

10 Signalen dat jouw B2B klant niet gaat betalen

Telkens wanneer je als ondernemer bij een klant op krediet levert, heb je kans dat de factuur niet wordt betaald. Tonen jouw klanten een van de onderstaande signalen?

1

Late betalingen

Probeert jouw klant de betalingsvoorwaarden te wijzigen of houdt hij zich niet aan de betalingsafspraken? Het is waarschijnlijk dat ze te kampen hebben met een instabiele cashflow.

**2**

Twijfelachtige kopers

Heeft jouw klant net een abnormaal grote verkoop met een verdachte koper uitgevoerd? Wees voorzichtig met het domino-effect hiervan. Als jouw klant hierdoor (betalings)- problemen krijgt, raakt het waarschijnlijk ook jouw bedrijf.

3

Nieuw financieel proces

Is jouw klant bezig met het veiligstellen van een nieuwe financiering of wijzigt het van huisbank? Het bedrijf doet dit misschien omdat de huidige bank geen extra geld leent. Het is verstandig om deze klant extra goed te observeren.

**4**

Excuses, excuses, excuses

Non-stop excuses van jouw klant voor het niet betalen van de rekening zijn over het algemeen tekenen dat er problemen op komst zijn.

5

Toename van kredietcontroles

Verneem je dat een klant voortdurend controles van kredietverstrekkers ondergaat? Dit kan betekenen dat het bedrijf problemen heeft met het betalen van de huidige schuldeisers. Of het is wanhopig op zoek naar krediet om kasstroom- behoeften te dekken. Of om te herstellen van financiële verliezen.

**6**

Veranderend aankoopgedrag

Als een klant onregelmatig begint te kopen na een consequent patroon of in een kort tijdsbestek de aanschaf enorm verhoogt, is het verstandig om te achterhalen waar deze gedragsverandering vandaan komt.

7

Reputatieschade

Is het je opgevallen dat jouw klant steeds meer negatieve reacties krijgt op sociale media en beoordelingssites? Tekenen van gebrek aan service of slechte feedback kan in de toekomst problemen geven.

**8**

Terugkerende verzoeken om uitstel

Heb je onverwachte of frequentere verzoeken gekregen om uitstel van betaling? Eenmalig om uitstel vragen kan normaal zijn, maar als hierin een patroon ontstaat, kan het duiden op aanhoudende betaalproblemen.

9

Een nieuw management

Veelomvattende of ongebruikelijke managementwijzigingen kunnen een probleem aan de horizon signaleren. Besteed aandacht aan bijzondere veranderingen die niet lijken op het verleden. Vooral als je klant ook vaak interimmanagers aanstelt.

**10**

De klant belt niet terug

Vaak geen antwoord? Een probleem. Als het maar niet lukt om bij de klant je vaste contactpersoon aan de lijn te krijgen en hij belt ook niet terug, dan is het tijd om actie te ondernemen.

Hoe eerder je reageert, hoe beter!

Nieuwe klanten moet je natuurlijk altijd goed screenen. Zijn ze kredietwaardig? Wij kunnen je daarbij helpen. Maar ook bij bestaande klanten moet je continu alert zijn. Hoe goed de relatie ook is. Als je afwijkend gedrag waarneemt moet je op je hoede zijn. Probeer er achter te komen wat er speelt bij je klant.

En gaat het toch mis?

Neem dan vandaag nog contact met ons op.

BEL 073 306 06 03 of kijk op **WWW.ALLIANZ-TRADE.NL**