

Klanten in zwaar weer: 6 signalen om op te letten

24-8-2018

Iedere ondernemer kent de zorg: klanten die niet meer (kunnen) betalen. Een succesvol jaar met een aantal grote opdrachten van een klant kan ineens verliesgevend worden als de betaling uitblijft. Veel klanten zijn tegen hun leveranciers vaak niet helemaal open over hun financiële gezondheid. Ze houden een rookgordijn op en zeggen dat alles goed gaat, terwijl er in de praktijk amper nog geld op de rekening staat.

Recent hadden wij nog een communicatiebureau die voor een opdrachtgever 4 maanden had gewerkt, maar geen betaling kreeg. Na diverse aanmaningen was de gang naar de rechter noodzakelijk en hebben wij dit in gang gezet. In de periode dat de zaak op de rol stond werd de debiteur echter failliet verklaard. Het heeft voor het communicatiebureau nu niet veel zin meer om de zaak door te zetten. Wij hebben de facturen ingediend bij de curator en nu is het afwachten of er nog iets voor onze klant te halen valt.

Verdachte signalen

Leveren aan klanten die niet meer kunnen betalen kan u veel problemen geven. Wat zijn de signalen waarop u moet letten bij uw klanten om te zien of ze mogelijk in financiële problemen verkeren? Wij noemen u er zes.

1. Vele en verschillende excuses

Klanten hebben altijd wel een smoesje om u nog een weekje langer te laten wachten. In een eerdere blog gaven wij u al onze 10 smoesjes. Als het u regelmatig overkomt, moet u zich afvragen in hoeverre uw klant problemen heeft. Een simpele betaling kost niet veel tijd om te regelen.

2. Het betalingsbedrag verandert

Gaat uw trouwe klant die altijd zijn rekeningen op tijd betaalde plotseling treuzelen? Wil een klant plotseling de krediettermijn verlengen? Het zijn signalen die meer onderzoek niet overbodig doen lijken.

3. Een twijfelachtige financier

Hoort u verhalen dat uw klant zaken doet met financiële partijen die niet goed bekend staat of komt deze partij negatief in het nieuws. Het is een teken dat er problemen kunnen zijn die ook u zullen gaan raken. Heroverweeg de relatie en wees streng in de betaaltermijn.

4. Regelmatig van bank wisselen

Valt het u op dat uw klant zeer regelmatig van bank wisselt. Is dat ook een reden die hij aanvoert voor late betalingen of verlenging van zijn krediettermijn? Het is voor u een signaal dat de klant in zwaar weer zou kunnen verkeren.

5. Niet geaccepteerd door kredietverzekeraars

Wanneer uw klant niet meer wordt geaccepteerd door kredietverzekeraars, is dat een teken dat een klant moeite lijkt te hebben om zijn crediteuren tijdig te betalen. Misschien is het moment daar om maatregelen te nemen.

6. Uw klant neemt steeds minder producten af

Als een klant minder producten afneemt en er ook andere signalen zijn zoals hierboven beschreven, is de kans groot dat zijn zaken niet goed lopen.

Controle houden en actie ondernemen

Hoe meer u de vinger aan de pols houdt, hoe groter de kans dat u tijdig signalen oppikt. Het goed bijhouden van financiële informatie door een ervaren credit manager / debiteurenbeheerder kan u behoeden voor grote verliezen door wanbetaling.

Heeft u te maken met een niet betalende klant? Neem dan vrijblijvend contact met ons op of dien uw openstaande factuur online in. Wij gaan dan direct aan de slag.

