

Onderzoek naar de bestrijding van lange betaaltermijnen

Onderzoek naar welke maatregelen het mkb, naast het aanscherpen van wetgeving, kunnen helpen om tijdige betalingen te bevorderen.



Onderzoek naar de bestrijding van lange betaaltermijnen

Onderzoek naar welke maatregelen het mkb, naast het aanscherpen van wetgeving, kunnen helpen om tijdige betalingen te bevorderen.

Auteurs

Peter Bex

Maarten Nap

Joost Strijtveen

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
2	Wet- en regelgeving	9
2.1	De EU-richtlijn	9
2.2	De Nederlandse implementatie	10
2.3	Cijfers over gerealiseerde betaaltermijnen	12
2.4	Toezicht en handhaving	13
2.5	Afbakening	15
3	Effecten van lange contractuele betaaltermijnen	17
3.1	Effecten voor mkb en zzp'ers	17
3.2	Effecten voor grootbedrijf	19
3.3	Kanttekening bij de bevindingen	21
4	De verwachte impact van aanscherpen	23
4.1	Effecten van aanscherpen voor mkb en zzp'ers	23
4.2	Effecten voor grootbedrijf	25
4.3	Samenvatting	26
5	Alternatieve en flankerende maatregelen	27
5.1	Inventarisatie van alternatieven	27
5.2	Mogelijke alternatieve en flankerende maatregelen	27
6	Conclusies	34
Bijlagen		
I	Onderzoeksvragen	39
II	Andere financieringsvormen	41
III	Gebruikte bronnen	43

1 Inleiding

Uit de cijfers van financieel dienstverlener Graydon blijkt dat de gerealiseerde betaaltermijnen van grote ondernemingen aan het mkb toenemen¹. In dit kader hebben de Tweede Kamerleden Wörsdörfer en Amhaouch een motie² ingediend en Kamervragen³ gesteld om de huidige wettelijke contractuele betaaltermijn terug te brengen van 60 naar 30 dagen. Staatssecretaris Mona Keijzer heeft in diverse reacties⁴ aangegeven de huidige wetgeving te evalueren en de aanscherping van de wettelijk contractuele betaaltermijn tot 30 dagen in gang te zetten.

Het ministerie van EZK heeft Sira Consulting gevraagd een onderzoek te doen naar de effecten van de huidige wetgeving en de verwachte effecten van de voorgestelde aanscherping. Uitgangspunt is het perspectief van ondernemers, hoe zij met betaaltermijnen omgaan en tot welke problemen dit leidt of kan leiden in de bedrijfsvoering. Hierbij is ook gevraagd welke andere alternatieven of flankerend beleid mogelijk zijn om een gerealiseerde betaaltermijn van 30 dagen te realiseren zonder hiervoor de wettelijke contractuele betaaltermijn aan te scherpen.

Aanpak onderzoek

Om binnen de relatief korte doorlooptijd te komen tot een rapportage die antwoord geeft op de onderzoeksvragen (bijlage I), is intensief samengewerkt met de opdrachtgever. In samenspraak zijn de onderzoeksvragen geformuleerd en eerst beantwoord op basis van de beschikbare onderzoeken en rapporten. Vervolgens zijn 10 deskundigen geïnterviewd met kennis van betaaltermijnen en hoe bedrijven hiermee omgaan. Met deze interviews is de beantwoording van de onderzoeksvragen aangevuld en waar nodig bijgesteld.

Om inzicht te krijgen hoe mkb-ondernemingen en grote ondernemingen omgaan met de huidige wetgeving, wat zij verwachten van aanscherping en welke alternatieven er zijn, zijn gesprekken gevoerd met 15 mkb-ondernemers en 5 grote ondernemingen. Daarnaast zijn ter ondersteuning van dit onderzoek de resultaten van een door ONL uitgevoerde enquête onder 83 mkb-ondernemers en een enquête onder 57 mkb-ondernemers vanuit Bouwend Nederland gebruikt.

De resultaten van het onderzoek zijn in een interactieve werksessie besproken met experts en andere relevante stakeholders van bedrijven en brancheorganisaties (zie bijlage III voor een overzicht van de deelnemers).

Bovenstaande aanpak illustreert dat het uitgevoerde onderzoek geen uitputtende evaluatie van de Wet uiterste betaaltermijnen is. Het geeft op hoofdlijnen inzicht in de effecten van de huidige wet, de verwachte effecten van de aanscherping en mogelijke alternatieven of flankerend beleid die tijdige betaling tussen bedrijven kunnen bevorderen. Bovendien geeft het onderzoek inzicht in de aspecten die voor de evaluatie van de wet belangrijk zijn.

¹ Zie: <https://www.graydon.nl/downloads/quarter-monitor-barometer-betaalgedrag-q1-2019>, pagina 3: *Graydon ziet dat sinds de invoering van de wet de betaaltermijn licht is toegenomen en momenteel nagenoeg gelijk blijft (41,4 dagen).*

² Motie van 15 mei 2019, Kamerstuk 32 637, nr. 363

³ Vragen van het lid Wörsdörfer (VVD) aan de Staatssecretaris van EZK over het bericht MKB-Nederland wil wettelijke betaaltermijn voor «groot aan klein» naar 30 dagen» (ingezonden 24 april 2019).

⁴ Zie Beantwoording van vragen, Aangangsel Handelingen II 2018/19, nr. 2674, Verslag AO Kamerstuk 32 637, nr. 375 en de voortgangsbrief van 12 november 2019 Kamerstuk 32 637, nr. 388

Leeswijzer

Dit rapport beantwoordt de onderzoeksvragen en geeft inzicht in de standpunten van de verschillende stakeholders hierover. Hoofdstuk 2 beschrijft de huidige Europese en Nederlandse regelgeving die geldt voor contractuele betaaltermijnen en welke andere mogelijkheden bedrijven hebben om gerealiseerde betaaltermijnen te beïnvloeden.

Hoofdstuk 3 beschrijft hoe mkb- en grote ondernemingen omgaan met betaaltermijnen en hoe de huidige regelgeving dit al dan niet beïnvloedt. Hoofdstuk 4 gaat specifiek in op de aanscherping van de huidige regelgeving en wat de verwachtingen en effecten hiervan zijn. Hoofdstuk 5 tenslotte, bevat een inventarisatie van mogelijke alternatieve of flankerende beleidsmaatregelen.

2 Wet- en regelgeving

2.1 De EU-richtlijn

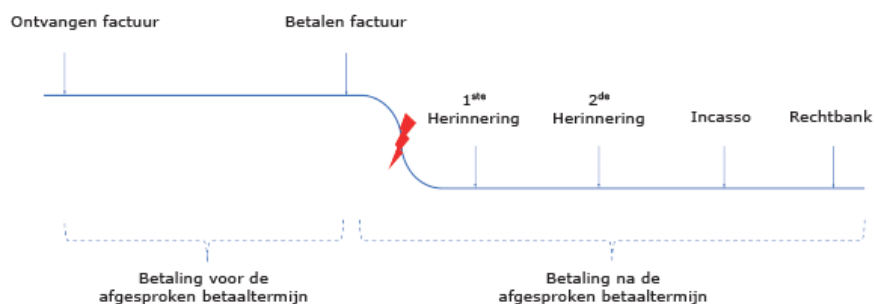
Betaaltermijnen

Over de betaaltermijn worden meestal, bij het aangaan van een overeenkomst tussen afnemer en leverancier, afspraken gemaakt. Dit is de zogenaamde contractuele betaaltermijn. Hierop is het verbintenissenrecht van toepassing.

Een afnemer kan eerder betalen dan de afgesproken contractuele betaaltermijn, bijvoorbeeld omdat dat vanwege digitale verwerking handig is. Het komt ook voor dat later wordt betaald dan de afgesproken contractuele betaaltermijn (de redenen hiervoor zijn divers en worden in hoofdstuk 3 uitgebreid besproken). Met andere woorden de gerealiseerde betaaltermijn (ofwel het betaalgedrag) kan afwijken van de contractuele betaaltermijn.

De betaaltermijn is de tijd tussen het indienen van een correcte factuur en de feitelijke betaling (ofwel bijschrijving op de rekening). Het gaat dus niet alleen om de vraag of de afspraken contractueel conform de regelgeving zijn vastgelegd, maar ook of deze conform de afspraken zijn uitgevoerd. Ofwel of beide partijen zich hebben gehouden aan de afspraken die zijn vastgelegd in de gezamenlijk gesloten overeenkomst. Vanuit het overeenkomstenrecht stelt de wet voorwaarden, onder andere over (het overschrijden van) de contractuele betaaltermijnen.

Figuur 1. Betaaltermijn



Europese Richtlijn late betalingen

Sinds 2011 is de Europese Richtlijn late betalingen van kracht, waarin de duur van contractuele betaaltermijnen⁵ voor zowel overheid als bedrijven wettelijk is vastgelegd. Het doel van de richtlijn is om betaalachterstanden binnen de interne markt te bestrijden en daardoor het concurrentievermogen van ondernemingen, met name van het mkb, te versterken. De richtlijn stelt:

⁵ Op Europees niveau ziet men een betaaltermijn als: de maximumduur van aanvaardings- of verificatieprocedures bij handelstransacties.

- De norm is een contractuele betaaltermijn van 30 dagen voor zowel overheden als bedrijven. Dit is de termijn die geldt wanneer er geen andere contractuele afspraken zijn gemaakt.
- Lidstaten hebben de optie om wettelijk te regelen dat overheden een contractuele betaaltermijn van maximaal 60 dagen mogen hanteren wanneer de overheidsorganisatie gezondheidszorg verstrekt of als zij economische activiteiten van industriële of commerciële aard uitoefent⁶.
- Bedrijven mogen van de 30 dagen afwijken als de leverancier en afnemer gezamenlijk en schriftelijk een langere termijn overeenkomen. De richtlijn stelt hiervoor dat de contractuele betaaltermijn dan maximaal 60 dagen bedraagt en alleen langer mag zijn als deze termijn niet 'kennelijk onbillijk'⁷ is tegenover de leverancier.

Ondanks de intentie dat de richtlijn onder meer als doel heeft het mkb te ondersteunen, maakt deze geen onderscheid tussen grote en kleine ondernemingen. De richtlijn richt zich daarmee op alle afspraken over contractuele betaaltermijnen tussen bedrijven onderling en tussen bedrijven en de overheid.

2.2 De Nederlandse implementatie

In 2013 heeft Nederland de Europese Richtlijn geïmplementeerd in het Burgerlijk Wetboek⁸. Hierbij is de richtlijn een-op-een overgenomen en is geen gebruikgemaakt van de lidstaatoptie om een termijn van 60 dagen toe te staan voor de zorgsector en voor overheidsbedrijven. Nederland heeft dus geïmplementeerd dat de maximale contractuele betaaltermijn tussen overheden en bedrijven 30 dagen bedraagt en hierop geen uitzonderingen mogelijk zijn.

Volgens initiatiefnemers van de aanscherping van de wet bleek dat bedrijven onderling afspraken maakten over contractuele betaaltermijnen die niet in lijn lagen met de geest van de betreffende regelgeving⁹. Afnemers (vaak multinationals) dwongen eenzijdig contractuele betaaltermijnen af bij hun (mkb-)leveranciers die langer dan 60 dagen waren. Ondanks dat uit het destijds uitgevoerde onderzoek¹⁰ deze langere contractuele betaaltermijnen niet waren te onderbouwen, is dit voor de politiek de aanleiding geweest om de Europese Richtlijn voor Nederland aan te scherpen.

Nederland gaat verder dan de Europese Richtlijn

Om onredelijk lange contractuele betaaltermijnen tegen te gaan, heeft Nederland de wet in 2017 verder aangescherpt ten opzichte van de richtlijn. De maximale contractuele betaaltermijn voor grote ondernemingen (voor definitie van 'grote onderneming' zie

⁶ Zie Richtlijn 2011/7 PbEU201 L48/1, art. 4, lid 4.

⁷ Bij kennelijke onbillijkheid wordt gekeken naar de vraag of de afnemer objectieve redenen heeft om af te wijken, de aard van de prestatie en of door het hanteren van de termijn sprake is van een aanmerkelijke afwijking van gangbare handelspraktijken.

⁸ Lid 5 art. 6:119a BW.

⁹ Memorie van toelichting - Voorstel van wet van de leden Agnes Mulder en Monasch tot wijziging van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek in verband met het tegengaan van onredelijk lange betaaltermijnen (Wet uiterste betaaltermijn van zestig dagen voor grote ondernemingen)

¹⁰ Onderzoek naar "betalingstermijnen bij bedrijven onderling" 24 augustus 2015 Dun & Bradstreet.

Uit het onderzoek van Dun & Bradstreet komt naar voren dat in 2014 betalingen gemiddeld binnen 36,5 dagen zijn afgehandeld. Een contractuele betaaltermijn van 60 dagen of langer komt in minder dan 1,3% van de contracten voor.

Tekstkader 1) die producten of diensten afnemen van mkb-ondernemingen bedraagt 60 dagen en hierop zijn geen uitzonderingen meer toe te staan.

De initiatiefnemers van deze aanscherping gaan er in de memorie van toelichting vanuit dat er per definitie een ongelijke handelsverhouding bestaat tussen een mkb-onderneming als leverancier en een groot bedrijf als afnemer. De verhouding tussen grote bedrijven onderling en mkb-ondernemingen onderling is volgens de initiatiefnemers voldoende evenwichtig om misbruik van een machtspositie tegen te gaan of te voorkomen. Voor deze situatie is dus geen verandering aangebracht en blijft de Nederlandse wet de richtlijn volgen; partijen kunnen in onderlinge afspraak afwijken van de maximale contractuele betaaltermijn van 60 dagen.

Tekstkader 1. Definitie grote onderneming en mkb-onderneming

De wet volgt de definities van de Kamer van Koophandel. Een bedrijf valt onder de definitie 'grote onderneming' als twee van de drie onderstaande criteria van toepassing zijn:

- meer dan 20 miljoen aan activa, en/of
- meer dan 40 miljoen netto omzet, en/of
- meer dan 250 werknemers.

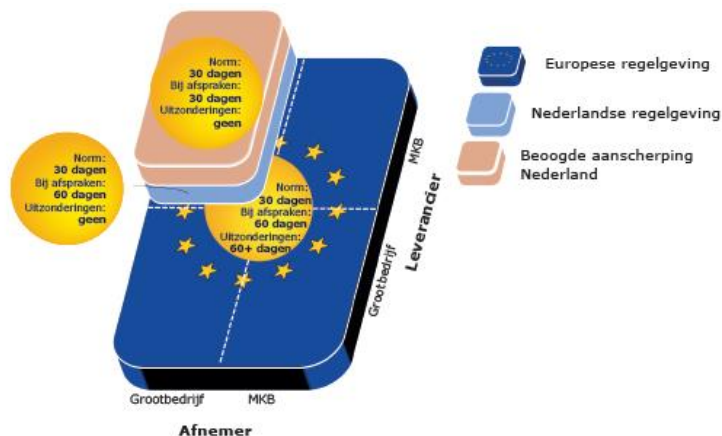
De perceptie van wat een grote onderneming is en wat daar volgens de definitie onder valt, kan in de praktijk afwijken. Zo valt een multinational niet per definitie onder de definitie 'grote onderneming' omdat zij in Nederland bijvoorbeeld maar enkele vertegenwoordigers (sales, marketing etc.) en/of weinig voorraad hebben.

Verdere aanscherping van 60 naar 30 dagen

Uit recente cijfers van financieel dienstverlener Graydon¹¹ blijkt dat de gerealiseerde betaaltermijnen van grote ondernemingen aan het mkb eerder oplopen dan aflopen. Dit terwijl de gerealiseerde betaaltermijnen in het bedrijfsleven gemiddeld gezien juist afnemen. Dit is de aanleiding van de motie Wörsdörfer en Amhaouch¹² om de huidige wettelijke betaaltermijn voor grote ondernemingen terug te brengen van 60 naar 30 dagen.

In de onderstaande figuur zijn schematisch de verschillen van de huidige en de voorgenomen aanscherping ten opzichte van de Europese Regelgeving weergegeven.

Figuur 2. Overzicht verschil EU Richtlijn en NL implementatie in Nederland



¹¹ Graydon (t/m 2019). Barometer Betaalgedrag Q2 2019. Ontleend aan: <https://www.graydon.nl/downloads/quarter-monitor-barometer-betalgedrag-q2-2019>

¹² Motie van 15 mei 2019, Kamerstuk 32 637, nr. 363

2.3 Cijfers over gerealiseerde betaaltermijnen

Om te kunnen beoordelen of het aanscherpen van contractuele betaaltermijnen helpt bij het bereiken van snellere betalingen is het allereerst belangrijk om vast te stellen wat de huidige gerealiseerde betaaltermijnen zijn. Voor het beoordelen van de huidige gerealiseerde betaaltermijnen (of wel het betaalgedrag) zijn de volgende drie rapporten geanalyseerd:

- de Graydon Q2 barometer 2019,
- een onderzoek van Dun en Bradstreet uit 2015 in opdracht van het Ministerie van EZK, naar de betaaltermijnen bij bedrijven onderling, en
- het 'European Payment Report 2019' van Intrum Justitia.

Afbakening van de onderzoeken naar betaalgedrag

De Barometer van Graydon geeft op basis van een data-analyse een actueel beeld over de gerealiseerde betaaltermijnen gemiddelden en in het bijzonder van grote bedrijven naar mkb-ondernemingen. In het onderzoek van Dun & Bradstreet is eveneens een data-analyse gemaakt. Dit onderzoek biedt echter geen directe vergelijking van het betaalgedrag van grote ondernemingen richting mkb.

Het onderzoek van Intrum Justitia biedt tenslotte inzicht in betaalgedrag, aan de hand van een uitgevoerde enquête en interviews. In dit onderzoek wordt de Nederlandse situatie vergeleken met Europese gemiddeldes. Intrum Justitia maakt in haar onderzoek geen onderscheid tussen groot- en klein bedrijf en is minder relevant voor de context van het huidige onderzoek naar contractuele betaaltermijnen voor grote bedrijven naar mkb.

Lichte stijging van gerealiseerde betaaltermijnen van grote ondernemingen naar mkb

Volgens Graydon betaalt het Nederlandse bedrijfsleven haar facturen steeds sneller, alleen blijven de betalingen van grote ondernemingen naar mkb-ondernemingen hierbij achter. Waar Nederlandse ondernemingen in het tweede kwartaal van 2019 gemiddeld na 39,2 dagen hun factuur betaalden, ligt dit voor grote ondernemingen naar mkb op 41,4 dagen. Daarmee ligt de betaling op nagenoeg hetzelfde niveau als een jaar geleden (in Q2) en kan je zelfs spreken van een lichte stijging sinds de invoering van de Wet uiterste betaaltermijnen van zestig dagen voor grote ondernemingen (met bijna een halve dag van 41 dagen in Q3 2017 naar 41,4 dagen in Q2 2019). Graydon concludeert dat de aanscherping voor grote ondernemingen een normerende werking heeft, waardoor sommige ondernemingen (met een contractuele betaaltermijn van minder dan 60 dagen) ervoor kiezen om hun contractuele betaaltermijn naar het wettelijk maximum van 60 dagen te verhogen. Buiten de gemiddelde stijging in gerealiseerde betaaltermijnen geeft Graydon echter geen directe kwantitatieve onderbouwing voor deze bevinding.

Dun & Bradstreet geven in hun onderzoek een nationaal gemiddelde gerealiseerde betaaltermijn, maar spitsen deze niet toe op grootte van ondernemingen. Voor 2014 is de gemiddelde nationale gerealiseerde betaaltermijn 36,5 dag; een daling van 1,5 dag ten opzichte van het vorige meetmoment in 2012. De conclusie uit het onderzoek van Dun & Bradstreet is net als Graydon dan ook dat het gemiddelde betaalgedrag in de afgelopen jaren is verbeterd.

Toelichting op de geselecteerde onderzoeksmethodieken

Er zijn een aantal methodologische verschillen te vinden tussen de drie onderzoeken. Intrum Justitia heeft op basis van een enquête (webpanels, telefonische interviews en online enquête) 11.856 Europese ondernemingen (waarvan 539 Nederlandse ondernemingen) gevraagd naar hun ervaring met gerealiseerde betaaltermijnen. Op basis van dit onderzoek kan in mindere mate een cijfermatige conclusie worden getrokken over

betaaltermijnen. Het onderzoek kijkt voornamelijk naar de ervaring van ondernemingen met betalingen.

Het onderzoek van Dun & Bradstreet betreft een kwantitatieve analyse van eigen DUN-TRADE en D&B databronnen. Hierin zijn meer dan 950.000 handelende actieve ondernemingen opgenomen. Op basis hiervan is met een interval van 3 jaar onderzoek gedaan naar gerealiseerde betaaltermijnen per sector en landelijk gemiddelde gerealiseerde betaaltermijnen. Omdat het een onderzoek uit 2015 betreft zijn de onderzoeksdata voor de doeleinden van het huidige vraagstuk inmiddels gedateerd.

De meest actuele cijfers komen uit het Graydon onderzoek, dat gegevens bevat van 2014 t/m 2019. De Graydon gegevensset omvat enkele honderdduizenden betaallervaringen van ondernemingen. Bovendien is de uitsplitsing van gerealiseerde betaaltermijnen door Graydon van grote onderneming naar mkb-onderneming relevant voor dit onderzoek. Op basis van de gepresenteerde gegevens kan echter niet met grote betrouwbaarheid worden geconcludeerd dat het betaalgedrag van grote ondernemingen naar mkb-ondernemingen licht stijgt. Ook is onduidelijk welke effecten de wettelijke aanscherping van 2017 op langere termijn voor het betaalgedrag van grote ondernemingen heeft gehad.

Verbeteren van betaalgedrag

Om het betaalgedrag van grote ondernemingen naar mkb-ondernemingen te verbeteren is een duidelijk (cijfermatig) en actueel beeld nodig van de huidige betaalpraktijken. Dit beeld moet minimaal inzicht geven in contractuele en de gerealiseerde betaaltermijnen, betaalgedrag en late betalingen op basis van een significante onderzoekspopulatie. Met dit beeld kan scherper worden geanalyseerd wat de effecten zijn geweest van de laatste wettelijke aanscherping uit 2017 en wat potentiële effecten zijn van een verdere aanscherping van de contractuele betaaltermijn voor grote ondernemingen naar 30 dagen.

Voor het beantwoorden van het huidige vraagstuk bieden de bestaande onderzoeken onvoldoende aanknopingspunten. Dit komt deels doordat niet specifiek is gekeken naar grote ondernemingen en mkb (maar ook naar Europese gemiddelden, provinciale gemiddelden en sectorale gemiddelden). Daarnaast verschilt de onderliggende onderzoeksmethodiek te sterk en is het aan te bevelen om een vergelijkbaar onderzoek van Dun & Bradstreet te herhalen.

2.4 Toezicht en handhaving

De huidige regelgeving geeft ondernemers de juridische middelen om een afnemer aan de gemaakte betaalafspraken te houden. Zo kan, wanneer een onderneming de contractuele betaaltermijn overschrijdt, een leverancier wettelijke handelsrente in rekening brengen.

Specifiek voor transacties tussen grote afnemers en mkb-leveranciers geldt dat overeengekomen contractuele betaaltermijnen langer dan 60 dagen nietig zijn. Als gevolg van de nietigheid geldt dan de in de wet opgenomen standaardtermijn van 30 dagen. De afnemer moet vervolgens de incassokosten en de wettelijke handelsrente, vanaf de 31^e dag, over het factuurbedrag betalen aan de leverancier.

De vordering van de leverancier op de afnemer om de wettelijke handelsrente te vergoeden is vijf jaar afdwingbaar. Hierdoor kunnen leveranciers die vanwege de afhankelijkheidsrelatie met de afnemer geen conflict willen of durven aangaan, in een later stadium de wettelijke handelsrente alsnog opleggen en hun recht halen.

In de gevallen waar de regelgeving een harde 60 dagen contractuele betaaltermijn oplegt, is de bewijslast voor de ondernemer eenvoudig en gaat de wetgever ervan uit dat de

markt zich daarmee zelf kan reguleren. De regelgeving voorziet dus niet in een onafhankelijke toezichthouder met handhavende bevoegdheid.

Voor de duidelijkheid: de juridische mogelijkheid om wettelijke handelsrente in rekening te brengen bij het overschrijden van de contractuele betaaltermijn, geldt voor alle betaalafspraken en dus niet alleen voor mkb-leveranciers versus grootbedrijf.

Betaalme.nu

Betaalme.nu is een initiatief van het bedrijfsleven en streeft naar liquiditeit voor het mkb binnen 30 dagen na levering van producten of diensten. Zij doet dit onder meer door met grote ondernemingen, vanuit de principes van maatschappelijk verantwoord ondernemen, afspraken te maken zodat mkb-ondernemers tijdig hun geld ontvangen. Elk van de 63 aangesloten grote ondernemingen en instellingen heeft in een manifest aangegeven op welke manier zij bijdragen aan een tijdige betaling aan hun leveranciers. Betaalme.nu controleert of de grote onderneming zich aan de gemaakte afspraken houdt.

Naast dat betaalme.nu een vorm van 'vrijwillige handhaving' organiseert, ondersteunt zij mkb-ondernemers bij het optimaliseren van hun eigen bedrijfsvoering om sneller betaald te worden via ketenfinanciering (zie bijlage II), digitaal factureren, debiteurenbeheer etc.

2.5 Afbakening

De doelstelling van de EU-Richtlijn en de Nederlandse implementatie daarvan is om het betaalgedrag tussen afnemers en leveranciers te verbeteren en daardoor het concurrentievermogen van ondernemingen, en met name van het mkb, te versterken. De in de vorige paragraaf beschreven maatregelen uit de regelgeving moeten ertoe leiden dat de contractuele betaaltermijnen worden nageleefd en daarmee het betaalgedrag verbetert.

Het uitgevoerde onderzoek heeft zich gericht op de contractuele betaaltermijnen van bedrijven, in het bijzonder die tussen grote ondernemingen en mkb-ondernemingen. Buiten de scope van het onderzoek vallen:

- De betaaltermijnen van overheden aan bedrijven, hiervoor geldt immers een contractuele betaaltermijn van 30 dagen en zijn geen uitzonderingen mogelijk.
- De contractuele betaaltermijnen in de foodsector, omdat hier (op Europees niveau) al een strengere regeling gemaakt wordt vanwege de beperkte houdbaarheid van deze producten (zie Tekstkader 5. op blz. 32).
- De betaaltermijnen tussen bedrijven en consumenten, de regelgeving heeft immers alleen betrekking op contractuele betaaltermijnen tussen bedrijven onderling en bedrijven en de overheid.

Het onderzoek heeft geen betrekking op niet-betaalde facturen, omdat het hierbij enerzijds gaat om niet kunnen betalen (bijv. faillissement) of anderzijds niet willen betalen (bijvoorbeeld bij een conflict over het geleverde product of dienst). Ook eventuele producten (zoals kredietverzekeringen) die deze risico's afdekken, vallen buiten de scope van dit onderzoek.

Tot slot is het belangrijk om te realiseren dat er vanuit de markt aan bedrijven diverse financiële producten worden aangeboden om liquiditeit te creëren (zoals debiteurenbeheer, ketenfinanciering en factoring). Omdat deze financieringsvormen echter niet ingaan op de contractuele betaaltermijnen zijn de consequenties van deze financieringsvormen niet onderzocht. In Bijlage 0 is een kort overzicht opgenomen van de belangrijkste financieringsvormen die de liquiditeitspositie voor een ondernemer kunnen verbeteren.

3 Effecten van lange contractuele betaaltermijnen

3.1 Effecten voor mkb en zzp'ers

Impact lange betaaltermijnen

Uit de interviews blijkt dat lange contractuele betaaltermijnen voor de meeste ondernemingen beheersbaar zijn¹³. In sectoren waar sprake is van lange contractuele betaaltermijnen wordt hierop ingespeeld. Bedrijven met een opgebouwd werkkapitaal en/of een financieel trackrecord bij de huisbankier, hebben de nodige financiële voorzieningen geregeld. Deze bedrijven vinden lange contractuele betaaltermijnen vervelend maar lopen bij normale bedrijfsvoering niet tegen grote problemen aan.

Startups, of bedrijven die te maken hebben met een snel groeiende of dalende omzet, kunnen vanwege lange contractuele betaaltermijnen wel in de problemen komen. Dit geldt eveneens voor mkb-ondernemingen die afhankelijk zijn van financieringsconstructies die een groot beslag leggen op het beschikbare onderpand. Dit doet zich bijvoorbeeld vaak voor bij private equity. In deze situaties ontstaan liquiditeitsproblemen waardoor de mkb-ondernemer niet aan zijn financiële verplichtingen kan voldoen, zoals het betalen van zijn personeel, lening of hypotheek.

De geïnterviewde (vertegenwoordigers van) leveranciers van diensten en zzp'ers beoordelen contractuele betaaltermijnen langer dan 30 dagen als te lang. Zij hebben namelijk de dienst al geleverd, kosten gemaakt en hebben doorgaans geen mogelijkheid om zakelijke zekerheidsrechten te vestigen voor hun vordering. Een snelle betaling ligt daarmee voor de hand. Ook voor deze respondenten geldt dat, wanneer zij wat financiële reserves opgebouwd hebben, het probleem van lange contractuele betaaltermijnen beheersbaar is. Wanneer de continuïteit afneemt of de onderneming snel groeit kunnen lange contractuele betaaltermijnen problematisch worden.

Een door de betrokken deskundigen aangegeven aandachtspunt is dat de economische situatie in Nederland zich op dit moment bevindt in hoogconjunctuur. Wanneer deze situatie wijzigt richting laagconjunctuur zal dit betekenen dat contractuele betaaltermijnen voor meer bedrijven een risico zijn voor de bedrijfsvoering. Immers bedrijven, ook in de huidige situatie, met dalende of stijgende omzet ervaren meer problemen met betaaltermijnen.

Betaaltermijn onderdeel van de onderhandeling en levering

Uitgangspunt van de meeste ondernemers is dat betaaltermijnen integraal onderdeel zijn van de onderhandelingen over de te leveren dienst of product. Belangrijk aandachtspunt hierbij is dat de mate waarin dit het geval is per sector sterk kan verschillen. Uit de interviews komt naar voren dat bij diensten de betaaltermijn veel minder een onderdeel is van de onderhandeling dan bij producten. Bij producten wordt de afweging gemaakt of gewerkt wordt met een voorschot of aanbetaling. Dit is vooral de situatie wanneer het gaat om waardevolle kapitaalintensieve of op maat gemaakte producten.

Een andere manier van mkb-ondernemingen om kortere betaaltermijnen te realiseren is discounting. Hierbij krijgt de afnemer een korting wanneer deze eerder dan de gestelde betaaltermijn (bijvoorbeeld al voor levering) de factuur betaalt. Discounting kan plaatsvinden op initiatief van zowel de afnemer als de leverancier.

¹³ Resultaten uit de enquêtes ondersteunen dit

Enkele ondernemers hebben aangegeven dat grote ondernemingen (en grotere mkb-ondernemingen) soms laat betalen en dan alsnog kunnen vragen om een discount. Zeker wanneer dit achteraf gebeurt, leidt dit tot vervelende situaties en vaak verlies voor de mkb-leverancier¹⁴. Deze heeft namelijk tijdens het pricing proces geen rekening gehouden met de discounting die later nog wordt afgedwongen.

Een mkb-ondernemer heeft speelruimte tussen de levering en het versturen van de factuur. Door dit proces goed en efficiënt te beheren, bijvoorbeeld door de factuur bij verzending of direct na de levering in te dienen, kan de betaling worden versneld. Soms wordt een ondernemer echter niet in staat gesteld de factuur te versturen, ondanks dat er geleverd is, omdat de afnemer bepaalde details (zoals het inkoopnummer) niet aan de leverancier verschaft. Een aantal respondenten heeft aangegeven dat wanneer zij de factuur versturen vóór levering, de (vooral grote) afnemers de facturen ongeldig verklaren. In deze situatie kan het (te) snel versturen van de factuur de betaling juist vertragen.

Een nieuwe ontwikkeling die respondenten noemen is digitale facturatie (of zogenaamde e-facturatie). Bij e-facturatie vindt het opstellen en verzenden van een factuur volledig digitaal plaats. Doordat grote ondernemingen in toenemende mate werken met volledig gedigitaliseerde betaalprocessen, wordt het factureringsproces in tijdsduur verkort (onder meer omdat er minder kans is op foute of onvolledige facturen).

Er zijn diverse andere manieren waarop mkb'ers facturen sneller betaald kunnen krijgen. Deze alternatieve financieringsvormen vallen buiten de scope van dit onderzoek en zijn opgenomen in Bijlage II.

Nakomen van afspraken over betaaltermijnen

Over het algemeen komen zowel grote als mkb-ondernemingen de gemaakte afspraken over contractuele betaaltermijnen na. Alle geïnterviewde mkb-ondernemingen geven echter aan dat er 'altijd wel een paar probleemgevalletjes' in het debiteurenbeheer zijn. Het is vanuit dit onderzoek niet te zeggen of grote ondernemingen de afgesproken betaaltermijnen minder goed naleven dan mkb-ondernemingen. Dit hangt onder meer samen met de gekozen definitie van grootbedrijf, de positie van de onderneming (mkb-ondernemingen kunnen een 'machtspositie' in de onderhandeling hebben) en de verschillen per sector.

Mkb-ondernemers geven aan dat sommige grote ondernemingen bewust lange betaaltermijnen hanteren om hier een strategisch voordeel uit te halen. In zo'n geval, vooral wanneer het gaat om hoge bedragen, is de betaaltermijn voor een bedrijf het model waaraan gesleuteld kan worden om de liquiditeit te vergroten. Met andere woorden, door betaaltermijnen op te rekken worden voorraden of projecten voorgefinancierd.

Enkele aan het buitenland leverende mkb-ondernemingen geven aan dat buitenlandse afnemers duidelijk later betalen dan Nederlandse afnemers. Volgens een van de respondenten zijn in andere (Zuid-Europese) landen contractuele betaaltermijnen langer dan 60 dagen gebruikelijk.

Volgens de meeste geïnterviewden is goed debiteurenbeheer essentieel om te zorgen dat de gemaakte afspraken over betaaltermijnen worden nagekomen. Hierbij is het vooral belangrijk om bij overschrijding van de afgesproken contractuele termijn snel te reageren. Mkb-ondernemingen ervaren bij grote ondernemingen problemen bijvoorbeeld omdat de juiste persoon niet aanwezig is of zij vanwege het administratieve proces betalingen niet kunnen vinden of kunnen versnellen.

¹⁴ Ook uit de enquêtes komt naar voren dat er achteraf discussies bestaan over (de kwaliteit van) het geleverde werk.

Kennis van de regels over betaaltermijnen

Vanuit de interviews lijkt het erop dat de meeste mkb-ondernemingen op de hoogte zijn van de maximering van de contractuele betaaltermijnen op 60 dagen. Dit vermoeden wordt ondersteund door de enquêtes, waarin iets meer dan twee derde van de respondenten aangeeft op de hoogte te zijn van de regels. Kleinere mkb-ondernemingen en zzp'ers zijn vaak op de hoogte, maar bij doorvragen weten zij beperkt wat dit betekent en wat ze hiermee kunnen richting de afnemer.

Bijna alle mkb-ondernemers hebben aangegeven dat korte gerealiseerde betaaltermijnen belangrijk zijn maar dat zij geen gebruikmaken van bestaande juridische invorderingsmiddelen. De belangrijkste reden dat ondernemers terughoudend zijn, is dat zij een goede relatie met de afnemer willen onderhouden. Ook als een contract wordt beëindigd wensen zij deze relatie niet te verstoren. Bovendien verwachten de meeste mkb-ondernemers dat het achteraf terughalen van de wettelijke compensatie onvoldoende lonend is. Bij verlies van een klant kiezen zij er eerder voor nieuwe klanten te gaan werven.

3.2 Effecten voor grootbedrijf

Implementatie van de wet heeft impact

Grote ondernemingen zijn op de hoogte van de huidige wetgeving en geven aan dat dit voor hun bedrijfsvoering de nodige impact heeft gehad. Als enige lidstaat heeft Nederland ervoor gekozen om de Europese Richtlijn om te zetten in een wettelijk gemaximeerde betaaltermijn van 60 dagen. De geïnterviewden geven aan dat deze aanscherping:

- eenmalig werkkapitaal heeft gekost. Voor grote ondernemingen die gebonden waren aan financieringsafspraken, was de uitdaging om dit gefinancierd te krijgen.
- veel tijd heeft gekost om te implementeren in de bedrijfsvoering. Onder meer om uit te (laten) zoeken op welke leveranciers de regelgeving van toepassing is, afspraken in overleg te wijzigen en deze vervolgens te implementeren in de (betaal)systemen.

Toch erkennen grote ondernemingen dat met de wettelijke maximering het kleine percentage aan excessen die boven de 60 dagen uitstegen effectief is aangepakt. Ondernemingen in de retailsector en de bouw geven wel aan dat de aanpassing tot gevolg heeft gehad dat de speelruimte voor voorraadfinanciering is verkleind en dit hun concurrentiepositie in Nederland en daar buiten verslechtert.

Grote ondernemingen gaan sinds de invoering anders om met contractuele betaaltermijnen

Uit het onderzoek blijkt dat grote ondernemingen een breed scala aan maatregelen hebben getroffen om invulling te geven aan de wetswijziging en zich hierbij niet hebben beperkt tot hetgeen dwingend wordt opgelegd. In het onderzoek zijn hiervan de volgende voorbeelden aangetroffen:

- Het betaalproces is aangepast en geautomatiseerd naar 60 dagen voor producten en 30 dagen voor diensten.
- Voor producten met een gemiddelde 'schap tijd'¹⁵ van 100 dagen zijn de contractuele betaaltermijnen herzien.
- Zzp'ers en micro- en kleine ondernemingen worden altijd binnen 30 dagen betaald. Met grotere mkb-leveranciers zijn maatwerkafspraken gemaakt.
- Het aanbieden van de discounting (eerder betalen tegen een korting) voor leveranciers die heel snel betaald willen hebben.

¹⁵ De schap tijd betreft de tijd dat een product gemiddeld in de distributiecentra en schappen ligt.

Alle ondervraagde grote ondernemingen geven aan dat zij de betaalafspraken in goed overleg samen met het mkb maken. Het gaat voor deze ondernemingen om het onderhouden van een relatie met soms meer dan 1.000 Nederlandse toeleveranciers. Hierbij is aangegeven dat geen sprake is van misbruik van een eventuele machtsverhouding tussen grote afnemer en kleine leverancier. Voor bijvoorbeeld bepaalde specifieke producten of merken kan de machtsverhouding vaak juist andersom zijn.

Ondanks deze beweringen van grote ondernemingen, zijn tijdens het onderzoek concrete voorbeelden aangetroffen van algemene voorwaarden van grote ondernemingen waarin nog steeds een termijn van meer dan 60 dagen is opgenomen, en waarbij de betreffende mkb-ondernemer aangeeft dat het ook voor hem wordt gehanteerd.

De ervaring van grote ondernemingen met naleving van contractuele betaaltermijnen

De meeste grote ondernemingen met veel leveranciers hebben het betaalproces volledig geautomatiseerd. Dit betekent dat de betaling plaatsvindt nadat de factuur is ingeboekt, goedgekeurd en doorgezet naar de betaalsystemen. Omdat dit bij grote ondernemingen een volledig geautomatiseerd proces is, vindt de betaling volgens de contractuele betaaltermijnen plaats (het kost namelijk te veel moeite om het betaalproces individueel aan te passen).

Voor specifiek (grotere) projecten die door mkb-leveranciers worden uitgevoerd, erkennen grote ondernemingen dat incidenteel betalingen later plaatsvinden dan afgesproken. Vaak zijn deze incidenten gekoppeld aan interne fouten (bijvoorbeeld nog niet doorlopen goedkeuringsprocedures) of discussie over de factuur (bijv. ontbreken van informatie zoals inkoop/PO-nummer) of de factuurdatum.

Volgens de grote ondernemingen beroepen mkb-toeleveranciers zich incidenteel op de wettelijke handelsrente om daarmee de gemaakte afspraken af te dwingen. Vaak wordt na een (telefonische) betaalherinnering betaald en laten grote ondernemingen het niet aankomen op incassoprocedures. Incassoprocedures komen enkel voor bij een conflict over de levering van het product of de dienst. Grote ondernemingen geven desgevraagd aan dat uit hun gesprekken met mkb-leveranciers niet blijkt dat het onderwerp betaaltermijnen grote urgentie heeft. Aandachtspunt hierbij is wel dat de economische situatie in Nederland zich bevindt in hoogconjunctuur en van invloed kan zijn op het onderwerp betaaltermijnen.

3.3 Kanttekening bij de bevindingen

In de voorgaande paragrafen zijn de effecten van de huidige regelgeving over betaaltermijnen beschreven vanuit het perspectief van het mkb, de zzp'er (3.1) en het grootbedrijf (3.2). Hiervoor is gekozen omdat (1) de huidige wet recent is ingevoerd, (2) op basis van de beschikbare cijfers, en hoe die tot stand zijn gekomen, geen eenduidige conclusies kunnen worden getrokken, (3) de gesproken partijen niet geheel onafhankelijk zijn en op onderdelen niet onderbouwde standpunten hanteren.

De uitspraken in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op gesprekken met wetenschappers, ervaringsdeskundigen en brancheorganisaties. Het gevolg is dat dit hoofdstuk ook enkele tegenstellingen laat zien. Voorbeelden hiervan zijn:

- Op basis van de huidige cijfermatige onderzoeken is geen onderbouwde uitspraak te doen over het effect van de wet. Desondanks geven diverse partijen aan dat de wet geen en zelfs tegengesteld effect heeft gehad en beweren andere dat in ieder geval excessieve betaaltermijnen zijn voorkomen.
- Enerzijds geven partijen aan dat contractuele betaaltermijnen van meer dan 60 dagen niet meer voorkomen. Anderzijds laat het onderzoek zien dat dit nog steeds in algemene voorwaarden en gerealiseerde betaaltermijnen voorkomt.
- Voor de ene branche is de betaaltermijn een onderdeel van de onderhandeling en wordt hierbij geen machtsverhouding ervaren. In de andere branche spelen machtsverhoudingen wel een rol.

In dit hoofdstuk zijn alleen uitspraken opgenomen die vanuit meerdere deskundigen, bedrijven of bronnen zijn onderbouwd. Het hoofdstuk geeft daarmee een overzicht van de effecten maar doet geen uitspraken over de mate waarin dit voorkomt. Hier wreekt zich het ontbreken van onafhankelijk en eenduidig onderzoek over cijfers over betaaltermijnen (zie ook paragraaf 2.3).

Om inzicht te krijgen in het effect van de wet en het betaalgedrag is het belangrijk een objectief onderzoek uit te voeren. Op basis van huidige inzichten is in het onderstaande tekstkader een overzicht opgenomen met aspecten waarmee bij een dergelijk onderzoek dan in ieder geval rekening moet worden gehouden.

Tekstkader 2. Aspecten om rekening mee te houden bij een objectief onderzoek naar betaaltermijnen

- **Definitie betaaltermijnen.** De wet legt verplichtingen op over de contractuele betaaltermijnen met als doel de gerealiseerde betaaltermijn te reduceren. Om een goed beeld te krijgen van de naleving en het effect hiervan is belangrijk beiden te onderzoeken.
- **Mkb vs. grootbedrijf.** Als het doel van de EU-richtlijn en de wet is om het betaalgedrag te verbeteren, is het belangrijk om alle betaalstromen inzichtelijk te hebben.
- **Onderscheid naar branches.** Het onderzoek laat duidelijk zien dat er verschillen zijn in betaalgedrag en afhankelijkheden tussen sectoren. Zo gaan bijvoorbeeld retailbedrijven anders om met het maken van afspraken over betaaltermijnen dan zzp'ers. Het is belangrijk om hiermee rekening te houden.
- **Feitenonderzoek.** Het onderzoek dient zich zo veel mogelijk te baseren op feiten. In dit geval gaat het om enerzijds betaaltermijn zoals vastgelegd in algemene voorwaarden en contracten (de zogenaamde contractuele betaaltermijn) en anderzijds de feitelijke betaaltermijn, zijnde de tijd tussen de factuurdatum en de betaling (de gerealiseerde betaaltermijn).

Het kan interessant zijn om ook te vragen naar meningen, maar dit moet dan wel duidelijk te onderscheiden zijn. Bovendien is het belangrijk bij dergelijke vragen rekening te houden met de economische conjunctuur.

4 De verwachte impact van aanscherpen

4.1 Effecten van aanscherpen voor mkb en zzp'ers

Mkb en zzp'ers verwachten positieve effecten van aanscherping

Uit het onderzoek blijkt dat het verbeteren van betaalgedrag een belangrijk thema is voor mkb-ondernemers. Mkb-ondernemers zijn over het algemeen voor een aanscherping van de contractuele betaaltermijn, als dit het betaalgedrag verbetert. Bovendien is het standpunt van mkb-branches dat het niet nodig is dat het mkb het grootbedrijf (langer dan 30 dagen) voorfinanciert. Zij verwachten hiervan de volgende financiële effecten:

- Meer financiële ademruimte voor de eigen onderneming omdat minder werkkapitaal gereserveerd hoeft te worden voor financiering (bijv. van openstaande facturen).
- De voorfinanciering van onkosten of salariskosten is korter.
- De kosten worden lager voor lopend krediet en andere financiële producten om de liquiditeit te vergroten.

Naast impact op de financiële positie zal de aanscherping effect hebben op de onderhandelingspositie van mkb-ondernemers. Doordat de beoogde aanscherping de betaaltermijn van grote ondernemingen maximeert op 30 dagen, zullen grote ondernemingen deze termijn moeten overnemen in hun voorwaarden. Gevolg is dat de betaaltermijn geen onderdeel meer is van de onderhandeling met grote ondernemingen. Hierdoor is er sprake van een gelijk spelveld (binnen Nederland) en daardoor verwachten mkb-ondernemers bijvoorbeeld geen concessies meer op hun prijs te hoeven doen om een redelijke betaaltermijn te bewerkstelligen.

Dit voordeel kan volgens de geïnterviewde ondernemers en deskundigen als effect hebben dat mkb-ondernemers zelf (onderling) minder kunnen concurreren op basis van gunstige contractuele betaaltermijnen als onderdeel van de leveringsvoorwaarden (zoals discounting). Een deel van de mkb-ondernemers vindt de beperking van deze onderhandelingsruimte een ongewenst bijeffect. Zeker omdat buitenlandse concurrerende ondernemingen deze onderhandelingsruimte wel hebben.

Mkb-ondernemingen met een sterke marktpositie, bijvoorbeeld specifiek Nederlandse producten, verwachten niet dat zij meer concurrentie zullen krijgen vanuit het buitenland. Mkb-ondernemingen, zoals handelsondernemingen, met een minder sterke marktpositie zijn bang dat grote ondernemingen door de aanscherping hun inkopen naar het buitenland verplaatsen, of gevraagd worden om zelf voorraad te aan te houden en daar kosten voor te moeten maken. In dit kader pleiten zij ervoor om regelgeving over contractuele betaaltermijnen Europees te regelen.

Ontbreken toezichthouder remt verwachtingen over effect

In theorie steunt de huidige wet de mkb-leverancier om de juridische invorderingsmiddelen te gebruiken wanneer afspraken over contractuele betaaltermijnen niet worden nageleefd. In de praktijk wordt hiervan niet of nauwelijks gebruikgemaakt. Nagenoeg alle ondernemers hebben aangegeven dat, als de late betaling is ontvangen, zij geen moeite (zullen) doen om de wettelijke handelsrente te claimen.

Bij een verdere aanscherping van de contractuele betaaltermijn naar 30 dagen geven ondernemers aan terughoudend te zullen blijven met het claimen van wettelijke handelsrente. De kosten van het verlies van de relatie wegen niet op tegen het beoogde financieel gewin van de wettelijke handelsrente. Van de mogelijkheid om wettelijke handelsrente ook na vijf jaar nog te claimen wordt nu geen gebruikgemaakt, en de verwachting is dat dit in de toekomst niet zal veranderen. Hier speelt vooral dat de juridische en procedurele kosten te hoog zijn.

Een deel van de geïnterviewde deskundigen en mkb-ondernemers is sceptisch over het effect van de aanscherping van de wet omdat nog moet worden afgewacht of deze afspraken in de praktijk worden nageleefd. Hierbij speelt mee het ontbreken van een toezichthouder van overheidswege en dat de wet niets regelt om notoire wan- of niet-betalers direct aan te pakken (daarop is incasso en rechtspraak van toepassing).

Houdt rekening met de huidige economische situatie

Belangrijke kanttekening is de omvang van het probleem dat ondernemers hebben met contractuele betaaltermijnen. Uit de gesprekken en enquêtes met de mkb-ondernemers blijkt dat betaaltermijnen een beperkt probleem zijn binnen de bedrijfsvoering (zie hoofdstuk 3). Een door de betrokken deskundigen aangegeven aandachtspunt is dat de economische situatie in Nederland zich op dit moment bevindt in hoogconjunctuur. Wanneer deze situatie wijzigt richting laagconjunctuur zal dit betekenen dat contractuele betaaltermijnen voor meer bedrijven een risico zijn voor de bedrijfsvoering.

4.2 Effecten voor grootbedrijf

Grote ondernemingen tegen aanscherping vanwege financiële impact

Uit de gesprekken met grote ondernemers en hun vertegenwoordigers blijkt dat zij tegen de verplichte aanscherping zijn. Belangrijkste aangevoerde reden is dat met maximering van de contractuele betaaltermijn op 60 dagen de excessen al zijn te bestrijden en dat zij de contractuele betaaltermijnen al goed naleven. Er is volgens de grote ondernemingen dus geen reden voor verdere aanscherping. Wanneer de contractuele betaaltermijn verder wordt aangescherpt verwachten zij de volgende negatieve effecten, op de soms toch al wankelende financiële positie van sommige grote ondernemingen:

- Negatief effect op de financiële positie.

Alle grote ondernemingen geven aan dat met de voorgestelde aanscherping de eigen financiële positie verslechtert. Doordat financieringsverplichtingen vaak voor langere tijd vastliggen en contractuele betaaltermijnen hier onderdeel van uitmaken, vraagt een nieuwe wijziging in de contractuele betaaltermijn om het beoordelen en mogelijk herzien van de bestaande financieringsstructuur.

Zeker voor grote ondernemingen met een scherpe financiering zal het moeilijk worden om het benodigde werkkapitaal te verruimen. Enkele grote ondernemingen zien dit zelfs als financieel niet haalbaar en verwachten grote risico's te lopen.

- Hoge kosten voor de implementatie.

Uit de interviews blijkt dat de Nederlandse implementatie van de richtlijn voor de grote ondernemingen veel tijd, inspanning en daarmee kosten heeft veroorzaakt (zie hoofdstuk 3). De wettelijke aanscherping zal wederom veel tijd kosten vanwege de noodzakelijke aanpassingen in contracten en administratieve en bancaire systemen.

Minder ruimte voor het delen van risico's moet worden gecompenseerd.

Contractuele betaaltermijnen zijn voor grote ondernemingen een structureel onderdeel van de onderhandeling over de af te nemen producten of diensten. De beoogde aanscherping van de wet beperkt deze ruimte en daarmee de mogelijkheid om de marktrisico's te delen. In de interviews zijn de volgende effecten aangegeven:

- Door het wegvallen van de langere contractuele betaaltermijn zullen grote ondernemingen lagere prijzen gaan bedingen.
- De inkoop zal zich voor bepaalde producten naar het buitenland verplaatsen, omdat hierop buiten Nederland langere contractuele betaaltermijnen van toepassing zijn.
- Omdat de regelgeving alleen geldt van grote naar mkb-ondernemingen, bestaat de kans dat grote ondernemingen kleinere inkooporganisaties oprichten die vallen onder mkb-definitie om zo de aangescherpte regelgeving te omzeilen.
- Mkb-leveranciers worden gevraagd om zelf voorraad aan te houden en 'just in time' uit te leveren.

Het bedingen van lagere prijzen zal volgens alle respondenten plaatsvinden. Bij het verplaatsen van de inkoop naar het buitenland en kleinere inkooporganisaties zijn wel kanttekeningen geplaatst. Vaak is namelijk sprake van een langere relatie tussen leverancier en afnemer. Bovendien verwacht een deel van de respondenten de verhoging door te kunnen rekenen naar hun klanten. Wanneer blijkt dat lange contractuele betaaltermijn een kostenvoordeel oplevert voor de grote onderneming, dan kunnen uiteindelijk orders en werkgelegenheid naar het buitenland (buurlanden) verplaatsen.

De impact voor retail en detailhandel is naar verwachting groter

De concurrentiepositie van grote Nederlandse retail- en detailhandelondernemingen zal volgens de geïnterviewden uit deze sector verslechteren door de aanscherping. Met name ten opzichte van Europese concurrenten. Nederlandse grote ondernemingen zijn immers gebonden aan strikte contractuele betaaltermijnen en buitenlandse grote ondernemingen niet. Zo vallen de Nederlandse vestigingen van enkele grote internationale ondernemingen volgens de strikte definitie onder de noemer mkb en hebben daarmee een voordeel (zoals meer onderhandelingsruimte) ten opzichte van grote Nederlandse ondernemingen.

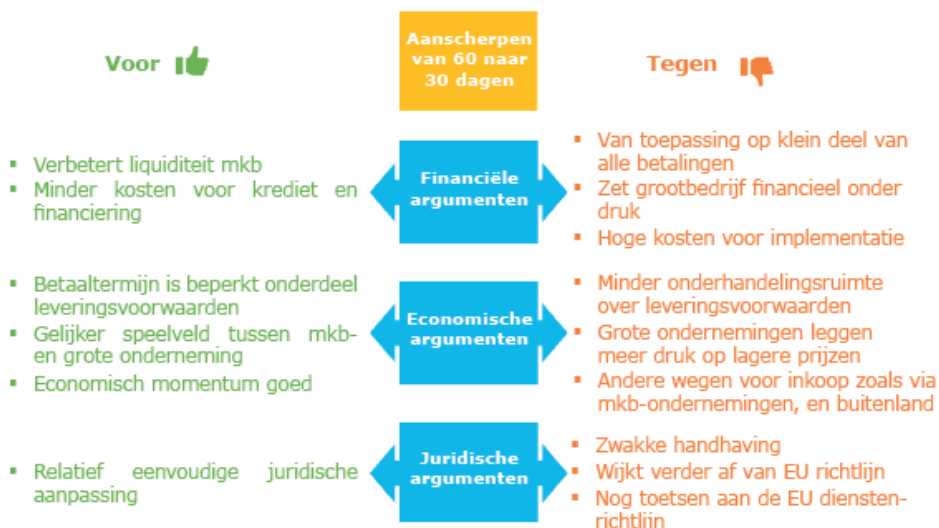
Voor grote ondernemingen in de retail- en detailhandelsector geldt dat zij vaak afspraken maken rondom voorraadfinanciering en artikelen in consignatie. De gemiddelde schap tijd van 100 dagen voor een non-food product maakt dat bij een aangescherpte contractuele betaaltermijn van 30 dagen de voorfinanciering grotendeels bij het grootbedrijf komt te liggen. Smalle marges in de sector, gecombineerd met de opkomst van (internationaal) online shoppen maakt dat het verder aanscherpen van de wettelijke contractuele betaaltermijn voor deze grote onderneming op een gevoelig moment komt.

Een mogelijk neveneffect kan volgens de geïnterviewden zijn dat het aanbod in fysieke winkels meer gaat verschuiven naar snel verkopende producten. En dat *slow-moving goods* verschuiven naar online winkels. Mogelijk indirect effect hiervan is dat het fysieke winkelaanbod verschaalt en dit effect heeft op winkelgebieden en binnensteden.

4.3 Samenvatting

In de onderstaande figuur zijn de diverse argumenten samengevat.

Figuur 3. Samenvatting argumenten voor en tegen de voorgestelde aanscherping naar 30 dagen.



5 Alternatieve en flankerende maatregelen

5.1 Inventarisatie van alternatieven

Het doel van de EU-richtlijn, en de Nederlandse implementatie in het bijzonder, is om betaalachterstanden binnen de interne markt te bestrijden en daardoor het concurrentievermogen van ondernemingen, en met name van het mkb, te versterken. Vanuit deze doelstelling en hun ervaringen met de huidige regelgeving, is in gesprekken met ondernemers en deskundigen gevraagd naar alternatieven of flankerende maatregelen voor de voorgestelde aanscherping van de wet. Om te komen tot zo concreet mogelijke voorstellen zijn de aangedragen ideeën geanalyseerd en waar relevant samengevoegd (bijvoorbeeld wanneer deze op elkaar aansloten).

In totaal zijn zeven alternatieve voorstellen beschreven en is kort toegelicht waarom dit een mogelijk alternatief is. Hierbij is aangegeven:

1. wat het verwachte effect is op de beleidsdoelstelling om de betaalachterstanden te bestrijden; en
2. welke inspanning van de overheid en het bedrijfsleven nodig zijn om dit te realiseren.

Het is belangrijk te benadrukken dat de voorgestelde alternatieven op hoofdlijnen zijn uitgewerkt. In een workshop zijn deze alternatieven met een aantal relevante stakeholders (zie bijlage II voor de deelnemende organisaties) besproken en aangevuld. De alternatieven zijn bedoeld om, individueel of in samenhang, na te gaan of de beoogde beleidsdoelstelling hiermee optimaler is te realiseren.

5.2 Mogelijke alternatieve en flankerende maatregelen

5.2.1 Aanscherpen contractuele betaaltermijnen voor diensten, niet voor producten

Bij dit alternatief wordt de contractuele betaaltermijn voor diensten aangescherpt naar 30 dagen en blijft de onderhandelingsruimte voor producten (wel beperkt tot max. 60 dagen) bestaan. De huidige aanleiding hiervoor is dat bij producten de contractuele betaaltermijn een onderdeel is van de leveringsvoorwaarden. In samenspraak hanteren leverancier en afnemer vaak een ruimere contractuele betaaltermijn. Deze afspraken hebben te maken met de tijd dat een product in de schappen ligt (de schaptijd). Het voordeel voor de afnemer is dat hij een product vroeg kan inkopen, maar niet gelijk (volledig) hoeft af te rekenen voor de schaptijd en daarmee de kosten kan spreiden.

Voor de leverancier geldt eenzelfde voordeel. Door de vroegere inkoop kan de leverancier zijn product eerder produceren, zijn productie beter verdelen en heeft daarmee minder last van piekdruktes.

Door de contractuele betaaltermijn voor producten aan te scherpen hebben mkb-ondernemers en grote ondernemingen minder ruimte om schaptijd en productierisico's te delen. Daarnaast verwachten mkb-ondernemers zelf dat zij hierdoor onderling minder kunnen concurreren.

Bij diensten (in het bijzonder van zzp'ers en kleine ondernemers) is de contractuele betaaltermijn geen of in ieder geval veel minder onderdeel van de onderhandeling. De

rekening wordt immers gestuurd direct nadat het werk is uitgevoerd. Bovendien blijkt uit de interviews dat snelle betaling aan zzp'ers en microbedrijven voor zowel mkb- als grote ondernemingen erg voor de hand ligt omdat duidelijk is dat deze partijen beperkte financiële ruimte hebben (ofwel vallen onder de noemer van goed koopmanschap).

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

Het verwachte effect van deze maatregelen is volgens de betrokken bedrijven en deskundigen beperkt omdat dit alternatief betrekking heeft op een klein deel van alle betalingen (diensten en alleen van grote ondernemingen richting mkb-ondernemingen). Daarnaast is de verwachting dat (vanwege goed koopmanschap) de contractuele betaaltermijn voor diensten nu al vaak op 30 dagen ligt en deze aanscherping dus in praktijk weinig effect zal hebben.

Bovendien moet, net als bij de huidige wet en de voorgestelde aanscherping, de ondernemer nog steeds zelf de feitelijke betaling met de afnemer regelen. Dit alternatief levert daarmee alleen indirect een bijdrage aan snellere betaling van facturen.

Aandachtspunten

Belangrijk aandachtspunt bij dit alternatief is de definitie van diensten, in de praktijk lopen producten en diensten vaak door elkaar. Om te voorkomen dat de administratieve lasten voor ondernemers oplopen (bijvoorbeeld omdat facturen gesplitst moeten worden) is voor combinatiefacturen gesuggereerd ook de termijn van 30 dagen te laten gelden.

Verder is opgemerkt dat dit alternatief zich wellicht beter zou kunnen richten op een maximale contractuele betaaltermijn van 30 dagen van grote ondernemingen aan zzp'ers en micro-ondernemingen. Dit voorkomt ook discussies over de definities (zzp'ers en micro-ondernemingen zijn al gedefinieerd).

5.2.2 Rapportageplicht over betaaltermijnen voor grote ondernemingen

De geïnterviewde deskundigen geven aan dat grote ondernemingen gevoelig zijn voor potentiële merk- en imagoschade. Ook spelen hierbij motieven gerelateerd aan maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) een rol. Bovendien is er een spanningsveld tussen de grote ondernemingen die zeggen zich te houden aan de wetgeving, en de mkb-ondernemers die aangeven dat er nog steeds (niet nader te noemen) grote ondernemingen en retailers zijn die zich niet aan deze wettelijke afspraken houden.

Uitgangspunt van dit alternatief is dat grote ondernemingen verplicht worden om jaarlijks te rapporteren over hun contractuele en gerealiseerde betaaltermijnen aan mkb-ondernemers en het aantal keren dat zij deze de wettelijke termijn overschrijden. Dit kan bijvoorbeeld in het financiële of sociale jaarverslag. Door aan te sluiten bij het (wettelijk verplichte) financiële jaarverslag komt de controle hiervoor dan te liggen bij de accountant.

Om naleving door grote ondernemingen te realiseren is daarvoor een harde kwantitatieve norm nodig. Door een norm te hanteren komen betaaltermijnen boven de grenzen van materialiteit uit en kan de accountant hier iets over opnemen in zijn rapportage. Vervolgens kan het bedrijf eventueel actie ondernemen om betaaltermijnen in te korten. De huidige verplichting is overigens niet accountantscontrole plichtig (zie Tekstkader 33) indien dit gewenst is, moet dit in de regelgeving worden opgenomen.

Tekstkader 3. Naleving van contractuele betaaltermijnen valt niet onder NOCLAR¹⁶

Het is volgens accountants niet mogelijk om alles te controleren. Als accountant kijkt men naar de getrouwheid van de jaarrekeningen. Dit is voor de betaaltermijnen van belang omdat de schadepost die het niet-naleven van een contractuele betaaltermijn oplevert momenteel te klein is om te signaleren voor een accountant. Voor de NOCLAR moet er sprake zijn van een **materiële invloed** op de financiële verantwoording. Indien er sprake is van een niet materiële invloed kan een accountant van een groot bedrijf daar niets over zeggen. Specifiek voor grote ondernemingen wordt een extra kostenpost door late betaling of de betaling van handelsrente niet gezien als een materiële invloed op de cijfers.

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

Van deze transparantie in jaarverslagen gaat een gedragsverandering uit. Het laten rapporteren van de contractuele en gerealiseerde betaaltermijnen zou binnen (grote) ondernemingen kunnen zorgen voor een versnelling van betalingen omdat de betaaltermijnen zowel intern als extern zichtbaar worden en zij niet graag als wanbetaler of late betaler bekend willen staan. Belangrijk hierbij is wel dat er enige mate van controle op de verslaglegging is.

Aandachtspunten

De administratieve lasten van grote ondernemingen stijgen omdat zij jaarlijks een rapportage moeten opstellen. Technisch is deze rapportage hoogst waarschijnlijk vanuit de meeste financiële systemen te genereren. Daarnaast zullen er kosten zijn voor de controle (mits dit een verplicht onderdeel wordt van het financiële jaarverslag). Vanuit de accountantsorganisaties is aangegeven dat de (tijds)druk op controles hiermee groter wordt.

5.2.3 Verplichting tot betaling van een voorschot door grote ondernemingen

Vanuit de interviews met mkb-ondernemers is aangegeven dat naast de contractuele betaaltermijn, ook het moment waarop de factuur wordt verstuurd relevant is. Immers hoe eerder een factuur wordt verstuurd en goedgekeurd, hoe sneller de contractuele betaaltermijn ingaat.

Het voorstel is daarom om in de regelgeving een bepaling op te nemen dat mkb-ondernemingen een voorschotnota mogen indienen en dat grote ondernemingen dit verzoek niet kunnen weigeren. Hierbij is het volgens alle partijen wel belangrijk dat er een maximum aan de voorschotnota wordt gesteld. Een mkb-ondernemer suggereerde bijvoorbeeld een voorschotpercentage van maximaal 30%. Voor de overige 70% blijven dan de huidige regels voor de betalingstermijn van toepassing.

¹⁶ NOCLAR staat voor Non Compliance with Law and Regulations ofwel het niet naleven van wet- en regelgeving. NOCLAR betreft nieuwe nadere voorschriften die aangeven wat er van alle accountants verwacht wordt en hoe zij moeten handelen als regels niet worden nageleefd door de eigen organisatie of door een cliënt. NOCLAR is voor de accountant bedoeld om (grote) problemen of overtredingen die maatschappelijke impact hebben aan te kaarten. Het gaat er bijvoorbeeld om als er sprake is van dumping van gevaarlijke stoffen of grootschalige belastingfraude.

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

Dit alternatief geeft mkb-ondernemers de mogelijkheid om eerder, voor levering, te factureren en dus eerder te beschikken over de financiële middelen. Bovendien is het voordeel voor de mkb-leverancier dat hiermee de voorfinanciering voor een deel is afgedekt, dit leidt tot direct lagere kosten.

De huidige wet en voorgestelde aanscherping grijpen niet aan op het moment van factureren, maar op de termijn waarbinnen de factuur moet worden betaald. Mkb-ondernemers het recht geven een voorschot te factureren kan volgens de bedrijven en deskundigen behoorlijke impact hebben. Hierbij is opgemerkt dat dit alleen van toepassing is op mkb-ondernemingen die leveren aan grote ondernemingen.

Aandachtspunten

Belangrijkste aandachtspunt dat door ondernemers en deskundigen is aangegeven, hangt samen met het risico op fraude en misbruik. Een voorschotbetaling moet gebaseerd zijn op vertrouwen en niet op een wettelijke verplichting. Bovendien zal het lastig zijn om te definiëren onder welke voorwaarden en hoe vaak een mkb-onderneming een voorschotfactuur mag indienen en hoe hoog die dan mag zijn. Het vraagt dus nog om de nodige juridische toetsing en afstemming.

Mogelijk dat dit voorstel ook leidt tot een stijging van administratieve lasten voor grootbedrijven. Het inregelen van voorschotten en de extra controle die grootbedrijven uit moeten voeren kost extra tijd.

5.2.4 Verhogen van de wettelijke handelsrente

De huidige wettelijke handelsrente is 8 procent op jaarbasis. Dit betekent concreet dat bij een factuur van € 100.000,- bij een overschrijding van de afgesproken contractuele betaaltermijn van 30 dagen, de opeisbare wettelijke handelsrente rond de € 650,- ligt. Dergelijke bedragen zijn te laag voor mkb-ondernemers en het niet waard om de relatie tussen leverancier en afnemer op het spel te zetten. De wettelijke handelsrente is bovendien te laag om alle kosten voor gerechtelijke procedures te compenseren.

Het voorstel is daarom om de wettelijke handelsrente zodanig te verhogen dat deze wel voor mkb-ondernemers een middel kan zijn om het nakomen van gemaakte afspraken te stimuleren. Dat hoge boetes of claims kunnen werken, blijkt uit Verordening 261/2004 die de rechten van passagiers bij vluchtvertraging regelt en hieraan compensatiebedragen koppelt. Deze zijn zo hoog dat derde partijen deze namens klanten claimen.

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

De huidige wet heeft een goed uitgewerkt stelsel om de boete op te eisen en vanwege de eenvoudige bewijsvoering een grote kans op succes. Volgens de bedrijven en deskundigen blijft het echter de vraag of dit voldoende aanleiding is om de relatie tussen afnemer en leverancier op het spel te zetten. Ofwel, een afweging tussen korte termijn financiële baten en lange termijn relatie. Dit geldt ook voor de mogelijkheid dit nog te doen met terugwerkende kracht voor vijf jaar.

Alleen een zeer grote verhoging van de wettelijke handelsrente zou het stelsel van het opeisen van boetes kunnen laten werken. Het negatieve effect van een claimcultuur weegt echter niet op tegen de mogelijke extra financiële baten. Het blijft, op basis van de huidige ervaringen en inzichten daarom lastig een inschatting te geven van het effect.

Aandachtspunten

Een van de belangrijkste aandachtspunten voor dit alternatief is dat de huidige wettelijke handelsrente, zeker wanneer dit hoger wordt, op alle late betalingen van toepassing is. Het gevolg kan dan zijn dat dominante leveranciers (en dit zijn niet alleen grote ondernemingen) hiervan gebruik gaan maken. Het gevolg kan dan zijn dat mkb-afnemers hierdoor onder (financiële) druk worden gezet.

5.2.5 **Daarnaast zal de grondslag voor de wettelijke handelsrente moet worden aangepast en afzonderlijk moeten worden vastgesteld. Hierbij zal het omslagpunt vastgesteld moeten worden tussen de hoogte van de wettelijke handelsrente en de actiebereidheid van de ondernemer. Aandacht voor en advies over betaaltermijnen**

Een alternatief waarbij het niet nodig is om de huidige wet aan te scherpen, is het onder de aandacht brengen van de huidige regelgeving en het geven van advies over contractuele betaaltermijnen. Uit de enquêtes blijkt dat bijna 35% van de mkb-ondernemers niet op de hoogte is van de huidige regelgeving. Kans is dan ook groot dat deze ondernemers in hun gesprek met leveranciers, zich niet hierop beroepen. De overheid zou daarin kunnen ondersteunen (zie tekstkader).

Bij sommige mkb-ondernemers lijkt er ook sprake van 'invorderingsschaamte'. Debiteurenbeheer is niet de corebusiness in het mkb, maar de praktijk leert echter dat vaak één telefoontje voldoende is om geld snel(ler) over te maken.

Een deel van het probleem betaalachterstanden ontstaat doordat mkb-ondernemers zelf laat, onjuist of onvolledig (kunnen) factureren. Het gevolg is vertraging in het betaalproces en late betalingen. Daarnaast zijn er diverse ontwikkelingen, zoals e-factureren, die betaalprocessen optimaliseren en versnellen. Door hier meer aandacht aan te besteden zijn deze technologische ontwikkelingen (die de overheid al toepast) te versnellen.

Tekstkader 4. Voorbeeld bewustwordingscampagne *Zzp'ers met een vooruitziende blik*¹⁷

De overheid heeft in het verleden al enkele vergelijkbare (bewustwording)campagnes gelanceerd voor ondernemers. Een voorbeeld is de 'Startende ondernemers' campagne van de Belastingdienst. Met de campagne wil de Belastingdienst startende ondernemers ervan bewust maken dat het belangrijk is om je voor te bereiden op de aangifte en deze op tijd, juist en volledig te doen. Ook worden zij aangemoedigd om daarbij gebruik te maken van informatie en hulpmiddelen op internet.

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

Aandacht voor en advies over contractuele betaaltermijnen stimuleert alle ondernemers om het nakomen van de contractuele betaaltermijnen te optimaliseren. Bovendien grijpt dit alternatief in op het betaalproces zelf en daarmee op het moment waarop de contractuele betaaltermijn ingaat.

Wel speelt hier het risico dat dergelijke op gedragsverandering gerichte maatregelen vaak pas over langere tijd effect hebben. Mogelijk voordeel is dat eventueel is voort te bouwen op de ervaringen van www.betaalme.nu (zie 2.4).

Aandachtspunten

Belangrijkste aandachtspunt is wie de verantwoordelijkheid neemt voor dit alternatief. Het zal immers de nodige tijd en inspanningen vragen om dit alternatief uit te werken. Het kan hierbij gaan om een eenmalige campagne of een programma voor meerdere

¹⁷ Ontleend aan: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/campagnes/campagnes-2018/startende-ondernemers>

jaren. Volgens de deskundigen is het in ieder geval belangrijk dat het bedrijfsleven en de overheid hierin samenwerken en dit voor langere termijn realiseren.

5.2.6 Toezichthouder van overheidswege

Uit het onderzoek blijkt dat de markt maar heel beperkt gebruik maakt van de mogelijkheid om het nakomen van afspraken zelf af te dwingen. Een onafhankelijke en van overheidswege ingestelde toezichthouder kan dit probleem wegnemen. Het is wel belangrijk om bij de inrichting van het toezicht met de wens van de mkb-ondernemers rekening te houden dat zij niet willen aansturen op een verstoorde relatie. Een geschillencommissie is daarmee niet het geëigende instrumentarium omdat dan altijd beide partijen bij elkaar bekend zijn.

Dit alternatief gaat daarom uit van een meldpunt bij een toezichthouder waar mkb-ondernemers kunnen melden welke grote ondernemingen zich niet aan de contractuele betaaltermijn houden. Bij voldoende meldingen over een bepaalde grote onderneming is dit een signaal voor toezicht en mogelijk handhaving. Tijdens het toezicht wordt, op basis van gegevens uit verwerkings- en betaalsystemen, voor alle gerealiseerde betaaltermijnen nagegaan of deze aan de wettelijke termijnen voldoen. Op basis hiervan is vervolgens te bepalen of en hoe wordt gehandhaafd.

Een vergelijkbaar voorbeeld is de ontwikkeling vanuit de EU-foodrichtlijn (zie tekstkader).

Tekstkader 5. Voorbeeld toezicht contractuele betaaltermijnen in de EU-foodrichtlijn

[EU-richtlijn 2019/633](#) inzake oneerlijke handelspraktijken in de relaties tussen ondernemingen in de landbouw- en voedselvoorzieningsketen, is onlangs aangenomen. De richtlijn geeft aan dat lidstaten hierop toezicht moeten houden. Bij de vertaling van deze Europese richtlijn naar Nederlandse wet gaat ACM toezicht houden op de betalingen tussen partijen. De implementatie hiervan is momenteel in ontwikkeling.

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

Met name mkb-ondernemers verwachten van dit alternatief dat zij meer invloed kunnen hebben op betaaltermijn van grote ondernemingen. Zeker omdat via een officieel meldpunt de relatie tussen een grote afnemer en kleine leverancier, niet in het geding komt. Deskundigen benadrukken dat het effect van dit alternatief is te vergroten door de resultaten van controles te publiceren. Zij verwachten dat, net als bij de verplichte rapportage, 'naming-and-shaming' druk zet op grote ondernemingen om de wet na te leven.

Grote ondernemingen hebben meer gematigde verwachtingen over dit alternatief aangezien zij hebben aangegeven zich aan de gemaakte afspraken te houden. Mogelijk dat voor een enkele achterblijver dit nog effect kan hebben.

Aandachtspunten

Een belangrijk aandachtspunt is de meldingsbereidheid van de ondernemer. Deze zal vertrouwen moeten hebben in de anonimiteit van het melden en het gemak waarmee dit kan. Daarnaast vraagt dit alternatief nog de nodige besluitvorming, omdat het toezicht van overheidswege wettelijk moet worden ingericht. Vervolgens zal de aangewezen toezichthouder het meldpunt en het toezicht en handhaving moeten inrichten. Dit vraagt om een overheidsbudget voor meerdere jaren.

Vooraf (vertegenwoordigers van) grote ondernemingen hebben aandachtspunten aangegeven die betrekking hebben op het toezicht- en handavingsregime (bijv. escalatiemodel: waarschuwen, auditen en publiceren), hoe wordt gecontroleerd en welke sancties of boetes worden opgelegd.

5.2.7 Wettelijke betaaltermijn voor alle ondernemingen gelijk

Een belangrijk aandachtspunt voor de huidige regelgeving en de voorgestelde aanscherping is dat deze alleen van toepassing zijn op grote afnemers versus mkb-leveranciers.

Uit de interviews blijkt dat de afbakening van mkb te breed is. De wet geldt zowel voor een middelgrootbedrijf met 250 medewerkers als voor een micro-ondernemer of zzp'er. De economische machtsposities van deze entiteiten zijn in de praktijk volgens geïnterviewden echter niet met elkaar te vergelijken. Een zzp'er of micro-ondernemer kan net zo goed getroffen worden door een lange contractuele betaaltermijn van een grote mkb-onderneming als een grote onderneming.

Cijfers van Intrum Justitia tonen dat respondenten zelfs meer problemen hebben met langere contractuele betaaltermijnen van andere mkb'ers dan met contractuele betaaltermijnen van grote ondernemingen. Ondernemers geven aan dat zij in 28% van de gevallen langere contractuele betaaltermijnen accepteerden door klein tot middelgrootbedrijf dan zij comfortabel vinden tegenover 14% die dit aangaf voor een grote multinational.¹⁸ Dit is dus in tegenspraak met de Memorie van Toelichting die ervan uitgaat dat machtsmisbruik niet voorkomt tussen partijen van vergelijkbare omvang.

Het voorstel is daarom om de wet niet aan te scherpen voor de huidige beperkte doelgroep maar de huidige wet van toepassing te verklaren op alle betalingen tussen ondernemers. Dit betekent dat voor iedere afnemer geldt dat de contractuele betaaltermijn 30 dagen is en dat deze contractueel maximaal 60 dagen mag bedragen als beide partijen hierover expliciet afspraken hebben gemaakt. Een aanscherping van de wettelijke contractuele betaaltermijn moet zorgen voor een gelijk spelveld voor alle spelers.

Verwachtingen ten aanzien van het effect op betaaltermijnen

Dit alternatief verbreedt de scope van de huidige wetgeving en zal daarmee van invloed zijn op de betaalafspraken van alle ondernemingen in Nederland. Bovendien zorgt dit alternatief voor een gelijk spelveld.

Het effect zal echter wel getemperd worden omdat de leverancier de afnemer moet aanspreken. Omdat met de ervaringen met de huidige wet niet is aan te tonen of deze een significant effect hebben gehad op de gerealiseerde betaaltermijnen, is het voor dit alternatief lastig om een effect in te schatten.

Aandachtspunten

Belangrijkste aandachtspunt bij dit alternatief is dat onvoldoende duidelijk is of dit voorstel gedragen wordt door mkb-ondernemers. Bovendien zou er meer inzicht moeten zijn in de (negatieve) effecten voor mkb-ondernemers zelf.

Daarnaast moet voorkomen worden dat deze verbreding een tegengesteld effect heeft en door de maximale contractuele betaaltermijn van 60 dagen, een langere contractuele betaaltermijn voor zzp'ers en micro-ondernemingen tot gevolg heeft. Voorgesteld als mogelijk alternatief is daarom om alleen de betaaltermijn richting zzp'ers en micro-leveranciers op maximaal 30 dagen vast te stellen.

¹⁸ Intrum Justitia (2019) European Payment Report 2019, p.6.

6 Conclusies

1. De huidige regelgeving over contractuele betaaltermijnen en voorgestelde aanscherping zijn een strengere implementatie van de Europese Richtlijn.

De beleidsdoelstelling van de Europese en Nederlandse regelgeving is om betaalachterstanden te bestrijden en daardoor het concurrentievermogen van ondernemingen, met name van het mkb, te versterken.

Nederland heeft de Europese Richtlijn strenger geïmplementeerd dan voorgeschreven, doordat grote ondernemingen een maximale contractuele betaaltermijn van 60 dagen mogen hanteren richting mkb-ondernemers. De voorstelde aanscherping om dit verder terug te brengen naar 30 dagen maakt dat Nederland hiermee verder afwijkt van de Europese Richtlijn.

Op de contractuele betaaltermijnen van mkb-ondernemingen onderling, grote ondernemingen onderling en van mkb naar grootbedrijf, sluit Nederland wel aan op de Europese Richtlijn. Hierop heeft de voorliggende aanscherping eveneens geen invloed.

2. Mkb-ondernemingen met (sterk) fluctuerende omzet kunnen door lange contractuele betaaltermijnen in de problemen komen.

Uit het onderzoek blijkt dat er een spanningsveld is tussen de grote ondernemingen die zeggen zich te houden aan de wetgeving, en de mkb-ondernemers die aangeven dat er nog steeds (niet nader te noemen) grote ondernemingen en retailers zijn die zich niet aan deze wettelijke afspraken houden. Bovendien zijn er verschillen tussen sectoren.

Over het algemeen zijn lange contractuele betaaltermijnen een financieel beheersbaar probleem voor mkb-ondernemingen met een opgebouwd werkkapitaal of financiële (bancaire) voorzieningen. Startende kleine ondernemingen en mkb-ondernemingen die te maken hebben met een fluctuerende omzet, kunnen door lange contractuele betaaltermijnen liquiditeitsproblemen krijgen. Het gevolg is dat zij moeilijk aan hun financiële verplichtingen kunnen voldoen, zoals het betalen van personeel, lening of hypotheek.

Belangrijk aandachtspunt is dat de economische situatie in Nederland zich op dit moment bevindt in hoogconjunctuur. Wanneer deze situatie wijzigt richting laagconjunctuur zal dit betekenen dat contractuele betaaltermijnen voor meer bedrijven een risico zijn omdat bedrijven met dalende of stijgende omzet meer problemen ervaren met contractuele lange betaaltermijnen.

Een contractuele betaaltermijn van meer dan 30 dagen is te lang voor geleverde diensten van met name mkb-ondernemingen en zzp'ers. Een snelle betaling voor deze diensten is vanzelfsprekend, omdat de diensten al zijn geleverd en de kosten al zijn gemaakt.

3. Mkb-ondernemingen maken geen gebruik van bestaande juridische invorderingsmiddelen voor niet-naleving.

Met een goed debiteurenbeheer heeft de ondernemer zelf veel in handen om facturen tijdig betaald te krijgen. Door vroeg te signaleren, gebruik te maken van e-factureren en late betalers tijdig te herinneren, zijn gerealiseerde betaaltermijnen verder terug te brengen.

Wanneer toch niet volgens afspraak wordt betaald, blijkt uit het onderzoek dat mkb-leveranciers geen gebruik maken van de mogelijkheid in de wet om via wettelijke handelsrente het tijdig betalen van facturen te stimuleren. De belangrijkste reden hiervoor is dat zij een goede relatie willen behouden met hun grote afnemers. De mogelijkheid om

dit met terugwerkende kracht (maximaal vijf jaar) te doen, is volgens ondernemers financieel niet interessant vanwege hoge juridische en procedurele kosten.

4. Grote ondernemingen hebben kosten gemaakt voor de implementatie van de wetgeving in de bedrijfsvoering.

De meeste grote ondernemingen hebben de wet geïmplementeerd en betaalafspraken aangepast zodat zij mkb-leveranciers binnen maximaal 60 dagen betalen. Deze implementatie heeft veel tijd en investeringen gekost maar ook impact gehad op het werkkapitaal, en daarmee de financiële positie, van deze ondernemingen.

De voorgestelde aanscherping naar maximaal 30 dagen zal een vergelijkbaar effect hebben voor de grote ondernemingen. Belangrijkste verschil met de eerdere implementatie is dat bedrijven inmiddels al geïnventariseerd hebben welke van hun leveranciers onder de definitie van het mkb vallen. Vanwege de aanscherping zal dit wederom impact hebben op het werkkapitaal. Voor sommige grote ondernemingen is het de vraag hoe zij deze aanscherping kunnen financieren.

5. Bedrijven zien contractuele betaaltermijnen als onderdeel van de onderhandeling.

Uitgangspunt van de meeste ondernemers is dat contractuele betaaltermijnen integraal onderdeel zijn van de onderhandelingen over de te leveren dienst of het product. Belangrijk aandachtspunt hierbij is dat de mate waarin per sector sterk kan verschillen. In het algemeen kan worden gesteld dat bij diensten de contractuele betaaltermijn veel minder een onderdeel is van de onderhandeling dan bij producten.

Bij producten hanteren leverancier en afnemer in samenspraak vaak een ruimere contractuele betaaltermijn. Deze afspraken hebben te maken met de tijd dat een product in de schappen ligt (de schaptijd). Het voordeel voor de afnemer is dat hij een product vroeg kan inkopen, maar niet gelijk (volledig) hoeft af te rekenen voor de schaptijd. Voor de leverancier geldt dat deze zijn product eerder kan produceren, zijn productie beter kan verdelen en daarmee minder last heeft van piekdruktes en daardoor lagere inkoop en productiekosten heeft.

6. Op basis van dit onderzoek is er geen oorzakelijk verband aan te wijzen tussen aangescherpte implementatie en kortere contractuele betaaltermijnen.

Op basis van dit onderzoek is er geen oorzakelijk verband aan te wijzen tussen aangescherpte implementatie (huidige wet) en kortere contractuele betaaltermijnen. Ondanks diverse onderzoeken naar de trends en ontwikkeling van gerealiseerde betaaltermijnen (Graydon, Dun & Bradstreet en Intrum Justitia), valt hieruit niet af te leiden of de in 2017 ingevoerde en nu geldende wetgeving effect heeft op de contractuele betaaltermijnen. Het valt in dit licht te betwijfelen of een verdere aanscherping van de huidige regelgeving wel een gewenst effect heeft.

Belangrijke oorzaken voor het uitblijven van dit effect hangen samen met het feit dat de huidige gerealiseerde betaaltermijn al ligt tussen de 36 en 41 dagen. Daarnaast maken mkb-ondernemers geen gebruik van de wettelijke mogelijkheid om met een boeterente het naleven van de contractuele betaaltermijnen te stimuleren. Verder zien zowel mkb- als grote ondernemingen de contractuele betaaltermijn bij producten als onderdeel van de onderhandeling. Tot slot ontbreekt een centrale toezichthouder (van overheidswege of belegt via bijvoorbeeld de accountant).

7. Er zijn diverse (flankerende) alternatieve maatregelen die het nakomen van contractuele betaaltermijnen kunnen stimuleren.

Uit het onderzoek zijn de onderstaande zeven alternatieve maatregelen naar voren gekomen om het nakomen van contractuele betaaltermijnen te stimuleren. Het advies is deze alternatieven individueel en in samenhang te beoordelen en te bepalen in hoeverre hiermee de beoogde beleidsdoelstelling effectief en efficiënt is te realiseren.

1. Aanscherpen contractuele betaaltermijnen voor diensten, niet voor producten.
2. Rapportageplicht over betaaltermijnen voor grote ondernemingen.
3. Verplichting tot betaling van een voorschot door grote ondernemingen.
4. Verhogen van de wettelijke handelsrente.
5. Aandacht voor en advies over betaaltermijnen.
6. Toezichthouder van overheidswege.
7. Wettelijke betaaltermijn voor alle ondernemingen gelijk.

Bijlagen bij rapportage:

Onderzoek naar de bestrijding van lange betaaltermijnen

I	Onderzoeksvragen	39
II	Andere financieringsvormen	41
III	Gebruikte bronnen	43

I Onderzoeksvragen

8. In hoeverre is de huidige wettelijke betaaltermijn bekend bij de mkb-ondernemingen en grote ondernemingen?
9. Welke knelpunten ervaren mkb-ondernemers in de praktijk als gevolg van lange betaaltermijnen en wanbetaling?
10. Welke problemen ervaren mkb-ondernemers bij het maken van afspraken over betaaltermijnen?

Gerealiseerde effecten en naleving betaaltermijn

11. Wat zijn oorzaken en motieven van grote ondernemingen om de overeengekomen betaaltermijnen wel of niet na te leven?
12. Welke maatregelen neemt een mkb-ondernemer om naleving van de betaaltermijn door grote ondernemingen te realiseren?
13. Waarom maken mkb-leveranciers wel of geen gebruik van de mogelijkheden die de Wet uiterste betaaltermijn biedt om de naleving van de betaaltermijn (juridisch) af te dwingen?
14. Op welke wijze is handhaving van de wet te realiseren en wat is hierbij de rol van de ondernemers zelf?

Verwachte effecten aanscherping betaaltermijn

15. Wat zijn de te verwachten effecten van het terugbrengen van de betaaltermijn van 60 naar 30 dagen?
16. Wat zijn te verwachten effecten van het terugbrengen van de betaaltermijn voor de financiële positie van mkb-ondernemingen?
17. Wat zijn mogelijke secundaire effecten door het hanteren van een betaaltermijn van 30 dagen? (bijv. onderhandeling over betaaltermijn, uitwijkgedrag naar grote of buitenlandse leveranciers).

Alternatieve maatregelen

18. In welke mate verwachten mkb-ondernemingen en grote ondernemingen dat de aangescherpte wet de problemen met te late betalingen oplossen?
19. Wat zijn alternatieve maatregelen, naast het aanscherpen van de betaaltermijn, om tijdige betaling te bevorderen? Wat is hierbij de rol van de overheid?

II Andere financieringsvormen

Vanuit de markt worden aan bedrijven diverse financiële producten aangeboden om liquiditeit te creëren. Het kan hierbij gaan om een krediet bij de bank, dat gebaseerd wordt op de openstaande facturen en de gehanteerde contractuele betaaltermijnen. Maar ook om een verregaande vorm hiervan zoals factoring.

Hieronder is een kort overzicht opgenomen van de belangrijkste financieringsvormen. In de praktijk bestaan veel hybride vormen van deze financiële producten, waarin bijvoorbeeld banken samenwerken met andere financiële dienstverleners. Hierdoor zijn de verschillende vormen niet meer volledig los van elkaar te zien.

Factoring

Bij factoring draagt een leverancier facturen over aan een derde partij, de 'factor' (zoals een factoringmaatschappij). Op het moment dat de leverancier de factuur verstuurd aan de afnemer, kan de 'factor' een deel van het bedrag voorschieten. Hierdoor beschikt de leverancier meteen over liquiditeit. Bij traditionele factoring schiet de factor het geld (tot 80%) voor. Het restant van het bedrag betaalt de factor uit, minus de kosten voor de factor, wanneer de factuur is betaald door de afnemer.

Diverse factors bieden tegenwoordig aan om het gehele debiteurenbeheer uit handen te nemen van de leverancier. De factor wordt vervolgens ingezet voor het nabellen van de afnemers voor openstaande facturen. Soms zorgen zij voor de digitalisering en automatisering van het factureringsproces of zoeken zij samenwerking met andere organisaties zoals banken voor kredietwaardigheidschecks en financiering.

Ketenfinanciering

Ketenfinanciering is een verzamelnaam van allerlei financieringsvormen binnen een toeleverketen in de vorm van schuld, vermogen of financiële contracten. Ketenfinanciering dient ertoe om de financiële positie van partijen in de keten te verbeteren, de kosten te verlagen, de (financiële) risico's te spreiden en waarde te creëren.

In tegenstelling tot factoring draait ketenfinanciering om de financiering van facturen die door de afnemer zijn goedgekeurd. De goedgekeurde facturen worden door externe financiers (zoals banken) voorgefinancierd, zodat de leverancier direct zijn geld ontvangt.

De kosten die de financiers maken door de voorfinanciering van de factuur zijn bij ketenfinanciering niet gebaseerd op de kredietwaardigheid van de leverancier, maar de kredietwaardigheid van grote afnemers. Omdat de kredietwaardigheid van een grote afnemer meestal beter is dan de kredietwaardigheid van de kleinere leverancier is ketenfinanciering daarom relatief goedkoop. Initiatieven als Betaalme.nu promoten het gebruik van ketenfinanciering door de leverancier.

De twee hoofdcategorieën ketenfinanciering die door het grootbedrijf worden gebruikt zijn Reverse factoring en Dynamic Discounting.

Reverse factoring

Bij reverse factoring financiert een externe financier (zoals een bank), nadat een factuur door een afnemer uit het grootbedrijf is goedgekeurd, de factuur die de mkb-leverancier in de boeken heeft tegen een bepaalde korting. Door de goedkeuring is het kredietrisico verschoven van de mkb'er naar de afnemer. De kredietwaardigheid van een afnemer is over het algemeen hoger dan die van de mkb-leverancier, waardoor een externe financier eerder geneigd is om (voordeliger) krediet te verstrekken en dus minder korting te vragen. Hierdoor biedt reverse factoring, met name voor kleine leveranciers met krappere financieringsruimte, mogelijkheden.

Dynamic Discounting

Bij Dynamic Discounting kunnen leveranciers hun factuur (tegen een korting) eerder uit laten betalen, nadat de afnemer deze accordeert. Wanneer de leverancier geen extra liquiditeit nodig heeft kan hij besluiten om de contractuele betaaltermijn af te wachten en het volledige bedrag betaald krijgen. De korting die grote ondernemingen ontvangen bij vroegere uitbetaling gebruiken zij veelal om het discountingprogramma te financieren.

Bij Dynamic Discounting stelt de afnemer (het grootbedrijf) de liquiditeit beschikbaar, en dus niet de externe financier.

Tekstkader 6. Alternatief uit de interviews

Het abonnementsmodel als antwoord op lange betaaltermijnen

Een ICT-ondernemer levert al 25 jaar diensten voor diverse ICT- en automatiseringsvraagstukken. Om klanten te ondersteunen heeft deze ondernemer recent een aanvullende methode van betaling toegevoegd: een abonnementsmodel. Doordat dit abonnementsmodel berust op incasso-betalingen heeft zowel de klant als mkb'er voordeel door duidelijke tarieven en korte betaaltermijnen.

III Gebruikte bronnen

Kamerstukken

- Beantwoording van vragen van het lid Wörsdörfer. Aangangsel Handelingen II 2018/19, nr. 2674, Verslag AO Kamerstuk 32 637, nr. 375.
- Memorie van toelichting - Voorstel van wet van de leden Agnes Mulder en Monasch tot wijziging van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek in verband met het tegengaan van onredelijk lange betaaltermijnen (Wet uiterste betaaltermijn van zestig dagen voor grote ondernemingen).
- Motie van 15 mei 2019, Kamerstuk 32 637, nr. 363.
- Voortgangsbrief van 12 november 2019 Kamerstuk 32 637, nr. 388.
- Vragen van het lid Wörsdörfer (VVD) aan de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat over het bericht "MKB-Nederland wil wettelijke betaaltermijn voor 'groot aan klein' naar 30 dagen" (ingezonden 24 april 2019).
- Wijzigingswet Burgerlijk Wetboek Boek 6 (tegengaan onredelijk lange betaaltermijnen) - BWBR0039501

Websites

- Betaalme.nu. Ontleend aan <https://www.betalme.nu/>
- MKB-Nederland (23-04-2019). Ontleend aan: <https://www.mkb.nl/nieuws/mkb-nederland-wil-wettelijke-betaaltermijn-voor-groot-aan-klein-naar-30-dagen>
- MKB-Nederland (19-07-2018). <https://www.mkb.nl/nieuws/betaalgedrag-bedrijven-verslechtert-sinds-aangescherpte-wet>
- www.snellerbetalen.nl
- <https://www.mkb.nl/standpunten/betalingsverkeer>

Onderzoeken en ander documenten

- Atradius (2019). Payment Practices Barometer Western Europe; Ontleend aan: <https://group.atradius.com/publications/payment-practices-barometer-western-europe-2019>
- Atradius (2019). Netherlands: how businesses react to payment defaults?. Ontleend aan: <https://group.atradius.com/publications/payment-practice-barometer-netherlands-2019.html>
- Betaalme.nu (2018). Rapportage Onderzoek betaaltermijnen en betaalgedrag mkb 2018. Ontleend aan: <https://www.betalme.nu/wp-content/uploads/2018/07/Samenvatting-onderzoek-betaaltermijnen-en-betaalgedrag-mkb-2018-def-1.0-.pdf>
- Boeve, G.J. (2017/65). Over de commercieel onwenselijke nietige betaaltermijn van meer dan 60 dagen, die evenmin in het wettelijk systeem past. *Contractenrecht*, 18, p.218-221.
- Dun & Bradstreet (2015). Onderzoek naar "betaaltermijnen bij bedrijven onderling". Ontleend aan: <https://docplayer.nl/10966999-Dun-bradstreet-onderzoek-naar-betaaltermijnen-bij-bedrijven-onderling.html>
- Ernest & Young (2014). EU Late Payment Directive een papieren tijger. Ontleend aan: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_-_EU_Late_Payment_Directive_-_een_papieren_tijger/\\$FILE/EY-EU-Late-Payment-Directive---een-papieren-tijger.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_-_EU_Late_Payment_Directive_-_een_papieren_tijger/$FILE/EY-EU-Late-Payment-Directive---een-papieren-tijger.pdf)

- Europese Commissie (2015). Ex-post evaluation of late payment directive. Ontleend aan: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/400ecc74-9a54-11e5-b3b7-01aa75ed71a1>
- Graydon (t/m 2019). Barometer Betaalgedrag (o.a.) Q2 2019. Ontleend aan: <https://www.graydon.nl/downloads/quarter-monitor-barometer-betaalgedrag-q2-2019>
- Grooten, W.M.H (2017/6). Het tegengaan van onredelijke lange betaaltermijnen'. *Tijdschrift voor Insolventierecht*, p.43-47.
- Intrum Justitia (t/m 2019). European Payment Report 2019. Ontleend aan: <https://www.intrum.nl/media/5870/netherlands-epr-2019-ne-final.pdf>
- Jongeneel, R.H.C. (2017). Zestig dagen max, een uiterste betaaltermijn voor grote ondernemingen. *Nederlands Juristenblad*, 34, p. 2457-2458.
- MKB Nederland en Dun & Bradstreet (2018). Monitor betaaltermijnen overheid; <https://www.mkb.nl/snellerbetalen>
- Panteia & Aannemersfederatie Bouw & Infra Nederland (2015). Mate waarin betalingsgedrag als probleem wordt ervaren door mkb-aannemers. Ontleend aan: <http://www.aannemersfederatie.nl/index.php/documenten/2015/738-panteia-eim-onderzoek-betalingsgedrag/file>
- PWC (2017) Werkkapitaalstudie 2017-2018. Ontleend aan: <https://www.pwc.nl/nl/publicaties/vooral-grootbedrijven-verbeteren-werkkapitaal-prestaties.html>
- IK4 (13 november, 2019). Brief aan de staatssecretaris: Maak een uitzondering voor voorraadfinanciering in Wet Betaaltermijnen.
- ING (2013) Beperken betaaltermijnen goed voor mkb. Ontleend aan: https://www.ing.nl/media/ING_alert-beperken-betaaltermijnen-goed-voor-mkb-nieuwe-wet-maakt-late-betaling-minder-makkelijk-maart-2013_tcm162-71838.pdf

Aanwezigens tijdens werksessie

- Betaalme.nu
- HEMA
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK)- Directie Mededinging & consumenten.
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat - Directie Ondernemerschap
- MKB Nederland
- Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA)
- Nederlandse Organisatie van Accountant Adviseurs (Novaa)
- Ondernemend Nederland (ONL)
- Platform Zelfstandige Ondernemers (PZO)
- Raad Nederlandse Detailhandel (RND)
- Rijksuniversiteit Groningen (RUG)