

Onderbuikgevoel van ondernemers krijgt voorkeur boven cijfers

16-7-2021

Hoe zit het uw 'ethisch kompas'? Kunt u bij de eerste kennismaking met een potentiële klant al aan uw onderbuik voelen of deze een problematische debiteur gaat worden? Altares Dun & Bradstreet, een bedrijf in bedrijfsdata, heeft onderzoek gedaan naar de mate waarin bedrijven gebruik maken van hun zogenaamde 'ethische kompas' bij het maken van beslissingen. De resultaten van het onderzoek liegen er niet om.

Veel van de ondervraagde ondernemers vertrouwen vooral op hun onderbuikgevoel en hechten niet veel waarde aan cijfers. 31% Van de mannen vindt de relatie belangrijker dan de feiten, waar dit van de vrouwen slechts 20 procent is. Die goedbedoelde KYC-rapporten en creditchecks belanden dus vaak in de prullenbak. Dit kan leiden tot een groter aantal openstaande facturen, waardoor de cashflow van het bedrijf in het geding komt. Krijgt het onderbuikgevoel bij u ook de voorkeur boven cijfers? Of is het andersom?

Wat zeggen de statistieken?

We zien duidelijke signalen in de resultaten van het betreffende onderzoek. Het blijkt dat mannelijke ondernemers zich minder door hun ethische kompas laten leiden dan de vrouwelijke ondernemers. Voor de mannen geldt dan 69 procent meer waarde hecht aan feiten dan aan de relatie. Voor de vrouwen komt dit percentage uit op 80. Hier staat tegenover dat ruim 16 procent van de eindbeslissers het niet relevant vindt als er fraude wordt gepleegd door een zakenrelatie, zolang de betreffende relatie zich maar houdt aan de betalingsverplichtingen tegenover het bedrijf. Voor een kwart van alle ondervraagde ondernemers geldt dat zij zich laten leiden door hun onderbuikgevoel.

Het onderbuikgevoel mag geen basis zijn

Het blijkt dat er te vaak beslissingen worden genomen op basis van het onderbuikgevoel. Meer dan eens leidt dit tot problemen.

Een goede samenwerking is belangrijk en deze wordt niet aangegaan op basis van een onderbuikgevoel. Het ethisch kompas mag hier niet ontbreken. Het is belangrijk om het ethisch handelen van mogelijke zakenrelaties onder de loep te nemen en vast te stellen hoe het gesteld is met de financiële gezondheid, zodat kan worden voorkomen dat facturen open blijven staan. Het onderbuikgevoel vertelt niets over ethisch handelen of de financiële gezondheid van een potentiële zakenrelatie.

Veel ondernemers kijken wél verder

Een geruststellende gedachte is wel dat uit het onderzoek ook blijkt dat een groot deel van de ondernemers wél verder kijkt. Voor deze ondernemers is het onderbuikgevoel niet relevant, maar is achtergrondinformatie juist relevant. Maar liefst 77 procent geeft aan dat het belangrijk is dat er binnen hun organisatie aandacht wordt besteed aan het maken van een risico-inschatting. Daarnaast geeft 75 procent aan het belangrijk te vinden precies te weten met wie er zaken wordt gedaan. Deze ondernemers lopen minder risico dat facturen niet betaald worden.

Risico op niet betalende klanten bestaat altijd

U kunt alle nodige stappen ondernemen om het risico op niet betalende klanten te verkleinen. Helaas kunt u het risico in geen geval compleet wegvagen en kunt u altijd te maken krijgen met klanten die de factuur onbetaald laten, ondanks uw inzet. Heeft u klanten die niet betalen? Neem dan contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Wij helpen u graag verder.