



[#Cobouw](#) : RT @claudiareimer01: Een visie bij concrete maatregelen □ “@ivo_opstelten: “Blok enthousiast renovatie 100.000** #installatie #bouw #energie ht... (VHVKompas)

‘Zo doorgaan leidt tot meer faillisse menten’

[Politiek](#)

| Laatst gewijzigd: 09-08-2012 17:05 | [Thomas van Belzen](#) |

DEN HAAG - Overheden moeten rekeningen vanaf volgend jaar binnen dertig dagen betalen. Bedrijven krijgen zestig dagen de tijd. De vraag is of dat verstandig is.

< Vervolg van pagina 1

Annemarie Koopman heeft een advocatenkantoor in Alkmaar en handelt jaarlijks ongeveer tien bouw dossiers af. Zij constateert dat er corporaties en hoofdaannemers zijn die zzp'ers bewust aan het lijntje houden. De advocate geeft een voorbeeld van een cliënt die al zes maanden op zijn geld wachtte toen hij bij haar aanklopte. “Het gekke is dat hij nog steeds aan het werk was voor de wanbetaler. Ik vroeg hem of hij daar niet eens mee zou stoppen. Of hij geen andere opdrachtgevers had, die hem wel betalen? Zo ja, ga dat dan doen. Bouwvakkers zijn te aardig. Bij vrachtwagenchauffeurs zie je dat ook. Die doen hun mond ook zelden open. Ik denk dat er veel verborgen leed is. Zo doorgaan leidt tot meer faillissementen in de bouw.”

Wie zijn die grote aannemers die de kleinere bewust in de problemen brengen? Kredietbeoordelaar Graydon kan ze niet met naam en toenaam noemen. Frank Rohof, directeur van de vereniging van afbouwverenigingen (NOA) laat zich er evenmin over uit. Hij erkent wel dat de gewoonte er lange betalingstermijnen op na te houden, als een dodelijk virus is voor zzp'ers en kleine bouwbedrijven. “De prijzen staan onder druk. Veel hoofdaannemers betalen steeds later. Ik schat dat hooguit 40 procent van de rekeningen in de bouwsector binnen dertig dagen wordt betaald. Dat brengt risico's met zich mee; kleinschalige bedrijven komen in liquiditeitsproblemen en kunnen hun personeel niet meer betalen.”

Remco Smith is bouwrechtadvocaat. Hij zit twaalf jaar in het vak. Smith constateert dat mkb-bedrijven zich vakkundig, maar ook te naïef laten uitspelen door opdrachtgevers zoals corporaties. “Ik heb nu met een kwestie onderhanden, waarbij de hoofd-aannemer al anderhalf jaar wacht op 1,5 ton. De opdrachtgever wil wel betalen, maar is niet tevreden over de oplevering. Eerst ging het over het schilderswerk. De aannemer loste het op, toen de volgende klacht zich aandiende: de vloeren waren niet egaal, aldus de opdrachtgever. Steeds werden nieuwe punten genoemd om niet te betalen. Mijn advies: zorg dat je weerbaar bent tegen mondige opdrachtgevers. Je mag best zeggen: aan het schilderwerk moet nog wat worden gedaan, maar betaal eerst maar eens drie kwart van de aanneemsom.”

Schuld

De schuld zonder meer bij hoofdaannemers of opdrachtgevers leggen is niet helemaal eerlijk, nuanceert Smith. Ondernemers in de bouw zijn vaker naïef en laten het volgens Smith ook gebeuren. Ze zijn te

aardig, willen problemen oplossen en de klant tevreden houden. Ondertussen groeit de berg onbetaalde rekeningen.

Rohof van de NOA onderschrijft dat stukadoors of andere specialistische afbouwbedrijven, vaak kleine, niet gespecialiseerd zijn in boekhoudkunde: "Voor de bouw in de brede zin van het woord geldt: de ambachtelijke vaardigheden zijn goed, maar de ondernemersvaardigheden zijn bij veel bedrijven minder goed ontwikkeld." Rohof heeft één goed advies: "Zorg voor heldere afspraken, zodat je een poot hebt om op te staan. Daarmee is niet het probleem weg, maar heb je juridisch wel meer middelen."

Werk aannemen lijkt met lange betaaltermijnen een risicovol avontuur in crisistijd. Wie zegt immers dat de opdrachtgever het nog 90 dagen uitzingt. Onderaannemers hebben volgens de betrokkenen geen keus, staan met de rug tegen de muur: werk is werk. Ziet de aannemer het mis gaan, dan blijft hij met een mond vol tanden. Deckers van Accolade: "Voordat de onderaannemer naar de rechter stapt en de relatie met de hoofdaannemer op het spel zet, moet er echt wel iets aan de hand zijn." Graydon gaat nog een stap verder: "Door de dominante marktpositie van grote organisaties moeten veel leveranciers de eenzijdige aanpassing wel accepteren. Met name kleine bedrijven zijn hierdoor niet in staat zelf aan hun betalingsverplichtingen te voldoen en gaan hun toeleveranciers ook trager betalen. Zo ontstaat een kettingreactie."

Aan de dagelijkse praktijk van wanbetalingen als onheilspellende bron voor faillissementen komt alleen een einde als er eenduidige regels komen voor betaaltermijnen, stelt Graydon. "De overheid speelt een belangrijke rol bij de aanpak van slecht betaalgedrag. Wij zijn voorstander van maatregelen die ertoe moeten leiden dat de betalingsmoraal verbetert. Zoals een wettelijke betalingstermijn van dertig dagen of het verhogen van de handelsrente." Rohof en Koopman sluiten zich daar bij aan.

Bovengrens

Maar, hoe kwetsbaar de betaalcultuur in de bouw ook lijkt, de wens lijkt voor dovenmansoren gericht. Hoewel er een wetsvoorstel ligt dat overheden verplicht binnen dertig dagen te betalen, koestert minister Opstelten een bovengrens van 60 dagen voor het bedrijfsleven. Volgens hem is dat ook in het belang van kleine bedrijven, omdat zij soms afhankelijk zijn van handelskredieten in de vorm van een uitgestelde betaling aan bijvoorbeeld startende bedrijven of aan een onderneming met tijdelijke liquiditeitsproblemen.

Publicatie datum: 09-08-2012 17:05

[Parlement](#)

Altijd de dagelijkse headlines per e-mail?

[Bekijk alle nieuwsbrieven](#)

Laatste nieuws

- 20-04 [Stadsbrug De Oversteek ingevaren](#)

- 19-04'[Bouwtechniek aan TU/e moet...](#)
- 19-04'[VB groep voert omzet op](#)
- 19-04'[Stabiliteit](#)
- 19-04'[Gaan we een brandje blussen met...](#)
- 19-04'[Plaatsmaken voor Spoorzone](#)
- 19-04'[Besix vreest teruggang volumes](#)
- 19-04'[Vertrouwen consument groeit](#)
- 19-04'[Alle huurwoningen onder het...](#)
- 19-04'[Dkv Architecten failliet: daling...](#)

Gerelateerde artikelen

- [Blok enthousiast over bouwersplan](#)
- [75 miljoen euro voor verdere...](#)
- ['Landelijke deal verduurzamen...](#)
- [Gaan we een brandje blussen met benzine?](#)
- ['Alle huurwoningen onder het... 1](#)
- [Blok enthousiast over renovatie...](#)
- [Extra miljoenen voor praktijkonderzoek](#)
- ['Ik heb liever een miljoen B-labels'](#)
- [Kamer: Plan 100.000 groene renovaties...](#)
- [270 miljoen voor beter bereikbaar...](#)