

Tre alarmer, du ikke må overhøre i forbindelse med forsinkede betalinger

Kundens betalingsmønster og økonomiske situation kan fortælle dig vigtige oplysninger.

Forsinkede betalinger fra kundernes side kan sætte din virksomheds likviditet under alvorligt pres.

Der er vigtigt, at du vurderer risikoen for, at dine kunder betaler for sent, så du kan træffe relevante foranstaltninger og iværksætte opkrævning, før det går ud over din likviditet.

Kunderne er i mange situationer godt klar over, at de ikke vil være i stand til at betale til tiden, allerede inden fristen overskrides. De kan i nogle tilfælde udvise en adfærd, som indikerer, at de ikke kommer til at betale til tiden.

Det er vores erfaring, at der er tre centrale indikatorer, som du skal være opmærksom på, og som kan hjælpe dig med at forudse mulige forsinkede betalinger blandt kunderne. Jo flere negative indikationer, du får på disse faktorer, jo større er risikoen for, at kunden ikke vil betale til tiden.

1) Økonomisk situation

Hvis kunden er under stort økonomisk pres, vil det typisk kunne ses på deres forsinkede betalinger til dig.

- Er kundens sektor negativt påvirket af den aktuelle økonomiske recession?
- Er kunden i en sektor med stærk konkurrence?

2) Betalingsmønster

Kundens betalingshistorik og kommunikation er de vigtigste advarselstegn for forsinkede betalinger.

Betalingshistorik

- Har kunden jævnligt overskredet betalingsfristen?
- Betaler kunden først, når du har sendt dem en påmindelse?
- Har kunden undladt at fortælle dig, hvorfor betalingen er forsinket?
- Har kunden fortalt dig, at betalingerne vil blive forsinket, indtil de har optaget et nyt lån?
- Har kunden fortalt dig, at betalingerne vil blive forsinket, indtil de selv modtager betaling fra deres kunder?
- Har kunden fortalt dig, at betalingerne vil blive forsinket, indtil de har betalt nogle af deres andre leverandører først?
- Har kunden bedt om en ny betalingsfrist eller en ny betalingsordning?
- Er kundens checks blevet returneret uden at blive indfriet, eller er der veksler, som ikke er blevet honoreret?
- Var der ikke tilstrækkelige midler på kundens konto, da beløbet blev trukket?
- Har kunden pludselig skiftet bank?

Kommunikation

- Har du haft vanskeligt ved at komme i kontakt med kunden for at drøfte den manglende betaling (reager de ikke på dine telefonopkald eller e-mails)?
- Har kunden ikke meddelt skriftligt, hvornår de vil betale?

3) Indkøbsmønster

Ændringer i kundens leverandører og ordrer kan være udtryk for potentielle problemer, som påvirker deres betaling.

Leverandører

- Har kunden skiftet leverandører på grund af kontroverser med de tidligere leverandører?
- Har kunden forsøgt at finde en alternativ leverandør af de varer, som du leverer til dem?

Ordrer

- Er kunden kommet med grundløse klager, der kan bruges som undskyldning for de sene betalinger?
- Har kundens indkøbsmønstre ændret sig væsentligt (foretager de f.eks. meget mindre indkøb for at holde omkostningerne nede, eller foretager de meget større indkøb velvidende, at de inden længe ikke vil være i stand til at betale for dem)?

Du kan ikke altid være sikker på, om dine kunder betaler til tiden. Men én ting er at registrere advarselstegnene, noget andet er at reagere på dem.

Med udgangspunkt i den enkelte kundes risiko for forsinket eller manglende betaling kan du være nødt til at minde dem om betalingen inden betalingsfristen, planlægge særlige opkrævningsaktiviteter for dem og udføre den planlagte opkrævning rettidigt og effektivt.