

Betalingsachterstand leidt vaak tot einde samenwerking

31-12-2021

Wanneer is een betalingsachterstand acceptabel voor een bedrijf, en wanneer niet? De meningen zijn hierover erg verdeeld. Het blijkt dat 3 op de 10 Nederlandse bedrijven een samenwerking direct staken wanneer er een betalingsachterstand ontstaat. Deze ondernemingen hebben er geen moeite mee om de relatie met een klant direct te beëindigen wanneer deze een factuur niet betaalt.

Dit blijkt uit een onderzoek dat werd uitgevoerd door bedrijfsdataspecialist [Altares Dun & Bradstreet](#). Voor dit onderzoek werden 350 eindbeslissers ondervraagd. Hoe zit dit bij u? Blijft u samenwerken of werken voor een klant die een betalingsachterstand heeft?

Goede zakenrelatie belangrijk

Van de ene klant kunnen we, gemiddeld genomen, heel goed begrijpen dat een factuur soms te laat betaald wordt. Vergeten, vakantie, [corona](#) of iets anders, het kan een keer voorkomen. Van de andere klant kunnen veel bedrijven dit niet hebben en sluiten dan eigenlijk direct de samenwerking af. Hoe komt dit? Dit heeft vooral te maken met de zakenrelatie voor veel bedrijven.

Maar liefst 32 procent van de ondervraagden geeft aan dat het aanbieden van extra ruimte bij het ontstaan van een betalingsachterstand geen probleem is, maar dit geldt wel uitsluitend bij klanten met wie een goede zakenrelatie bestaat. Een goede zakenrelatie kan dus zorgen voor wat extra lucht wanneer er [betalingsachterstanden](#) ontstaan. Dit hoeft overigens niet, want niet alle bedrijven delen deze mening.

Een slechte relatie kan acceptabel zijn

Niet alle bedrijven lijken waarde te hechten aan een goede zakenrelatie met klanten. Bijna 3 op de 10 bedrijven, namelijk 29 procent, geeft aan dat een slechts zakenrelatie acceptabel is als de facturen maar tijdig worden betaald. Van de vrouwen vindt 21

procent een slechts zakenrelatie prima als er geen betaalachterstanden ontstaan, tegenover 35 procent van de mannen. De heren hechten dus wat minder waarde aan de kwaliteit van een zakenrelatie.

Extra betaald worden bij betalingsachterstand?

Van de deelnemende eindbeslissers heeft 59 procent aan dat hun medewerkers zelf de vrijheid krijgen om betalingsachterstanden aan te pakken en hier afspraken over te maken met de betreffende klant. De medewerkers zijn dus vaak verantwoordelijk voor het betaald krijgen van de facturen. Bijna 6 op de 10 deelnemers geeft aan dat er een opslag moet worden berekend op de factuur wanneer de financiële administratie zelf achter de factuurbetaling aan moet.

Worden bedrijven op kredietwaardigheid gecontroleerd?

Het is duidelijk dat een deel van de betaalachterstanden kan worden voorkomen door klanten regelmatig even te checken op kredietwaardigheid. Gebeurt dit ook in de praktijk? Van de ondervraagden geeft 73 procent aan dat een nieuwe klant wordt gecontroleerd op financiële status. Bijna 2 op de 10 deelnemers geven aan dat er geen verdere bedrijfscontroles meer worden uitgevoerd als de klant de eerste factuur netjes op tijd heeft betaald.

Voorkom facturen die onbetaald blijven

Door regelmatig bedrijfschecks uit te voeren en in gesprek te blijven kan voor een groot deel worden voorkomen dat facturen open blijven staan. Helemaal uitsluiten is niet mogelijk. In dat geval is het, als een factuur onbetaald blijft, belangrijk om snel actie te ondernemen. Openstaande facturen kunnen op den duur een gevaar voor de financiële gezondheid van uw eigen bedrijf vormen. Voorkom dit en schakel Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht in om uw facturen betaald te krijgen. Wij gaan graag voor u aan de slag. Neem direct contact met ons op, ook voor advies en informatie.