



**chris  
mulder**

## Systematisch te laat betalen

**V**eel ondernemers zitten financieel knel tegenwoordig. Hun omzet blijft achter, toeleveranciers willen stipt of soms vooraf betaald worden en afnemers betalen later dan vroeger.

We lezen over faillissementen van bedrijven met gevulde orderportefeuilles en te hoge uitstaande bedragen bij afnemers. Kon vroeger met gemak een bankkrediet worden opgerekt, tegenwoordig werken banken ook alleen maar mee als het risicoprofiel van de onderneming acceptabel is.

Veel mkb'ers en zzp'ers weten

### *Wie niet ingrijpt maakt zichzelf tot prooi*

niet goed hoe hiermee om te gaan. Dikwijls zijn ze onvoldoende op de hoogte van maatregelen om te voorkomen dat je financieel gewurgd wordt. Vaak ook wachten ze te lang met het inroepen van externe deskundigheid.

Banken kunnen hier heel goed van dienst zijn. En anders is het een goed idee eens te praten met een incassobureau. Stap over uw schroom heen en vraag hulp. Maak korte metten met het taboe op het tonen van kwetsbaarheid.

Zeker, het zal eerst vreemd aanvoelen, uw onderneming is toch vooral uw kindje! Daar mag de buitenwereld niet aanzitten! Ja, tot het te laat is.

Wie niet ingrijpt, maakt zichzelf tot prooi. Er zijn nu eenmaal bedrijven en instituties die van

te laat betalen een sport maken. Deze firma's voeren een uitgekende politiek van geldmanagement. Ze laten zich zo lang mogelijk financieren door leveranciers, voeren een snoeihard incassobeleid en zien elke dag rentevoordeel als een glorieuze overwinning. In vooral Angelsaksische bedrijfsculturen kunnen hier zelfs bonussen mee worden verdiend.

Voor kleine ondernemers en zelfstandigen zijn makkelijke slachtoffers. Ze hebben vaak het inzicht én de middelen niet zich tegen dit soort praktijken te verzetten.

Voor bonafide ondernemers is het niet of nauwelijks kunnen nakomen van betalingsverplichtingen een nachtmerrie. Systematisch de zwakte van deze ondernemers benutten vraagt daarom om een passend antwoord. Laat je niet financieel verwurgden; neem tijdig maatregelen of vraag hulp in je netwerk! Probeer de medewerkers van dergelijke afnemers uit de anonimiteit te halen en spreek ze aan op hun gedrag. Zoek (voor zover juridisch mogelijk) het licht van de publiciteit, daar hebben duistere krachten een hekel aan.

Chris Mulder is directeur van CMMC Management Consulting, gespecialiseerd in crisisinterventie en directiecoaching.

**Reacties, vragen suggesties?**  
> [mulder@lc.nl](mailto:mulder@lc.nl)