

Hare excellentie mevrouw M.C.G. Keijzer
(Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat - EZK)
Zijne excellentie de heer S. Dekker
(Minister voor Rechtsbescherming)
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Leidschendam
11 november 2020

Kenmerk
R-20.059EP/fvl

E-mail
euspeters@rndweb.nl

Betreft

Reactie internetconsultatie Wijziging van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek in verband met het verkorten van de wettelijke betaaltermijn tot 30 dagen

Excellentie,

De Raad Nederlandse Detailhandel (RND) heeft kennisgenomen van het voornemen van de regering om artikel 6:119a lid BW aan te scherpen. De RND is de branchevereniging van de grote bedrijven in vooral de non-food detailhandel in Nederland, die gezamenlijk ongeveer 8.000 winkelvestigingen exploiteren.

In de missie van het ministerie van EZK staat: *“We zetten ons in voor een uitstekend ondernemersklimaat en een sterke internationale concurrentiepositie. Door de juiste randvoorwaarden te creëren en door ondernemers de ruimte te geven om te vernieuwen en te groeien.”*

Net als in 2017 komt dit voorstel tot aanscherping van wetgeving, die verdergaat dan de Europese richtlijn én waarvan nut en noodzaak en de effecten noch in de Memorie van Toelichting (MvT) noch in de begeleidende brief met feiten zijn onderbouwd, net vóór de Tweede Kamerverkiezingen.

Als de wetswijziging wordt doorgezet, gaat dit ten koste van de internationale concurrentiepositie van juist onze Nederlandse mkb-toeleveranciers in de detailhandel alsook de Nederlandse hoofdkantoren van grotere bedrijven in de detailhandel, en ook van de werkgelegenheid. In tegenstelling tot de levering van diensten, ontvangt de detailhandel handelsgoederen van toeleveranciers, bewaart deze in distributiecentra en legt deze in winkelschappen om in de toekomst te verkopen. Dat is wezenlijk anders dan de levering van diensten, die vooral achteraf worden gefactureerd en waarvoor de uren al zijn geleverd. Eerdere oproepen vanuit de detailhandel om een gedegen evaluatie, bezien tegen het licht van de bijzondere positie van de handel, bleven tot nu toe onbeantwoord.

We willen vooral opmerken dat een gedegen analyse en evaluatie van de betaaltermijnen in Nederland en de effecten van deze wet ontbreken, waardoor nut en noodzaak van deze tweede zware ingreep in het contractrecht op dit punt in vier jaar tijd, niet is onderbouwd. Het onderscheid tussen goederen en diensten is zo essentieel

en de betaaltermijn is zo een essentieel onderdeel van de contractvoorwaarden in relatie tot in voorraad gehouden handelsgoederen in de detailhandel, dat het een gemis is dat onderzoek ontbreekt, waardoor de detailhandel met name disproportioneel wordt geraakt door de voorgestelde wetswijziging. En in de fysieke, voorraadhoudende detailhandel wordt onder normale omstandigheden jaarlijks ruim € 100 miljard¹ omzet gerealiseerd op bijna 86 duizend fysieke verkooplocaties, met ruim 800 duizend medewerkers. De grootste kostenpost in de detailhandel is 'inkoop goederen'. Dat rechtvaardigt een gedegen onderzoek én een uitzonderingspositie.

Nut en noodzaak van aanscherping niet onderbouwd met evaluatie

Tijdens de wetsbehandeling is met amendement 34559, nr. 9 gevraagd om een *gedegen evaluatie* na 3 jaar, waarbij ACM en ondernemers zouden moeten worden betrokken. Ook is met de aangenomen motie 34559, nr. 10 gevraagd – omdat de gevolgen van de wetswijziging onduidelijk waren - na inwerkingtreding van de wetswijziging, maar vóór de voorgestelde evaluatie, *de effecten actief te laten monitoren* en hierbij ondernemers te betrekken.

Als uw ministeries een goede evaluatie had laten uitvoeren van de effecten van de huidige voorgestelde wetswijziging, dan was inzichtelijk geworden dat de gevolgen voor met name de 150-200 grote winkelketens in Nederland en ook hun mkb-toeleveranciers ronduit negatief zouden zijn geweest. Het SIRA-rapport is vooral, zoals ook de titel aangeeft, een “Onderzoek” en zeker geen evaluatie van de wetswijziging uit 2017², waar de betaaltermijn alleen voor grote ondernemingen al op 60 dagen werd gemaximeerd in Nederland. Het is ook geen onderzoek naar de effecten van de voorgenomen wetswijziging. De openingszin van de inleiding van het onderzoek verwijst verder naar cijfers uit 2019 over toenemende betaaltermijnen, terwijl uit de nieuwste Graydon-cijfers³ juist een daling blijkt.

De MvT staat vol met aannames en beweringen die niet zijn onderzocht, onderbouwd of niet aannemelijk c.q. onjuist zijn. Zo staat er bijvoorbeeld “*In de praktijk is gebleken dat vaak langere betaaltermijnen worden gehanteerd dan 30 dagen, waardoor een betaaltermijn van 30 dagen eerder uitzondering dan regel is.*”⁴ Op basis van cijfers van Dun & Bradstreet lijkt dit een onjuiste bewering⁵.

Dun & Bradstreet analyse geeft in 2017 het beeld dat 30 dagen en korter eerder de regel dan uitzondering zijn

In 2017 werd door toenmalig minister Kamp gekeken naar de analyses van Dun & Bradstreet uit 2014. Uit deze analyse kwam naar voren dat:

1. In Nederland de meest voorkomende conditie (in 2014) 30 dagen is (**77,5%**), gevolgd door 14 dagen (**15%**). Er is geen nieuw onderzoek gedaan naar de termijnen, maar het is niet aannemelijk dat dit ineens totaal anders is, temeer daar de gemiddelde termijn feitelijk licht is afgenomen;

¹ Daarnaast €14 miljard in webwinkels en ambulante handel; zie <https://www.retailinsiders.nl/data/>

² Zoals de onderzoekers zelf ook toegeven “het onderzoek is geen uitputtende evaluatie van de Wet betaaltermijnen grote ondernemingen”. Het onderzoek geeft hoofdlijnen (pagina 2).

³ <https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betaalgedrag-q2-2020>.

⁴ Memorie van Toelichting bladzijde 2 onderste alinea, herhaald op bladzijde 6, 2^e alinea

⁵ https://www.eerstekamer.nl/overig/20151009/rapport_onderzoek_betaaltermijnen/document

2. Een 120 dagen betalingstermijn maakte destijds een klein deel uit - namelijk 0,07% - van het totale aantal betalingen. Het ging in 2017 om juist die contractvoorwaarden te verbieden volgens minister Kamp, en niet om iedereen naar 30 dagen te krijgen;
3. Ook 60 dagen kwam destijds slechts voor in 1,2% van de gevallen, voornamelijk in de sectoren Bouw, Industrie, Transport en Groothandel. Uit geen enkel onderzoek blijkt nu of dat is toegenomen of niet en waarom.

De gemiddelde overeengekomen 'Nationale betaaltermijn' was in 2014 27,5 dagen, maar gemiddeld werd deze termijn destijds met 9 dagen overschreden, waardoor de Nationaal Gemiddelde Betalingstermijn 36,5 dagen bedroeg. Met name die overschrijding van de afgesproken termijn met 9 dagen werd als een probleem ervaren en niet zozeer de afgesproken termijn zelf. De opvatting was destijds dat een aanscherping van de wet nodig was om de 0,7%(!) van alle facturen met een langere looptijd dan 60 dagen in te kaderen tot de maatschappelijk acceptabel geachte norm van maximaal 60 dagen tussen een grote onderneming en een mkb-toeleverancier. En niet zoals op bladzijde 3 van de MvT staat *"is het kabinet van mening dat sinds de inwerkingtreding van de implementatiewet van Richtlijn 2011/7/EU in 2013 nog te weinig grote ondernemingen betalingen aan mkb-ondernemingen binnen de basistermijn van 30 dagen voldoen."* Dat was namelijk ook niet het doel. Doel van de wet en de richtlijn is en was om 30 dagen de basis te laten zijn wanneer er *geen afspraken* zijn gemaakt, en legt voorwaarden vast in de EU wanneer daarvan mag worden afgeweken: zonder opgaaf van reden tot 60 dagen (de redelijke termijn als er afspraken worden gemaakt) en – mits voorzien van beide handtekeningen en motivatie – zelfs langer dan 60 dagen is nog steeds mogelijk in de EU. In Nederland hebben we de grens op 60 dagen bepaald, alleen voor grote bedrijven.

Blijkbaar is 30 dagen vandaag de dag een dwingende norm geworden voor alleen grote bedrijven. Het is opmerkelijk dat geen analyse is gemaakt over hoeveel contracten het in feite nu gaat of over de motivatie waarom sommige termijnen 14 dagen of 30 dagen of langer zijn. En ook een analyse van de feitelijk overeengekomen contracttermijnen en daarnaast de eventuele overschrijding van deze termijn (en door wie en waarom) vindt niet meer plaats. Blijkbaar is een door Graydon gemeten gemiddelde betaaltermijn van 41,4 dag door grote bedrijven richting mkb-toeleveranciers, gemeten in Q2 2019, voldoende om de politieke keuze te maken in te moeten grijpen. Graydon, die met hun rekenmethoden in 2014 een gemiddelde termijn van 44,3 dagen hadden waargenomen van groot versus mkb. Graydon, die in Q2 2020 in het midden van de coronacrisis liet zien - ondanks enkele breed uitgemeten incidenten in de pers – dat de betaaltermijnen van grote bedrijven richting mkb-toeleveranciers juist verder zijn verbeterd. De gemiddelde betaaltermijn van grote bedrijven richting MKB-toeleveranciers in Nederland was 41,2 dag in Q2 2020. Deze daalde t.o.v. kwartaal Q1 2020 met 1,5 dag én daalde ook t.o.v. Q2 2019 met 0,2 dag⁶. Deze cijfers worden echter in de MvT bestempeld als dat *"deze een vertekend beeld kan geven. Het is namelijk goed mogelijk dat partijen informeel betalingsregelingen hebben getroffen."*

⁶ <https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betaalgedrag-q2-2020>

Graydon gaf bij navraag aan “Deze cijfers zijn een weergave van de miljoenen betalingservaringen die wij jaarlijks verwerken van honderden bedrijven in Nederland.” Waarmee het dus feitelijke waarnemingen zijn en geen “informele betalingsregelingen”. Als termijnen al verlengd zouden zijn, zou daartegenover tenminste méér betalingen moeten staan waar sneller is betaald dan afgesproken. Maar dat blijkt niet uit ‘de gemiddelden van Graydon’.

In de MvT wordt verder gesteld: “Graydon heeft aangegeven dat de termijn van 60 dagen voor grote ondernemingen een normerende werking heeft, waardoor sommige ondernemingen ervoor kiezen om hun contractuele betaaltermijn naar het wettelijk maximum van 60 dagen te verhogen.”⁷ Doordat Graydon alleen gemiddelden publiceert, is dat nergens onderbouwd. Hoe vaak komt dat dan voor, als de gemiddelde betaaltermijn de afgelopen jaren juist daalt?

Overigens is het interessant dat SIRA in haar rapport aangeeft: “De conclusie uit het onderzoek van Dun & Bradstreet is net als Graydon dan ook dat het gemiddelde betaalgedrag in de afgelopen jaren is verbeterd⁸.” Maar in de MvT wordt door de wetgever benadrukt tussen kwartalen een “stijgende in plaats van een dalende lijn zien.” En “Ook in 2020 hebben de cijfers volgens Graydon geen verbetering laten zien.”⁹, terwijl aantoonbaar het tweede kwartaal een verbetering laat zien¹⁰.

Geen evaluatie / onderzoek uitgevoerd naar motivatie waarom soms langer dan 30 dagen wordt genomen

Er is volgens de MvT tot medio juni 2020 over 30 grote bedrijven (=minder dan 1% van de populatie) geklaagd over de betaaltermijn. Onduidelijk is of deze grote bedrijven toentertijd dicht waren, op de rand van faillissement waren beland, of dat dit bijvoorbeeld een huurder-verhuurder discussies betrof? Maar wel wordt gesteld dat wel dit een topje van een ijsberg moet zijn en er mogelijk honderden gevallen zijn omdat deze 30 bedrijven honderden relaties hebben. Is daar onderzoek naar gedaan? Als RND hebben we aan het begin van de coronacrisis, naar aanleiding van één incident dat in twee dagen was opgelost, contact opgenomen met betaalme.nu. We hebben onze ledenlijst doorgegeven en gevraagd om klachten over leden meteen naar ons door te zetten. We hebben geen incidenten meer mogen vernemen.

Ter herinnering: In verband met het coronavirus waren in de detailhandel in april/mei verschillende winkelketens dicht, zagen sommige bedrijven zich geconfronteerd met 50-80% omzetsdaling, waren duizenden winkels in de rest van de EU dicht, liepen de DC's hier in Nederland ook vol, moest worden afgeboekt op ontvangen voorjaarscollecties, liepen huurkosten door én werd – waarvoor dank - via de NOW-regeling een flinke bijdrage geleverd om de salarissen te kunnen doorbetalen (maar ontstond wel een gat). Verder werd de Tegemoetkoming Vaste Lasten-regeling gepresenteerd, waarvan deze grote bedrijven werden uitgesloten omdat alleen mkb-bedrijven met minder dan 250 medewerkers die kunnen krijgen. En toch liep de gemiddelde betaaltermijn **niet** op.

⁷ Memorie van Toelichting bladzijde 3 onderaan

⁸ Onderzoek naar de bestrijding van lange betaaltermijnen, SIRA consulting, 2020

⁹ Memorie van Toelichting, bladzijde 3

¹⁰ <https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betalgedrag-q2-2020>

Waarom in de detailhandel soms langer dan 30 dagen wordt gehanteerd

In de fysieke, voorraadhoudende detailhandel wordt onder normale omstandigheden jaarlijks ruim € 100 miljard omzet gerealiseerd op bijna 86 duizend fysieke verkooplocaties, met ruim 800 duizend medewerkers. Van deze omzet is 66,5% de inkoopwaarde van goederen¹¹. De kosten en de risico's voor het in voorraadhouden van goederen worden doorgaans gedeeld binnen de keten en is onderdeel van het proces van prijsvorming. Als onderzoek was uitgevoerd, dan was aan te tonen dat in de food gemiddeld sneller wordt betaald dan de non-food. De omloopsnelheid van goederen is daar namelijk in zijn algemeenheid sneller dan in de non-food. Als onderzoek was uitgevoerd, dan was ook duidelijk zichtbaar dat de winkelconcepten waar de omloopsnelheid heel erg laag is, goederen 'in consignatie' worden verstrekt: de goederen worden dan na aftrek van een commissie pas afgerekend na verkoop.

Als een gedegen evaluatie / onderzoek was uitgevoerd, dan was duidelijk geworden dat in de online detailhandel handelsrelaties als 'direct shipment' erg in opkomst zijn, waarbij de online winkel helemaal geen voorraad aanhoudt en orders pas worden geplaatst en betaald als de consument een bestelling heeft geplaatst.

In de MvT staat dat de voorzitter van "MKB-Nederland meerdere malen heeft opgeroepen om de betaaltermijn terug te brengen tot maximaal 30 dagen" "omdat de betaaltermijnen die grote ondernemingen richting mkb-ondernemingen hanteren geen verbetering lieten zien." Dat vinden wij als detailhandel te begrijpen wanneer bijvoorbeeld een glazenwasserij of de diensteneconomie in het algemeen als uitgangspunt wordt genomen. Door mkb-leveranciers geleverde diensten zouden immers zo snel als mogelijk - doch binnen 30 dagen – betaald moeten worden als uitgangspunt.

Het wezenlijke verschil tussen voorraden en diensten is echter dat diensten bijna altijd al geleverd zijn wanneer ze worden gefactureerd. Producten die op voorraad worden gehouden, moeten daarentegen in de toekomst nog verkocht worden. Zo zijn winterjassen begin september al gemiddeld 4-8 weken binnen, maar is er op dat moment nog geen enkele winterjas verkocht. We zien dat deze 'shelf-life' – de tijdsperiode tussen de ontvangst in een distributiecentrum (DC) van een handelsgoed totdat het de winkel / afleverpunt 'afgerekend' verlaat met een koper - de afgelopen jaren oploopt. Hierdoor is het dus juist gebruikelijk en erg wezenlijk om afspraken te maken over de verdeling van de risico's en de kosten van het op voorraad houden van handelsgoederen in onze bedrijfskolom. Als een gedegen evaluatie / onderzoek was uitgevoerd, hadden onderzoekers kunnen laten zien dat in veruit de meeste gevallen in de detailhandel nu al een onderscheid wordt gemaakt, waarbij de echt kleinere zelfstandigen en dienstverleners/ZZP-ers (ruim) binnen 30 dagen betaald worden.

Niet alles is een 'echt mkb-bedrijf'; de definitie is te eendimensionaal

In de bedrijfskolom van de detailhandel komt een veelvoud aan handelsrelaties voor. Eerder al spraken we over consignatiegoederen en over "drop shipping". Maar wat ook vaak voorkomt zijn bijvoorbeeld Nederlandse dochtermaatschappijen van buitenlandse fabrikanten, vaak in Nederland gevestigd omdat we 'mainport to Europe' zijn. Deze

¹¹ <https://www.retailinsiders.nl/data/>, 'Detailhandel Totaal' en 'Exploitatiebeeld'

bedrijven hebben vaak geen 250 medewerkers en hebben ook geen balans van €20 miljoen. Daardoor zijn ze de facto in Nederland een mkb-bedrijf. In de non-food detailhandel is vaak sprake van een soort van 'zandloper-bedrijfskolom'. Aan de basis staan grote productielocaties, vaak in andere landen, en ook vaak niet eens in de EU. Dat zijn meestal geen mkb-bedrijven. Daarna volgen groothandels, agenten, import / exportbedrijven, etc. waarvan de meesten volgens de huidige wettelijke definitie een mkb-bedrijf zouden zijn; zeker als functies als vervoer e.d. uitbesteed zijn. Echter, deze bedrijven zijn vaak wel in staat zijn zelf gunstige leveringsvoorwaarden en betaaltermijnen te bedingen bij die fabrikanten. En deze bedrijven verkopen daarna handelsgoederen door aan kleine bedrijven en ook aan inkopers bij grote detailhandelaren in het ecosysteem.

In de MvT staat "*Mkb-ondernemingen hebben vaak een afhankelijke relatie tot grote ondernemingen en hun onderhandelingspositie is niet gelijkwaardig, waardoor ze instemmen met langere betaaltermijnen.*"¹² Dat beeld herkennen we niet echt.

Er is volgens ons altijd sprake van een *gelijkwaardige* positie, maar geen *gelijke* positie. Het wetsvoorstel haalt dat door elkaar en zet 'de mkb-toeleverancier' neer als een afhankelijke ondernemer die minder waard zou zijn? Dat is echter niet hoe in de detailhandel wordt gesproken over onze toeleveranciers. Fabrikanten produceren doorgaans het liefste en besteden de handel en import/export regelmatig uit. Winkeliers zijn vooral bezig met hun online en offline winkels uit te baten. Daartussenin zitten professionele inkopers en handelaren die altijd op basis van gelijkwaardigheid zaken doen met elkaar. En de uitkomst van hun handelen is een contract met een prijsafspraken en met afspraken over contractvoorwaarden, waaronder een afgesproken betaaltermijn. Of geen overeenkomst. Dat is de essentie van handel en vertegenwoordigt aan beide zijden een gelijke waarde. En als je tussenhandelaar bent of groothandelaar, dan zit er altijd een marge tussen waarmee iemand zijn inkomen verdient. Anders komt het niet tot een contract. Het klopt dat de trend is dat de bedrijfskolom korter wordt, maar er zijn nog altijd veel handelaren - in het midden van de zandloper - die prima hun geld kunnen verdienen in het ecosysteem en allermindst in een afhankelijke positie zitten. Winkeliers zijn vaak even afhankelijk! Zij moeten zorgen voor goed gevulde winkels en de zekerheid van aanvoer van handelsgoederen; in een lege winkel verkopen we niets en lopen de kosten voor huur en medewerkers immers wel door.

Voorgenomen wetwijziging zet juist de Nederlandse mkb-tussenhandelaren in ecosysteem van detailhandel onder druk

Wat nu gebeurt, is dat de wetgever deze tussenhandelaren in Nederland allemaal gaat dwingen om de knop 'betaaltermijn' op 30 dagen te maximeren. Dat gaat consequenties hebben voor het hele ecosysteem en alle contractafspraken, omdat het geld ergens verdiend moet worden. Prijzen van handelsgoederen zullen dalen / gevraagde kortingen zullen hoger worden en de kosten voor het in voorraadhouden zullen in rekening gebracht kunnen worden. Verdienmodellen zullen ongetwijfeld veranderen omdat vaker voor consignatie of levering 'just in time' gekozen zal worden, waardoor de kosten voor (tussen)handelaren oplopen. De handelaren zullen

¹² MvT bladzijde 2, laatste alinea, bladzijde 3 onderste alinea, bladzijde 5, eerste alinea.

contracten verliezen omdat hun buitenlandse concurrentie geen termijn van 30 dagen hoeven aan te bieden, maar een ruimere termijn kunnen aanbieden; delen van kosten en risico's in de keten.

Deze in Nederland gevestigde handelaren zullen overigens deze wettelijke termijn alleen aan in Nederland gevestigde inkopers hoeven aan te bieden. Immers, als zij met in het buitenland gevestigde inkopers zaken doen, gelden de daar geldende voorwaarden. En met een harde, nietig te verklaren termijn van 30 dagen, is Nederland op afstand het strengste van heel Europa.

Deze mkb-bedrijven worden overigens al geholpen met het schrappen van het verpandingsverbod (Kamerstuk 35482), waardoor meer ruimte komt voor bedrijfsfinanciering voor mkb-toeleveranciers. Verder wordt in Europa de Oneerlijke Handelspraktijken (OHP) richtlijn in de food geïmplementeerd, waardoor versproducten straks binnen 30 dagen betaald zullen worden. Dat wordt nergens vermeld in de MvT.

Nederland prijst zich internationaal uit de markt in de detailhandel

Als een gedegen evaluatie / onderzoek was uitgevoerd, dan was gebleken dat Denemarken, Finland en Zweden weliswaar een betaaltermijn van 30 dagen hanteren, maar dat een langere termijn dan 30 dagen daar mogelijk is als beide partijen hiervoor uitdrukkelijk toestemming geven. Zo zouden we het graag voor ook handelsgoederen in Nederland willen zien.

Als een gedegen evaluatie / onderzoek was uitgevoerd, dan was ook duidelijk geweest dat Frankrijk een maximale termijn van 60 dagen vanaf de factuurdatum hanteert, eigenlijk gelijk aan Nederland nu. Maar dan wel voor alle bedrijven, wat een gelijk speelveld oplevert. Ook was dan duidelijk geworden dat ook in Spanje een termijn van 60 dagen geldt (maar daar 45 dagen de basis is als er geen afspraken zijn gemaakt).

De Europese Commissie had in december jl. de evaluatie van de richtlijn (en mogelijke inkadering op 60 dagen maar dan voor alle bedrijven!) op de agenda staan, maar dat is inmiddels uit het vijfjarenplan van de Commissie gehaald. Het lijkt er nu op dat in 2021 uit de evaluatie vooral de aanbeveling komt om te kijken naar handhavingsmogelijkheden en een meldpunt indien een termijn langer dan 60 dagen wordt. Door nu alleen grote bedrijven op 30 dagen te zetten, prijst Nederland zich dus uit de markt.

Geen verband tussen strikte implementatie van richtlijn en betaalgedrag aangetoond in Europese studie

Uit onderzoek van de EU uit 2018 dat als input voor de evaluatie in Europa dient, en nergens wordt aangehaald in de MvT, blijkt dat¹³:

1. (let op!) Er geen duidelijk verband is tussen een strikte implementatie van de richtlijn en betaalgedrag (p. 29)

¹³ Business-to-business transactions: a comparative analysis of legal measures vs. soft-law instruments for improving payment behaviour, June 2018, EUROPEAN COMMISSION Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, ISBN 978-92-79-87961-6

2. In landen waar partijen onderling geen afspraken mogen maken die boven de gestelde maximumtermijn uitkomt, is er geen sprake van kortere betaaltermijnen dan in andere lidstaten (p. 29)
3. De effectiviteit van strengere maatregelen afhankelijk is van de effectiviteit van handhaving en factoren zoals de nationale betaalcultuur, de marktstructuur en bestaande onbalans in marktmacht.
Volgens ons, Dun & Bradstreet en Graydon is de betaalcultuur in Nederland niet slecht, volgens ons is sprake van een gelijkwaardige handelsrelatie die tot afspraken leidt of niet, en is er sprake van een concurrerende marktstructuur.

Het klopt dat in dit rapport ook wordt geconcludeerd dat de helft van EU bedrijven langere betalingstermijnen hanteert dan ze eigenlijk zouden willen. Maar er is ook gekeken naar sommige motivaties achter late betalingen. Zoals in de detailhandel, wat ook tot de conclusie leidt *“In the retail sector, some products take longer to be sold or are only sold seasonally. In these cases, having to pay suppliers before the product is sold can be detrimental to the cash flow of smaller retailers.”* Wat ons betreft kan ‘smaller’ achterwege worden gelaten omdat heel veel bedrijven in de detailhandel – ook de grote dus – geen krediet krijgen van financiers, en zeker niet voor werkkapitaal. Het delen van de kosten voor het in voorraad houden, is een zeer wezenlijk onderdeel van de afspraken die nodig zijn binnen de hele detailhandel.

Een van de conclusies in de Europese studie is verder dat in het geval van een striktere termijn dan de norm van 60 dagen in Europa – bijvoorbeeld 30 dagen – valt of staat met een passende handhaving van de wetgeving om doeltreffend te kunnen zijn. Wij hebben al jaren de mogelijkheid om een bepaling nietig te verklaren en tot 5 jaar terug rente te vragen. Er is door het ministerie geen onderzoek gedaan naar de effectiviteit van die mogelijkheid, en tóch gaan we de wettelijke termijn willen aanscherpen?

Ook is één van de conclusies in de Europese studie dat een snelle implementatie van e-facturatie zal leiden tot een onmiddellijke versnelling van betaaltermijnen. Ook ontbreekt elke referentie daaraan in de MvT.

En inderdaad, we hebben betaalme.nu in Nederland. Maar is onderzocht waarom bedrijven zich daar niet bij aansluiten? Zou dat kunnen zijn omdat – zoals we al eerder ook uitlegden – veel mkb-toeleveranciers niet écht mkb-bedrijven zijn die onafhankelijk opereren van de fabrikant? Of dat een termijn van 30 dagen bijvoorbeeld in de non-food vaak geen faire / haalbare betaaltermijn is vanwege de ‘shelf-life’ van in voorraad gehouden goederen? Dat is nooit onderzocht.

Het rapport doet negen aanbevelingen:

1. Betere handhaving: niet onderzocht in Nederland. Het ministerie begint nu pas de ACM te betrekken. Sinds 2017 kan een strijdige bepaling nietig worden verklaard. Gebeurt dat? Waarom wel of niet?;
2. Strengere betalingsvoorwaarden: Is in Nederland al het geval sinds 2017, te weten 60 dagen. En dan, discriminerend, alleen voor grote bedrijven. Waarom niet voor alle bedrijven zoals in de EU wordt betoogd en in sommige landen al gebeurt?

3. Transparantie van betalingspraktijken: geen onderzoek naar gedaan in Nederland. Dun & Bradstreet deed dat voorheen gedetailleerder dan Graydon;
4. Maatregelen voor factuurbeheer (zoals e-facturatie): niet genoemd in MvT;
5. Alternatieve geschillenbeslechtingsystemen: niet genoemd in MvT;
6. Administratieve sancties;
7. Snelle betalingscodes en MVO-maatregelen;
8. Credit management training;
9. Sectorale interventies.

Waarom eerst een tweede aanscherping op de Nederlandse wetgeving alleen voor grote bedrijven en dan pas een onderzoek?

In plaats van deze wetswijziging te voorzien van een goede evaluatie en analyse van de te verwachten effecten, wordt vermeld: *“In het kader van deze verkenning zal op verzoek van de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat een meldpunt bij de ACM worden opgericht waar mkb-ondernemingen gedurende één jaar anoniem meldingen kunnen doen over grote ondernemingen die de wettelijke dan wel de afgesproken betaaltermijn niet naleven c.q. nakomen.”* Dat had in 2017 al moeten gebeuren naar aanleiding van de door de Kamer gevraagde evaluatie.

Verder staat vermeld: *“Om meer inzicht te krijgen in de te verwachten bedrijfseffecten heeft het ministerie van Economische Zaken en Klimaat Betaalme.nu en VNO-NCW gevraagd in kaart te brengen welke bedrijfseffecten grote ondernemingen verwachten als gevolg van de voorliggende wetsaanpassing.”* Navraag leverde op dat VNO-NCW nooit een dergelijk verzoek heeft ontvangen. Niet vreemd overigens want waarom zou VNO-NCW dat moeten onderzoeken als SIRA gevraagd was voor de evaluatie? Verwacht het ministerie van VNO-NCW nu een evaluatie?

De RND is lid van VNO-NCW en in de Malietoren komen we ook veel andere (mkb) brancheorganisaties uit de detailhandel tegen. Wij horen dat heel veel brancheorganisaties in de detailhandel tegen deze wetswijziging zijn, omdat een gelijk speelveld in de winkelstraat hierdoor danig wordt verstoord. Want als nu een franchisegever of inkooporganisatie die ook eigen filialen heeft - en daardoor al snel meer dan 250 medewerkers heeft - de centrale inkoop doet namens alle aangesloten bedrijven, worden dan de contractvoorwaarden van deze franchisenemers niet slechter omdat hun inkoopcondities verslechteren? Daar is nooit onderzoek naar gedaan, maar dat is best aannemelijk omdat er één schakel vóór zit die dadelijk binnen 30 dagen alle facturen aan mkb-toeleveranciers moet voldoen. In de Nederlandse markt zijn 300 franchiseformules actief in de food en non-food detailhandel in 16.435 vestigingen¹⁴. Zij zullen waarschijnlijk ook geraakt worden als voor de detailhandel geen onderscheid wordt gemaakt.

De mogelijk ongewenste effecten in het detailhandelsecosysteem als de politiek toch doorzet, zijn groot

Wij pleiten ervoor om het voor de voorraadfinanciering van handelsgoederen in de detailhandel mogelijk te maken dat dit met wederzijds goedvinden én onderbouwd op de huidige 60 dagen kan worden gehouden (vergelijk Scandinavische landen).

¹⁴ <https://www.nfv.nl/Franchise%20statistiek%202018/>

Daardoor blijven we enigszins nog in de pas lopen met de rest van de EU en jagen we de inkoopfunctie Nederland niet uit. Zonder die uitzondering komt de retail namelijk in nóg diepere ellende. En dat is het laatste wat we in deze coronacrisis kunnen hebben.

Geopperd wordt dat accountants geen onderscheid zouden kunnen maken tussen wat handelsgoederen zijn en wat diensten. Dat lijkt ons sterk. Want als ze het verschil kunnen maken tussen bijvoorbeeld konijnenvoer (laag BTW) en caviavoer (hoog BTW), dan moet dit onderscheid ook wel lukken. Wij vragen het onderscheid te maken tussen fysieke goederen die nog verkocht moeten worden en diensten waarvan de kosten in hoofdzaak worden bepaald door de factor arbeid, waarvan de uren al geleverd zijn.

Als Nederland, niet-onderzocht en onderbouwd, deze disproportionele ingreep in de contractrelatie tussen grotere afnemers en kleinere toeleveranciers toch doorzet, zien wij de volgende mogelijke en ongewenste wijzigingen optreden in de markt (ongewis is de mate waarin dit alles gebeurt en hoe snel):

- Grote in Nederland gevestigde afnemers zullen vaker inkopen bij alleen grote en/of niet-Nederlandse toeleveranciers, omdat de kosten van inkopen bij het Nederlandse mkb te kostbaar worden door deze wettelijke aanscherping;
- Het speelveld wordt verstoord doordat Nederlandse bedrijven aan de aanscherping moeten voldoen, maar andere grote bedrijven met hoofdkantoren buiten Nederland niet, terwijl een groot deel van de detailhandelsomzet in Nederland wordt gemaakt door niet-Nederlandse detailhandelspartijen;
- Naar verwachting zal vaker aangestuurd worden op rechtstreekse levering / facturatie vanuit het buitenland, waar mogelijk, en zullen in Nederland gevestigde dochterondernemingen van buitenlandse fabrikanten worden gepasseerd, waardoor kennis en banen verdwijnen;
- De behoefte aan werkkapitaal in de non-food retail neemt flink toe, terwijl kredietverstrekkers dit krediet ook aan grote detailhandelsbedrijven niet meer verlenen. Zeker nu krijgt de detailhandel nauwelijks extra krediet bij banken. Er zullen echt bedrijven gaan omvallen (als ze geen risicobeperkende maatregelen nemen), waardoor ook hun mkb-toeleveranciers zullen omvallen;
- Doordat de detailhandel kapitaalintensiever wordt door een grotere behoefte aan werkkapitaal, doordat de verkopen niet zullen toenemen door deze ingreep en doordat de winst zelfs iets af zal nemen door hogere kapitaalkosten, zal de rating van *de hele detailhandel* bij banken en financiers verslechteren (winst per euro geïnvesteerd kapitaal), waardoor ook kleinere winkeliers uiteindelijk minder krediet zullen krijgen;
- Doordat het rendement op het geïnvesteerde vermogen zal afnemen, zullen voor grotere ondernemingen niet alleen de jaarlijks terugkerende financieringslasten van het werkkapitaal toenemen, maar de financieringslasten van al hun andere vermogensbestanddelen ook. En die rente is niet “aan de lage kant”, zoals vermeld in de MvT. Het is geen hypotheekrente. Voor een ondernemerskrediet met vaste rentelasten wordt op dit moment tussen 2%-10% gevraagd, afhankelijk van het risico en de te verstrekken zekerheden¹⁵. Dat kost grote winkeliers in Nederland

¹⁵ Onze inschatting is dat 150-200 bedrijven in de detailhandel alleen al op een omzet van ongeveer de helft van €100 miljard per jaar, enkele honderden miljoenen aan extra werkkapitaal nodig zullen hebben. Alleen al de financiering daarvan kost tientallen miljoenen. Doordat dit doorwerkt in de

jaarlijks naar schatting enkele honderden miljoenen euro's. Op de inkoopwaarde is dat misschien maar enkele procenten aan kostenverhoging. Echter, de gemiddelde winstmarge in de detailhandel was in 2019 4,1%¹⁶;

- Naar verwachting zal een groot deel van de grootwinkelbedrijven hun keten anders inrichten door goederen vaker 'just in time' af te roepen en dichter tegen 'direct shipment' contractvoorwaarden van online aan te gaan zitten. Toeleveranciers moeten dan zélf voorraden gaan aanhouden (wat ze nu vaak niet hoeven) én/of eigen voorraadruimtes huren/laten bouwen. Daardoor nemen de kosten voor de Nederlandse mkb-toeleveranciers juist toe. Ironisch is dat ze door de toename van medewerkers dan soms zelf geen mkb-toeleverancier meer zullen zijn;
- De verwachting is dat winkelstraten meer gevuld zullen worden met *fast moving* producten, waarvan in ieder geval vaststaat dat ze binnen 30 dagen zijn verkocht, en zullen *slow movers (longtail)* steeds meer naar het online afzetkanaal worden gedrongen. Winkelstraten worden hierdoor nóg minder divers. Uit een impactstudie in opdracht van het ministerie van EZK blijkt dat de leegstand dreigt op te lopen naar 19% vanwege corona;
- Online-bedrijven zetten vaak bestellingen direct door naar fabrikanten nadat een consument iets heeft besteld. Hun businessmodel wordt veel minder geraakt dan offline winkelbedrijven, waardoor het speelveld ook tussen online en offline retail ongelijker wordt.

Eerst een goed onderzoek/evaluatie nodig naar nut, noodzaak en een onderbouwing, en een onderscheid tussen handelsgoederen en diensten

Een en ander was nooit de bedoeling van de Europese richtlijn. Die stuurde aan op een zachte maximering van betaaltermijnen, uitgaande in beginsel van 60 dagen voor iedereen die dat in voorwaarden opneemt. Daar waar Nederland eerder door e.e.a. hard te maximeren op 60 dagen voor alleen grote bedrijven al een hardere termijn inbouwde (1^e kop op EU richtlijn), dreigt nu zelfs met een 2^e kop (hard, 30 dagen) Nederland nóg verder te gaan. Nederland zet dus een extra kop óp de kop op de EU-richtlijn!

Ons verzoek is: Voer eerst een gedegen analyse en evaluatie uit inzake betaaltermijnen in Nederland: Hoe vaak komt langer dan 30 dagen nu eigenlijk voor? En in welke sectoren? Waarom? Bij welk soort bedrijven: middelgroot, klein, micro of zzp? Is die toeleverancier echt onafhankelijk of zijn ze op de een of andere manier verbonden met de fabrikant (deelname, eigendom, meerjarenafspraken, exclusiviteitsafspraken)? Wat zijn de contractueel afgesproken betaaltermijnen? En hoe vaak en hoe lang wordt deze termijn overschreden door te late betalingen door grote bedrijven?

Als de politiek er na deze analyse nog steeds voor kiest om de betalingstermijnen van groot naar klein terug te willen brengen naar 30 dagen, **maak dan een uitzondering voor afspraken voor voorraadfinanciering door de detailhandel en handhaaf dan de huidige termijn van 60 dagen!** Als de wetswijziging namelijk wordt doorgezet, gaat dit ten koste van de internationale concurrentiepositie van zowel onze Nederlandse

financieringsvoorwaarden van andere kredieten/vermogensbestanddelen, zullen de jaarlijkse kosten daar weer een veelvoud van zijn.

¹⁶ <https://www.retailinsiders.nl/data/>

mkb-toeleveranciers als het Nederlandse grotere bedrijfsleven in de detailhandel, alsook van de werkgelegenheid. En kijk ook naar de té eendimensionale definitie van 'mkb-onderneming': velen zijn (internationaal) verbonden met hun fabrikant door deelname, eigendom of door meerjarenafspraken en exclusiviteitsafspraken. Voor hen is de betaaltermijn geen issue. Deze bedrijven zitten in de detailhandel met name in de 'middelgrote' categorie.

Uiteraard zijn wij te allen tijde bereid bovenstaand verder toe te lichten en actief bij te dragen aan een proces dat leidt tot een gezonde, rendabele, concurrerende en groeiende detailhandelssector.

Met vriendelijke groet,
Raad Nederlandse Detailhandel - RND



Eus Peters
Directeur