



Faillissementen worden niet veroorzaakt door een slechte economie

Welke bedrijven gaan er nu eigenlijk failliet in Nederland? Veelal de kleinere en jongere bedrijven. Zelden zijn faillissementen ook te wijten aan de aard van de onderneming of aan het economisch tij. Meestal ligt de oorzaak in bepaalde (negatieve) eigenschappen van de ondernemer zelf en zien omstanders zonder oogkleppen dit faillissement ook eerder aankomen dan hijzelf.

Doel faillissement

Faillissementen hebben een doel. Vrij vertaald heeft het faillissement als doel: verhinderen dat de schuldenaar doorgaat met schulden maken, terwijl vast staat dat hij ze niet kan betalen. Zo beschermt het faillissement de schuldenaar tegen zichzelf en beschermt het de (aankomende) schuldeisers tegen de schulden makende particulier of ondernemer.

Economisch tij

Zelden ook is een zwakke economie de oorzaak van het failliet gaan. Zowel de media als de gefailleerden zelf grijpen de neergang van de economie dankbaar aan en velen slikken het verhaal over de oorzakelijkheid van de economie als zoete koek. Slechts een enkele maal ligt de economie ten grondslag aan faillissementen.

Zelfkennis

Er bestaat op zichzelf nauwelijks een direct verband tussen het aantal faillissementen en de stand van de economie. De oorzaak van het faillissement moet men vaak zoeken in bepaalde eigenschappen van de startende ondernemer of het gebrek eraan. Die beschikt doorgaans wel over een redelijke dosis vakkennis, maar weet eigenlijk te weinig van het ondernemen zelf. Zijn voorbereiding tot de start van een bedrijf gebeurt vaak haastig en ongeorganiseerd. Hij doet geen onderzoek naar de haalbaarheid of naar het bestaan van een doelgroep. En al snel meent hij dat zijn bedrijf een gat in de markt vult, wat feitelijk zelden het geval is. Ook vindt de (startende) ondernemer het doorgaans onnodig om een cursus of opleiding te volgen. Hij weet vaak te weinig van bank technische zaken. Voor zover hij een ondernemingsplan op tafel legt, laat hij dit door een bevriende persoon in elkaar zetten, zonder er zelf tot in de haarvaten mee bekend te zijn. Hij is onvoldoende bekend met de boekhouding en administratie. En hij heeft vaak te weinig inzicht in personeelszaken, kostenbeheersing, subsidiekansen of import- en exportmogelijkheden. Kortom, de gemiddelde (startende) ondernemer "gelooft het wel". Hij denkt dat hij het met vallen en opstaan wel zal leren, en dat echte ondernemers niet worden gemaakt maar geboren. Hij hanteert dit soort onjuiste volkswijsheden om zijn eigen tekort aan kennis te maskeren. Ook zit hij met een enorm tekort aan kennis over het ondernemen zelf. Buitengewoon ernstig is dit - niet zozeer het tekortschieten in deze kennis, als wel het ontkennen van dit tekort. Wie geen auto kan besturen, maar ervan overtuigd is dit wel te kunnen, vormt een ernstig gevaar op de weg. Doorgaans zal hij eindigen als brokkenmaker.



Crises

Soms ook wenst een ondernemer die met een bedrijfscrisis worstelt, deze moeilijkheden eigenlijk niet onder ogen te zien. Hij vlucht voor de werkelijkheid en doet alsof de problemen er niet zijn. Hij ziet het aankomende faillissement als een gebeurtenis, die alleen anderen overkomt. Ook dit is een ernstige situatie, want terwijl hij zijn schulden feitelijk al niet meer kan betalen, gaat hij toch door met bestellen en afnemen. Zo veroorzaakt hij een grotere schuldenlast dan strikt nodig was geweest. Hij had zijn opgebouwde schuldenlast kleiner kunnen houden, als zijn optreden alerter was geweest. Omgekeerd blijken ook veel schuldeisers onvoldoende alert te zijn op de penibele situatie, waarin de schuldenaar zich bevindt.

Signalen

De ondernemers met een bedrijfscrisis, en dus binnen dit kader ook de bijna failliete ondernemers, proberen het aanstormende faillissement niet te zien. Toch kan hun situatie voor anderen wel zichtbaar zijn. Die anderen zijn onder meer de schuldeisers, onder wie de aanstaande schuldeisers. Wie zijn zij? Allereerst natuurlijk de bank, verder de leveranciers (crediteuren) en ten slotte de fiscus. Vooral de bank en de crediteuren spelen de hoofdrol in het spel waarin de ondernemer zijn financiële problemen tracht te verdoezelen. Intussen worden er signalen uitgezonden, waardoor de genoemde schuldeisers de problemen gemakkelijk kunnen onderkennen. Zulke signalen bestaan vooral uit het gedrag van de ondernemer met problemen, die zich geleidelijk of plotseling anders gaat gedragen. Hij gaat langzamer betalen, gaat klagen over de producten en diensten en bestelt misschien veel minder. Of hij bestelt juist veel meer, om hiermee zijn liquiditeit op te stuwen. Ook de bank ontvangt signalen. De kredietnemer overschrijdt de kredietlimiet of zit er bijna voortdurend tegenaan of vraagt een verhoging van de limiet. Soms vinden er geen of nauwelijks bewegingen meer plaats over de rekening-courant. Samengevat komt een faillissement nooit bij verrassing: noch voor de failliet verklaarde, noch voor zijn schuldeisers.

Zie ook: Early Warning Signals

Kredietwaardigheid

Daarbij komt dat een goede ondernemer ook een goed debiteurenbeleid zal voeren. Zijn afnemers moeten uiteraard gescreend zijn op hun kredietwaardigheid, waarbij een deugdelijk krediet-informatierapport moet zijn opgevraagd zodra het zakelijke contact tot stand is gekomen. Voordat hij overgaat tot levering, moet de (aanstaande) leverancier beschikken over zo'n krediet-informatierapport. Doet hij vaker en regelmatig zaken met deze zelfde afnemer, dan moet hij deze informatie ook regelmatig laten verversen, alleen al om een faillissement te voorkomen. Het behoeft nauwelijks nadere toelichting dat slechte ondernemers, die op een faillissement afstevnen, zulke informatie veel minder vaak zullen opvragen en veel minder vaak zullen opgeven. Als er op een zeker moment sprake is van non-betaling, moet men vervolgens niet te lang wachten met actie. Na hooguit twee aanmaningen zou men de vordering in handen moeten stellen van een incassobureau.

Schade voorkomen

Een heel ander aspect is het voorkomen van schade, overigens niet te verwarren met het voorkomen van het faillissement. Elke leverancier zal alert moeten zijn en moeten blijven op mogelijke financiële problemen van zijn klant (afnemer). Merkt een leverancier of schuldeiser dat hij een signaal krijgt, waaruit kan blijken dat zich wellicht een probleem voordoet, dan moet hij onmiddellijk nadere informatie inwinnen. Een gesprek met de afnemer kan dan uiteraard leiden tot een beter begrip voor diens situatie en tot maatregelen. In beginsel hoeft men overigens niet direct de levering aan een (goede) klant te stoppen, zodra deze met een probleem worstelt. Belangrijk is dat men als leverancier wel diens risico's kent. Mogelijk zal men als leverancier de klant zelfs wel met zijn problemen willen helpen, bijvoorbeeld via een leverancierskrediet. Maar dat laten wij graag aan de leverancier zelf over. Kernpunt blijft onze waarschuwing: leer de klant goed kennen voordat men levert, en blijf met hem in contact nadat men heeft geleverd. Opdat er geen verrassingen ontstaan, zoals met name non-betaling. De te nemen risico's moeten bekend zijn. Een goede bedrijfsvoering is alleen mogelijk als de eventuele risico's bekend zijn, wat ook inhoudt dat men de bedrijfsrisico's in de gaten moet houden en waar mogelijk moet beperken. Ondernemen zonder risico's is onmogelijk. Ondernemen zonder duidelijkheid over welke risico's het bedrijf bedreigen en kunnen bedreigen - dat mag balanceren op de rand van de afgrond heten. Wie de risico's in het oog houdt, zal snel en eenvoudig aan het bewust beperken van schade door non-betaling of te late betaling (renteverlies) toekomen.

Eigen bedrijf

Ten slotte komt hier nog kort de crisis binnen het eigen bedrijf ter sprake, evenals het mogelijke faillissement ervan. Uit onderzoek blijkt dat zo'n bedrijfscrisis gemakkelijk kan ontstaan door een falend debiteurenbeleid, zoals hiervoor besproken. Ook kan de bedrijfscrisis ontstaan als grote klanten weglopen of als u als ondernemer geen kans ziet om een doelgroep te interesseren voor uw producten en/of diensten.

Het advies luidt: neem zo snel mogelijk maatregelen, zodra zichtbaar een probleem opdoemt. Wacht niet totdat het probleem zó groot is, dat u er helemaal niets meer of slechts met moeite nog iets aan kunt (laten) doen.

Rijst de schuldenlast de pan uit, maar zit er nog genoeg levensvatbaarheid in uw bedrijf, probeer dan tot een schuldsaneringsregeling te komen. Wacht niet tot uw faillissement wordt aangevraagd, maar onderneem tijdig actie. Als deze actie inhoudt dat u moet snijden in het personeelsbestand, doe dat dan ook, hoe triest dat ook is. Beter enkele personeelsleden weg, dan het bedrijf failliet en alle personeelsleden op straat. Kortom: uw eigen faillissement voorkomen is niet zo moeilijk. Zolang u maar als ondernemer uw eigen problemen wilt herkennen, zolang u er niet voor wegvlocht en zolang u niet te lang wacht met het nemen van de soms ingrijpende (en trieste) maatregelen.