

## Bedrijven moeten wel alert blijven

Jaarlijks komen meerdere bedrijven zelf in financieel zwaar weer terecht wanneer zij te maken hebben met klanten die niet betalen of niet tijdig betalen. Dit leidt niet altijd tot faillissement, maar het leidt natuurlijk wel altijd tot schade. Het is daarom belangrijk dat bedrijven, ook nu het aantal faillissementen stabiliseert, alert blijven. Zorg ervoor dat u een helder debiteurenbeleid voert en houdt de situatie van iedere klant altijd in de gaten. Blijf in gesprek met uw belangrijkste klanten en vraag af en toe eens hoe het zakelijk met ze gaat.

## Heeft u te maken met niet betalende klanten?

Als bedrijf is het altijd belangrijk om alert te blijven op klanten die structureel te laat betalen of die niet betalen. Het is goed om direct actie te ondernemen wanneer dit nodig is. Voorkomen is immers altijd beter dan genezen. Heeft u te maken met klanten die niet betalen? Neem dan contact op met Willems Incasso in Utrecht. Wij helpen u graag verder.