

## Ondernemen in zwaar weer

**Vanaf eind 2008 bevindt Nederland zich in een recessie. Omzetten nemen af en betalingstermijnen worden opgerekt. Niet zelden hebben liquiditeitsproblemen bij de één het faillissement van één of meer anderen tot gevolg. Er zijn wel mogelijkheden om je als ondernemer te wapenen tegen de gevolgen. In veel gevallen is de remedie eenvoudig maar doeltreffend. Niet altijd is het haalbaar noch is het een garantie voor succes, maar het is de moeite waard om er (weer) eens bij stil te staan.**

**O**m te beginnen is het motto 'wie schrijft die blijft' in meerdere opzichten van belang. Zaken doen is gebaseerd op het maken van afspraken. Bij het maken van die afspraken zal de nadruk moeten liggen op een schriftelijke vaststelling daarvan. Een mondelinge afspraak of overeenkomst is evengoed bindend, maar dat kan in veel gevallen leiden tot bewijsproblemen: wat was er precies afgesproken? Desgevraagd zal een ieder geneigd zijn om de gemaakte afspraken in zijn of haar voordeel uit te leggen. Dat daar over het algemeen sprake is van tegenstrijdige belangen behoeft geen toelichting. Veelgehoord is nog de opmerking dat het schriftelijk vastleggen of bevestigen van gemaakte afspraken wordt gezien als wantrouwen. Niets is minder waar; als uw afnemer niet wenst te tekenen voor hetgeen hij met u afsprak, dan zou u zich eigenlijk achter de oren moeten krabben...

### Voowaarden screenen

Veel ondernemers maken gebruik van algemene voorwaarden. Daarmee lijkt de positie voldoende afgedekt. Er wordt naar verwezen op de factuur, op de website of – in het gunstigste geval – op de orderbevestiging. Het is natuurlijk wel de bedoeling dat u, als puntje bij paaltje komt, een beroep kunt doen op de bepalingen in de algemene voorwaarden. Daarvoor dient wel een aantal spelregels in acht te worden genomen. Een verwijzing is in de meeste gevallen niet voldoende. Vóórdat de overeenkomst tot stand komt, moet een exemplaar ter hand worden gesteld. Bij voorkeur tekent de afnemer voor ontvangst van de voorwaarden en voor het feit dat hij van de inhoud heeft kennisgenomen. Ook als dat goed geregeld is, dan wil dat nog niet zeggen dat alle problemen uit de wereld zijn. De tekst van de algemene voorwaarden is vaak een standaardtekst, of is ontleend aan een brancheorganisatie. Dat is echter geen garantie voor de

deugdelijkheid in uw situatie of de specifieke overeenkomst die u op het punt staat te gaan sluiten. Het verdient dan ook aanbeveling om de voorwaarden op gezette tijden te laten screenen. Eventuele brancheverenigingen zouden daar ook goed aan doen. In de praktijk blijkt echter dat dit niet altijd gebeurt.

### Debiteurenbeheer

Ook het debiteurenbeheer is een belangrijk instrument om de bedrijfsvoering te bewaken. Bij nieuwe, maar ook bij bestaande klanten zal altijd een vinger aan de pols gehouden moeten worden. Dat is een gezonde vorm van interesse. Het eerste telefoontje kan worden gepleegd bij het verstrijken van de overeengekomen of de bedongen betalingstermijn van de eerste factuur. Mocht daarna nog betaling uitblijven dan zal, afhankelijk van de situatie, het staken van de leveringen kunnen worden overwogen. Dit alleen al om verdere schade te voorkomen. Ook indien sprake is van een kredietverzekering, zal in veel gevallen ook worden aangedrongen op adequate maatregelen op dit punt.

### Afhankelijkheid

Het niet betalen voor verrichte diensten of geleverde producten, kan tot grote problemen leiden. Immers, in de meeste ondernemingen gaat de kost voor de baat uit; pas als de klant beleverd is en tevreden met wat hij kreeg, zal in de meeste gevallen betaling volgen. De kosten zijn dan veelal al wel gemaakt. Als dan betaling uitblijft, is de schade een feit! Veel bedrijven kunnen een paar van dit soort tegenslagen wel hebben. Maar wat als het de enige afnemer is, of een van de weinige? In zo'n geval zal de impact vele malen groter zijn en kan in veel gevallen gevreesd worden voor het faillissement van de onderneming. Afhankelijkheid van een of enkele afnemers is dan ook niet aan te bevelen. In sommige branches is dat nu eenmaal inherent aan de

bedrijfsvoering, maar als het even kan, dan dient het te worden vermeden.

Ook een al te grote afhankelijkheid van de financierende bank is geen aanbeveling, zeker in de huidige tijd. Banken trachten hun positie meer dan ooit te waarborgen. Als het dan tegenzit, en er is een (al of niet tijdelijke) aanvullende financiering nodig, dan zal de bank ook aanvullende zekerheden verlangen. Zolang deze zekerheden zich in de zakelijke sfeer bevinden is dat niet problematisch, maar met een appèl op het vertrouwen van de ondernemer in zijn eigen zaak, zal vaak ook verwacht worden dat hij of zij zich privé (nog) verder verbindt aan het lot van de onderneming. Hierbij kan men denken aan borgstellingen of een hypotheek op de eigen woning. De risico's komen in zo'n geval wel heel dicht bij. Daarbij dient men niet over één nacht ijs te gaan.

### Zekerheden

Net als de bank, kan ook de ondernemer zelf van de afnemers nadere zekerheden bedingen als de debiteurenstand toeneemt. Niet zelden is sprake van wederzijds belang om de leveranties voortgang te laten vinden. Als geen harde toezeggingen kunnen worden verkregen over de tijdstippen waarop tot betaling zal worden overgegaan, kan worden aangedrongen op het verstrekken van zekerheden, bijvoorbeeld een pandrecht op de debiteuren van de afnemer, een borgstelling of een recht van hypotheek. Daar zitten natuurlijk wel de nodige haken en ogen aan, zodat bijstand door een advocaat wel gewenst is. Uiteindelijk komt het er op aan om te allen tijde de vinger aan de pols te houden bij uw klanten, afnemers en/of debiteuren. Het is van groot belang om in gesprek te blijven. En als u desondanks met het faillissement van een klant wordt geconfronteerd, dan is het prettig om een goede uitgangspositie te hebben, zodat u bijvoorbeeld in ieder geval nog aanwezige goederen kunt terughalen.

Mr J.C.A. Herstel,  
JPR Advocaten, Groenlo