

Heeft u zicht op uw tweedegraads zakelijke netwerk?

13-11-2021

U wilt natuurlijk weten met wie u zaken doet. Door goed te weten wie uw klanten zijn, kunt u een aantal belangrijke, financiële risico's verkleinen. Een creditcheck van uw debiteur is hierbij een standaard check. Heeft u een goed zicht op de financiële gezondheid van uw leveranciers, dan kunt u beter inschatten in hoeverre zij in staat zullen zijn om uw facturen te betalen. U voorkomt hiermee dat u te maken krijgt met een groot aantal onbetaalde facturen. Maar in hoeverre heeft u zicht op uw tweedegraads zakelijke netwerk? Dus het netwerk achter uw leverancier/ debiteur? Is dit belangrijk zult u denken? Wij vertellen u hier graag meer over.

Tweedegraads zakelijke netwerk

U doet zaken met uw leverancier. Uw leverancier doet vervolgens zaken met andere partijen. Deze partijen zijn geen klanten van u, maar behoren tot uw tweedegraads zakelijke netwerk. In hoeverre is het nu belangrijk om hier goed inzicht in te hebben? Dit is heel belangrijk. Het is namelijk zo dat uw leverancier mogelijk uw facturen niet meer kan betalen wanneer de grootste klant van uw leverancier stopt met betalen.

Gaat de grootste klant van uw leverancier failliet en blijft een groot bedrag aan uw leverancier onbetaald? Dan bestaat het risico dat dit financiële probleem doorwerkt naar u. Mogelijk kan uw leverancier hierdoor uw rekeningen niet langer betalen. Het gevolg hiervan kan zijn dat u niet in staat bent om al uw facturen te voldoen, en zo blijft het balletje rollen.

Kijk verder dan de kredietstatus van uw klant

Wanneer een nieuwe klant zich bij u aandient, dan is het uiteraard altijd belangrijk om vooraf te controleren hoe het gesteld is met de kredietstatus. Is deze klant financieel gezond? Zijn er wellicht rode vlaggen waar u eerst eens nader naar moet kijken voordat u een beslissing neemt over het al dan niet doen van zaken met deze klant? Zoals u heeft kunnen zien, kan uw klant financieel heel gezond zijn, tótdat de klant van uw klant ineens stopt met betalen. Dit is dus een factor om rekening mee te houden en nader

onderzoek naar te doen. Wie zijn de klanten van uw klanten en in hoeverre zijn zij financieel gezond? Het is verstandig om verder te kijken dan enkel naar de kredietstatus van uw nieuwe klant. Elke rode vlag, dus ook van tweedegraads zakelijke contacten, vraagt om aandacht.

Probeer verder te graven

Het mag voor iedereen duidelijk zijn dat de coronacrisis heeft gezorgd voor flinke onregelmatigheden in de zakelijke wereld. Het ene bedrijf kan, als dat zo gezegd mag worden, financieel profiteren van deze pandemie. Er zijn nu eenmaal bedrijven die de omzet hebben zien stijgen juist door de komst van corona. Anderzijds zijn er vooral ook veel bedrijven die de omzet hebben zien dalen, soms zelfs drastisch. Het is daarom juist nu van groot belang om verder te kijken dan wat voor de hand ligt. Graaf dieper dan gewoonlijk om meer zekerheid te krijgen over de kredietstatus van uw klanten én de klanten van uw klanten. Zo kunt u, tot op zekere hoogte, voorkomen dat financiële problemen bij derden doorwerken tot in uw zakelijke portemonnee.

Heeft u klanten die niet betalen?

U kunt de risico's zo ver mogelijk verkleinen, maar uitsluiten is nooit echt mogelijk. Het kan voorkomen dat u toch te maken krijgt met klanten die de facturen niet betalen. Wacht in dit geval niet te lang, want het brengt extra risico's met zich mee die u niet wilt nemen. Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht staat voor u klaar wanneer u klanten heeft die niet betalen. Neem vrijblijvend contact met ons op voor meer informatie of advies.?