

Debiteur neemt de tijd in de zomer

In de zomer blijven facturen vaak onbetaald op het bureau van de klant liggen. Hoe kan een startende ondernemer voorkomen dat het hem de kop kost?

Door **TOBIAS REIJNGOUD**

ROTTERDAM, 15 JULI. De zomer is een mooie tijd voor werknemers in loondienst. Ze hebben het hele jaar in dienst van hun baas netjes uren gedraaid en mogen als beloning het kantoorgebouw een paar weken achter zich laten. Maar zeker voor startende ondernemers is de zomer een periode vol voetangels en klemmen.

Dat concludeert IFN Finance, een financieringsinstelling voor ondernemers. Afdelingsdirecteur Nicole Anink: „In de zomer duurt het vaak langer voordat de facturen die je aan klanten verstuurt, worden betaald. Dat heeft te maken met onderbezetting op de administratieafdelingen: men is met vakantie. Omdat veel starters geen financiële buffer hebben, kunnen ze de late betaling niet altijd opvangen en komen ze in de knel.”

Anink ziet de problemen vooral terug bij jonge uitzendbureaus. „Een uitzendbureau moet zijn uitzendkrachten meestal wekelijks salaris betalen. Maar als het bureau zelf te laat wordt betaald door de bedrijven waarvoor het werkt, ontstaat er al snel een probleem.” Ook beginnende groothandelsbedrijven zijn in de zomer kwetsbaar, meent Anink. „Zo'n bedrijf moet zelf vaak forse rekeningen betalen aan zijn leveranciers. Als aan de andere kant de afnemers te laat zijn met de betaling, kan het bedrijf al snel geen nieuwe goederen meer inkopen. Dan stokt de bedrijfsvoering.”

De problemen die Anink signaleert worden bevestigd door MKB-Nederland. „Maar”, weet woordvoerder Els Prins, „ook in periodes dat het economisch tegengit kan het betalen van rekeningen stagneren. Dat geldt voor de facturen van alle bedrijven maar zeker voor die van starters. Afnemers durven de rekening van een kleine leverancier makkelijker te laten liggen dan die van een grote ondernemer.”

Starters zijn niet alleen kwetsbaar doordat ze geen financiële buffers hebben. Ze komen ook sneller in problemen doordat ze nog te weinig tijd hebben gehad om bij hun financiers een solide naam op te bouwen. Prins: „Een beginnende ondernemer die een krediet bij de bank heeft gekregen en in zijn eerste zomer direct in het rood komt, laat bij de bank de alarmbellen rinkelen. Hij loopt het risico dat de bank snel de stek-

ker uit het bedrijf trekt. Een oudere onderneming die zich inmiddels heeft bewezen, krijgt wat meer speelruimte.”

Hoewel het 'zomerprobleem' van starters door diverse partijen wordt herkend, is het aantal faillissementen van jonge bedrijven na de zomer niet hoger dan in andere periodes van het jaar. Dat blijkt uit een analyse door het Centraal Bureau voor de Statistiek. De zomer mag een magere tijd zijn,

veel starters strompelen er blijkbaar toch doorheen.

Daarover kan Marcel Nijenhuis meepraten. Hij begon twintig jaar geleden met zijn trainingsbureau De 8 Bronnen. Het is inmiddels een bloeiende onderneming maar zelfs nu houdt hij nog rekening met de zomerluwte. Nijenhuis: „Wij geven trainingen in het bedrijfsleven. Maar bedrijven nemen in de zomer geen trainingen af, omdat hun personeel deels af-



Illustratie Merlijn Draisma

wezig is. Dat betekent dat ons bedrijf in de zomer ruim twee maanden stilligt. Bovendien worden de facturen in de vakantieperiode vaak te laat betaald. Ondertussen moet ik wel gewoon aan mijn financiële verplichtingen voldoen. Daarom zorg ik ervoor dat ik in het voorjaar extra omzet draai en geld opzijzet. Doe ik dat niet, dan wordt het in de zomer een beetje karig.”

Hoe voorkom je als starter dat je in de zomer over de kop gaat? Onder het motto voorkomen is beter dan genezen raadt MKB-Nederland starters aan om hun klanten van tevoren te vragen wanneer hun financiële administratie met vakantie is. „Starters vergeten dat soms te doen”, zegt Els Prins. „Door gebrek aan ervaring voorzien ze de zomerluwte niet. Starters zijn bovendien vaak te beleefd. Ze willen hun klanten niet voor het hoofd stoten met 'opdringerige' telefoontjes.”

Die voorzichtige houding hebben beginnende ondernemers ook op het moment dat ze merken dat hun facturen niet worden betaald, zegt Prins. „Dat is niet nodig. Als een klant de betalingstermijn laat verlopen is het absoluut verstandig om even vriendelijk te informeren naar de stand van zaken. Andere ondernemers begrijpen dat. Veel van hen zijn immers zelf ook ooit starter geweest.”

Volgens Nicole Anink van IFN Finance zijn starters niet primair gericht op het bijhouden van hun bedrijfsadministratie. „Een ondernemer is met zijn bedrijf begonnen uit passie voor zijn product of dienst. De administratie doet hij er vaak in de avonden zo'n beetje naast. Hij verstuurt zijn facturen soms laat en let er niet op of klanten op tijd betalen. Met die houding snijdt hij zichzelf onnodig in de vingers.”