



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

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

Datum: 12 november 2020

Excellenties,

Novaka Organisatie Kantoorvakhandel (**Novaka**) heeft kennisgenomen van het voornemen om artikel 6:119a lid BW aan te scherpen.

Novaka is een brancheorganisatie waarbij zo'n 400 ondernemingen, actief in de levering van kantoorartikelen, - machines, en -inrichting aan ondernemingen en particulieren, al dan niet in combinatie met de levering van boeken en tijdschriften. Een groot aantal van onze leden is te kwalificeren als MKB-onderneming, een kleiner deel als grootbedrijf. Bij onze leden zijn zo'n 8.000 werknemers werkzaam en de geschatte jaarlijkse bruto-omzet ligt tussen 400 en 500 miljoen Euro, waarvan zo'n 67% inkoopwaarde goederen.

#### **Voorgenomen wetwijziging desastreus**

Als enige lidstaat van de Europese Unie heeft Nederland in 2017 ervoor gekozen om de Europese Richtlijn om te zetten in een wettelijk gemaximeerde betaaltermijn van 60 dagen. Deze wetwijziging heeft destijds vergaande gevolgen voor de leden van Novaka gehad. Los van de extra financiële lasten, heeft de wetwijziging extra – zware – administratieve lasten betekend. Met een nog verdere aanscherping naar 30 dagen in deze crisisperiode – waarin (grote) ondernemingen aan de lopende band failliet gaan – kan uw wetsvoorstel desastreuze gevolgen hebben voor onze leden.

Novaka wil u graag de bezwaren van onze leden puntsgewijs aan de hand van de Memorie van Toelichting (MvT) en het wetsvoorstel toelichten.

#### **1) Onderzoeksresultaten uit MvT zijn niet betrouwbaar**

Het valt op dat de MvT alleen toegespitst lijkt te zijn op de door Graydon gepresenteerde cijfers en geluiden van enkele MKB-bedrijven. Uit de door Graydon gepresenteerde cijfers volgt evenwel niet dat het betaalbedrag van grote ondernemingen naar MKB-ondernemers is gestegen. Daarnaast is en blijft het nog steeds onduidelijk welke effecten de wettelijke aanscherping van 2017 op lange termijn voor het betaalgedrag van grote ondernemingen heeft gehad. Deze conclusies zijn (onder meer) terug te lezen in het onderzoek van Sira Consulting naar de effecten van de gewijzigde wetgeving in 2017 en de verwachte effecten van een aanscherping naar 30 dagen. Een onderzoek dat nota bene in opdracht van het Ministerie van EZK is uitgevoerd en waarin de MvT compleet aan voorbij gaat.

#### **2) Het probleem is niet zo groot als dat het Ministerie van EZK stelt**

Over het algemeen komen zowel grote bedrijven als MKB-ondernemingen de gemaakte afspraken over contractuele betaaltermijnen gewoon na. Verder blijkt uit het Sira-onderzoek dat grote ondernemingen sinds de wetwijziging van 2017 al een breed scala aan maatregelen hebben getroffen om invulling te geven aan de wetwijziging en zich hierbij niet beperken tot wat dwingend wordt opgelegd. Uit het onderzoek van Sira volgt bovendien dat lange contractuele betaaltermijnen voor de meeste MKB-ers en zzp'ers ook beheersbaar blijken te zijn.

MKB-leveranciers gebruiken de betalingstermijnen vaak als integraal onderdeel van onderhandelingen over de te leveren dienst of het te leveren product. Novaka gaat ervan uit dat veel MKB-leveranciers (en MKB-leveranciers van andere grote bedrijven) de aanscherping van de wet, als ondermijning van hun onderhandelingspositie zullen zien nu de betaaltermijn dus geen onderdeel meer zal uitmaken van de onderhandelingen met grote ondernemingen/leveranciers. Zeker omdat de buitenlandse concurrerende ondernemingen deze onderhandelingsruimte wel hebben. Dit is overigens niet alleen een aanname van Novaka. Dit blijkt ook daadwerkelijk een zorg van MKB-ondernemers te zijn zoals blijkt uit het onderzoek van Sira Consulting.

Het afspreken van langere betaaltermijnen heeft voordelen voor MKB-leveranciers van producten. Bij onze leden liggen de producten vaak voor langere tijd in een schap. Als onze leden goede afspraken kunnen maken met hun leveranciers is het voordeel dat de detailhandelaar een product vroeg kan inkopen, maar niet gelijk volledig hoeft af te rekenen voor de schap tijd. Het voordeel voor de MKB-leverancier is dat deze leverancier zijn product eerder kan produceren, zijn productie beter kan verdelen en daarmee minder last heeft van piekdruktes en daardoor lagere inkoop-, en productiekosten heeft.

### 3) **Te weinig aandacht voor de negatieve (financiële) gevolgen in de MVT**

In de MVT wordt te weinig stilgestaan bij de negatieve gevolgen van het wetsvoorstel. Met name voor de negatieve gevolgen voor de grote ondernemingen. Met de voorgestelde aanscherping zal de financiële positie van de grote bedrijven verslechteren. Met name de retail – welke sector het nu al erg zwaar te voortduren heeft – zal ontzettend hard worden geraakt:

- a. Met het beoogde wetsvoorstel wordt geen rekening gehouden met de huidige crisissituatie en financiële cijfers met betrekking tot de grote bedrijven. Een dergelijke aanscherping van de wet kan desastreuze gevolgen hebben. Zo volgt uit onderzoek van kredietverzekeraar Euler Hermes dat afgelopen kwartaal al 150 grote bedrijven zijn omgevallen met een omzet van meer dan 50 miljoen euro. Dit is een zorgwekkende ontwikkeling omdat door het omvallen van dit soort bedrijven een kettingreactie ontstaat, waarmee (MKB-)leveranciers worden meegesleurd en werkgelegenheid verdwijnt. Veel grote bedrijven houden zich nu nog staande dankzij overheidssteun of gratis leningen maar dit houdt een keer op. De aanscherping van de betalingstermijn kan voor veel grote ondernemingen de genadeklap zijn.
- b. Grote non-food retailers houden lange tijden voorraden aan, soms wel 100 dagen. De betaaltermijn van 60 dagen zorgt dus voor een gedeelde verantwoordelijkheid van leverancier en kantoorvakhandelaar en voorkomt onnodig lange voorraadfinanciering. Het argument dat grote ondernemingen desgewenst het werkkapitaal bijvoorbeeld door middel van bankleningen kunnen financieren waarvan de rente op dit moment aan de lage kant is raakt kant noch wal. Er wordt hier veel te kort door de bocht gegaan. Bij veel ondernemingen zijn de voorwaarden en verplichtingen onder huidige financieringen zeer strikt vastgelegd. Deze verplichtingen maken het onmogelijk voor om voor dit soort aangelegenheden nog bankfinanciering aan te trekken. Daarnaast zou het Ministerie van EZK bekend moeten zijn met het feit dat de kredietwaardigheid van heel grote ondernemingen op dit moment erg slecht is – vaak nog slechter dan MKB-ondernemingen – waardoor het ook onmogelijk is om andere financieringsvormen dan een banklening aan te trekken.
- c. Voor fysieke winkel(-keten)s is online retail – niet alleen in tijden van Corona – een serieuze uitdager. Buitenlandse onlinespelers zoals Amazon, Zalando en AliExpress winnen steeds meer terrein in Nederland. Doordat de aangescherpte wetgeving enkel ziet op de betaaltermijnen van Nederlandse grote bedrijven naar Nederlandse MKB-bedrijven voorzien wij dat de aanscherping zal zorgdragen voor twee zorgwekkende ontwikkelingen die zowel de Nederlandse MKB-bedrijven als de grote Nederlandse (retail)ondernemingen hard kunnen raken:
  - Grote machtspeleers zoals Amazon, Zalando en Alibaba – die in het buitenland zijn gevestigd en geen en/of nauwelijks werkgelegenheid bieden in Nederland – zullen hun concurrentiepositie in Nederland als gevolg door de aanscherping van de wet nog verder zien versterken. Deze partijen maken namelijk gebruik van buitenlandse leveranciers waarmee zij geen betaaltermijn van 30 dagen maar betalingstermijnen van vaak 90 dagen of langer kunnen overeenkomen. Zij worden dus niet geraakt door de aanscherping van de wetgeving en hoeven dus – in tegenstelling tot grote Nederlandse ondernemingen – ook geen concessies te doen in hun bedrijfsvoering;

- Zoals toegelicht is het voor Nederlandse grote ondernemingen momenteel onmogelijk om hun werkkapitaal te laten financieren. Nederlandse grote ondernemingen zullen dus – als gevolg van de aanscherping - moeten kiezen tussen twee kwaden: (a) kortere voorraden aanhouden, of (b) afscheid nemen van hun Nederlandse MKB-leveranciers. Het voor kortere tijd aanhouden van voorraden zal voor veel retailondernemingen geen optie zijn omdat zij zichzelf op deze manier uit de markt prijzen. Bij het aanhouden van kortere voorraden zal immers het consumentenvertrouwen dalen omdat de als retailer niet kan voorkomen dat er lege schappen in winkels / distributiecentra ontstaan. Iets waar internationale onlinespelers geen last van hebben. Grote Nederlandse retailondernemingen zullen dus eerder voor optie b gaan, afscheid nemen van de Nederlandse MKB-leveranciers en hun goederen inkopen bij leveranciers over de grens met wie zij nog wel een betalingstermijn van 60-90 dagen kunnen overeenkomen, zodat zij in ieder geval voor langere tijden voorraad kunnen aanhouden.

Daarmee bereikt het beoogde wetsvoorstel dus een tegenstrijdig resultaat die zowel de grote ondernemingen als de MKB-bedrijven zullen raken.

#### 4) Alternatieven op het wetsvoorstel

Zoals hierboven al onder 1) geconstateerd kan met de enkele gepresenteerde cijfers van Graydon niet geconcludeerd worden dat het betaalbedrag van grote ondernemingen naar MKB-ondernemers sinds de inwerkingtreding van de vorige wetwijziging is gestegen. Daarnaast is en blijft het nog steeds onduidelijk welke effecten de wettelijke aanscherping van 2017 op langere termijn voor het betaalgedrag van grote ondernemingen heeft gehad. Novaka pleit dan ook voor een beter en uitvoeriger onderzoek door het Ministerie van EZK voordat zulke vergaande maatregelen als het aanhangige wetsvoorstel worden genomen. Er zijn nog zoveel alternatieve opties te bedenken voordat er gevolg wordt gegeven aan zo'n ingrijpend wetsvoorstel. Novaka draagt hierbij graag enkele alternatieven aan:

- a) In de MvT wordt genoemd dat er op verzoek van de Staatssecretaris van EZK een meldpunt bij het ACM wordt opgericht waarbij 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. Novaka is het eens met de Staatssecretaris dat deze resultaten mogelijk inzicht kunnen geven in de omvang van de problematiek en zullen mogelijk ook verduidelijken of de problemen zich met name in bepaalde sectoren concentreert.
- b) Differentiatie tussen sectoren in de wetgeving. Omdat in de retailsector het geleverde product zijn weg naar de consument nog moet vinden, is het zowel voor MKB-leverancier als 'grote' afnemer (zoals onder 2 en 3 al toegelicht) wenselijk om hiervoor in goed overleg tot passende betaaltermijnen te komen. Dit heeft de voorkeur boven een wettelijke aanpassing waarbij alle bedrijven (zowel in de retail als in andere sectoren) over één kam worden geschoren.
- c) Uit de MvT blijkt dat gedurende de coronacrisis een aantal grote ondernemingen eenzijdig de betaaltermijnen hebben verlengd en dat dit na interventie door het Ministerie van EZK is teruggedraaid. Klaarblijkelijk is interventie dus een effectief handhavingmiddel.
- d) Bewustmakingsactiviteiten opzetten over verhaalsmogelijkheden die MKB-leveranciers nu al hebben op basis van de wet, zoals het eisen van de wettelijke handelsrente bij te late betalingen.
- e) E-facturering aantrekkelijker maken voor grote ondernemingen. E-facturering kan helpen bij het voorkomen van fouten in het geautomatiseerde betaalproces. Hierdoor zou het aantal late betalingen van grote bedrijven aan MKB-leveranciers verder kunnen dalen.
- f) Onderscheid maken in de grootte van leveranciers. Novaka kan zich voorstellen dat voor kleine bedrijven en zzp'ers is het in bepaalde gevallen wel wenselijk is om deze tegemoet te komen met een kortere betaaltermijn. Deze partijen beschikken vaak over relatief weinig financiële middelen en hebben zodoende baat bij een korte betaaltermijn.

#### Ongenuanceerde inperking

Al met maken de leden van Novaka, die in hoofdzaak in detailhandel actief zijn en als detailhandelaren zijn te beschouwen, zich ernstige zorgen over de voorgenomen en in hun ogen ongenueerde inperking van de wettelijke betaaltermijnen. Onze grote én kleine detailhandelaren streven naar een eerlijk speelveld met elkaar.

Dat speelveld inperken door de voorgestelde wijziging gaat ten koste van veel werkgelegenheid en ondernemingen in de retail. En als afnemers omvallen, dan vallen leveranciers helaas ook mee om. Als er al een momentum zou zijn om betaaltermijnen aan te passen, dan ontbreekt dat zeker op dit moment.

### **Oproep**

Wij doen een dringend beroep op het kabinet om ieder geval te pleiten vóór één uitzondering: voor de voorraadfinanciering van handelsgoederen in de detailhandel, en mogelijk te maken dat dit met wederzijds goedvinden én onderbouwd op de huidige 60 dagen kan worden gehouden. Zonder die uitzondering komen de kantoorvakhandelaren namelijk in nóg diepere ellende. Daarnaast zou Novaka willen pleiten voor het uitstellen van de discussie over dit voornemen en om een gedegen onderzoek te doen 'post-corona'.

### **Waarom een uitzondering voor voorraden handelsgoederen?**

Zoals hiervoor aangegeven is er een wezenlijk verschil tussen voorraden en diensten; diensten zijn bijna altijd al geleverd in het verleden op het moment dat ze worden gefactureerd. Producten die op voorraad worden gehouden, moeten daarentegen in de toekomst nog worden verkocht. Bijvoorbeeld: de 'Back-to-schoolproducten' moeten worden ingekocht in de maanden april en mei. De verkoop is pas in juli/augustus en begin september. Een verlengde betalingstermijn van 60 dagen is hierbij dan heel normaal. Bij een zogenaamde 'forward buy' koopt de kantoorvakhandelaar een grote partij in om deze in de maanden daarna te verkopen. Vaak gebeurt dit om voor leveranciers een kwartaaleinde-resultaat nog goed te maken. Hier zitten altijd verlengde betalingstermijnen aan vast. We zien dat deze 'shelf-life' – de tijdsperiode tussen de ontvangst in een distributiecentrum (DC) van een handelsgoed tot dat het de winkel / afleverpunt 'afgerekend' verlaat met een koper – de afgelopen jaren verder oploopt (anders gezegd: consument koopt minder vaak én minder, waardoor goederen langer blijven liggen). Hierdoor is het dus juist gebruikelijk en wezenlijk om afspraken te maken over de verdeling van de risico's en de kosten van het op voorraad houden in onze bedrijfskolom. In veruit de meeste gevallen zien wij nu al een onderscheid in de detailhandel, waarbij kleinere zelfstandigen en dienstverleners/ZP-ers (ruim) binnen 30 dagen betaald worden.

### **One size fits nobody**

Een wettelijke betaaltermijn van 30 dagen zal betekenen dat juist kleine toeleveranciers uit Nederland op achterstand worden gesteld ten opzichte van grote leveranciers, en Nederlandse toeleveranciers op achterstand worden gesteld ten opzichte van al hun buitenlandse concurrenten, die wél langere betaaltermijnen kunnen bieden. Het is voor ondernemingen immers aantrekkelijker om partijen te contracteren waarbij een langere betalingstermijn kan worden gehanteerd.

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 MKB-toeleveranciers als het Nederlandse grotere bedrijfsleven in de detailhandel, alsook van de werkgelegenheid.

Met vriendelijke groeten,



F. Davelaar,  
Voorzitter Novaka