

8 Signalen van een faillissement in een vroeg stadium

06-5-2022

Soms lijkt het alsof een faillissement van een klant of leverancier uit de lucht komt vallen. Toch zijn er in de meeste gevallen al heel vroeg signalen op te merken die wijzen op een naderend faillissement. Wanneer u deze signalen tijdig opgemerkt, dan kan er direct actie worden ondernomen om de schade te beperken. Denk daarbij aan het stoppen met leveren van goederen / diensten.

Het is goed om uw klanten te monitoren, zodat u de schade bij een faillissement tot een minimum kunt beperken. Bij veel faillissementen hebben de bank en Belastingdienst vaak nog een hoge vordering staan en daarna blijft er vaak weinig over voor u als crediteur. Wij geven u graag inzicht in 8 signalen die wij vaak zien bij een naderend faillissement.

1. Veel wisselingen in hogere functies

Ineens vertrekken er directieleden, treden managers uit dienst en/ of verlaten eigenaren zelf het bedrijf. Wanneer er ineens meer mensen uit hogere functies uit het bedrijf verdwijnen, dan is dit in veel gevallen een teken dat het bedrijf niet meer lekker draait. Het kan zeker een goede stap zijn om topfuncties binnen het bedrijf door een 'frisse wind' te laten bekleden, maar dit is zeker geen garantie op succes.

2. Afnames op meerdere vlakken

Ieder bedrijf kent van zijn klanten perioden waarin er ineens even wat minder bestellingen binnenkomen. In veel gevallen is dit maar tijdelijk en komen de bestellingen vanzelf weer binnenstromen, bijvoorbeeld na een vakantieperiode. Dergelijke afnames kunnen binnen bepaalde sectoren heel gewoon zijn. Ziet u dat het aantal geplaatste orders afneemt, dat leveringen en bestellingen kleiner worden? Dan zijn dit duidelijke signalen dat er iets niet goed gaat, zeker wanneer dit in een periode gebeurt waarin er onder normale omstandigheden geen veranderingen merkbaar zijn binnen het bedrijf.

3. Het doorvoeren van grote veranderingen om te besparen

Ieder bedrijf wil besparen, zeker in deze tijd met hoge energiekosten. Hier is niets mis mee. Het moet allemaal duurzamer en groener, maar ook goedkoper. Besparen, daar is dus op zich niets mis mee. Worden er ineens grote veranderingen doorgevoerd om geld te besparen? Dan is dit vaak wel een teken dat er iets niet in de haak is. Veel bedrijven maken vooral kleinere veranderingen, stap voor stap aanpassingen, om te besparen. Als ineens de hele structuur op de schop moet om geld te besparen, door een grote reorganisatie, dan wijst dit vaak op een opkomend faillissement of een laatste poging om het uit te stellen.

4. Toename van vergaderingen en conflicten

Vindt er normaal gesproken maar eens per maand een vergadering plaats, en zitten de mensen uit hogere functies nu ineens iedere week (of zelfs nog vaker) aan de tafel? Dan duidt dit in de meeste gevallen op problemen. Dit wordt nog versterkt wanneer merkbaar is dat er spanningen heersen of er onderlinge discussies en conflicten ontstaan tussen mensen die hogere functies bekleden. Iets om in de gaten te houden bij uw relatie.

5. Een spontane focus switch binnen de branche

Een bedrijf is actief binnen een bepaalde branche en heeft daar jarenlang de focus op gelegd. Ineens verschuift de focus naar een andere branche. Het assortiment verandert, de aan te spreken doelgroep verandert en de aanpak verandert. Wanneer er ineens op een andere branche wordt gefocust, dan duidt dit vaker op problemen. Een wisseling van branche vindt nooit zomaar plaats. In de meeste gevallen is dit een noodgedwongen beslissing om het hoofd boven water te houden.

6. Gedwongen ontslagen / groter verloop van personeel

Vallen er gedrongen ontslagen, worden contracten ineens niet meer verlengd of vindt er spontaan een groter verloop van personeel plaats? Dan is dit een duidelijk signaal dat het bedrijf een verkeerde richting op gaat. Zeker gedwongen ontslagen zijn een duidelijk teken, vooral omdat verreweg de meeste werkgevers er alles aan zullen doen om dit te voorkomen.

7. Meerdere grote klanten nemen afscheid

Een deel van de Nederlandse bedrijven draait vooral op een selectie van grote klanten. Vaak komt 80% van de omzet door 20% van de klanten. De kleinere klanten zijn niet voldoende om het bedrijf draaiende te kunnen houden. Wanneer er ineens één heel grote klant verdwijnt, of meerdere grote klanten afscheid nemen van het bedrijf, dan ontstaat er eigenlijk direct 'nood aan de man'. Gaan grotere klanten weg om zich bij een concurrent aan te sluiten? Dan is dit een duidelijk signaal dat er moet worden ingegrepen om faillissement te voorkomen.

8. Late betaling van facturen

Na deze 7 tips is er natuurlijk nog één signaal welke een eerste indicatie is van een aankomend faillissement. Dat is natuurlijk het te laat betalen van facturen. Is de betaaltermijn verlopen en krijgt u continu smoesjes? Dan is het tijd voor actie!

Laat onbetaalde facturen geen rol spelen

Faillissement is nooit helemaal te voorkomen, maar u kunt er natuurlijk wel alles aan doen om uit de buurt van een faillissement te blijven. Een WHOA procedure pakt niet vaak gunstig voor u uit. Dit betekent vooral ook dat u onbetaalde facturen niet te lang moet laten liggen. Hoe meer onbetaalde facturen, hoe groter het gevaar voor uw eigen financiële gezondheid. Heeft u niet betalende klanten en voelt u nattigheid? Neem dan direct contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Wij helpen u graag verder.?

