

**Bijdrage ing. H. Klein Poelhuis, voorzitter Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra, aan rondetafelgesprek betalingen van het grootbedrijf aan het MKB en ZZP-ers op 11 juni 2015 in de Tweede Kamer**

Speciaal voor deze gelegenheid hebben wij het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM/Panteia) opdracht gegeven onderzoek te doen naar het betalingsgedrag van grote hoofdaannemers. Het betreft hier de sectoren bouw en infra. Het onderzoek is twee weken geleden afgerond, dus zeer actueel.

Op dit moment ervaart 53% van alle mkb-aannemers en gespecialiseerde aannemers die een leveranciersrelatie hebben met grote hoofdaannemers problemen met te late betaling. Het betreft betalingstermijnen van 60 tot 120 dagen. Weliswaar is de situatie ten opzichte van voorjaar 2014 licht verbeterd, toen het om 57% ging, maar het niveau blijft onacceptabel hoog. Een oplopend percentage vinden we bij het niet of gedeeltelijk betalen van MKB-bedrijven door grote hoofdaannemers, dit jaar treft dat 33% tegen vorig jaar 30%.

Ter vergelijking: te late betalingen door particuliere opdrachtgevers ervaart op dit moment 21% van alle mkb-aannemers en gespecialiseerde aannemers, tegen 30% in 2014. Een aanzienlijke verbetering in één jaar tijd. Van het niet of gedeeltelijk niet betalen door particuliere opdrachtgevers heeft 17% van de mkb-bedrijven last, tegen 19% in 2014. Ook hier een verbetering, hoewel een geringe.

Recente cijfers van Atradius geven een niet minder schokkend beeld. Daaruit blijkt dat het aantal wanbetalingen in de bouw het eerste half jaar van 2015 is toegenomen, zowel met betrekking tot het aantal claims als de waarde van die claims. Atradius spreekt bij dit laatste zelfs van tientallen procenten.

Eén van de oorzaken, althans in de bouw en infra, is de crisis die deze bedrijfstak onevenredig zwaar heeft getroffen. Buffers van een aantal grote hoofdaannemers zijn sterk verminderd doordat marges krompen en vaak projecten werden uitgevoerd tegen kostprijs of zelfs daaronder. Los van de bijna morele vraag of je als grote bedrijven je leveranciers één op één mag opzadelen met je eigen risico's die bewust worden genomen, gaat het hier slechts om een deel van het verhaal. Een andere werkelijkheid is dat de crisis te pas en te onpas wordt gebruikt om late betalingen te legitimeren. Het is een al te gemakkelijk excuus dat in een periode dat het slecht gaat zeer aannemelijk klinkt, zeker in de zeer conjunctureel gevoelige bouw. Daarbij speelt ook de wat bijzonder structuur van de sector. Een beperkt aantal vrijwel oligopolisten dat een groot deel van de (nieuwbouw-)markt in handen heeft, een lange keten met veel spelers als leveranciers, sterk hiërarchische verhoudingen en sterke mate van afhankelijkheden. Als mkb-aannemer of gespecialiseerde aannemer hang je niet zo snel aan de bel om je beklag te doen over overschrijding van betalingstermijnen. Dat laat je, uit vrees voor verlies van opdrachten, wel uit je bol. Voor jou tien anderen!

Met CDA en ONL zeg ik dat de huidige wetgeving uit 2013 grote bedrijven volop uitzonderingsclausules biedt om af te wijken van de wettelijke betalingstermijnen. Dit leverancierskrediet noopt mkb-aannemers en gespecialiseerde aannemers tot extra en peperdure voorfinanciering en biedt de grote bedrijven de gelegenheid het geld langer op de bank te houden, met alle voordelen van dien. Geld lenen is op dit moment al duur, voor het mkb in de bouw vrijwel onbereikbaar. In de afgelopen jaren zijn enkele duizenden mkb-bedrijven meegezogen in de financiële problemen van de grote bedrijven, vaak leidend tot faillissement. Van deze "financiële" faillissementen was op grond van de orderportefeuille, volgens een ruwe schatting, 40% niet nodig geweest.



Aannemersfederatie Nederland juicht het voorstel van CDA en ONL, grote bedrijven een boeterente op te leggen als ze wettelijke betalingstermijnen overschrijden, van harte toe. Van vrijwillig overeen te komen langere termijnen, komt gelet op de door mij beschreven structuur in de bouwkolom, niets terecht. Dat hiermee alle betalingsproblemen zijn opgelost, zou naïef zijn te veronderstellen. Feit blijft dat de leverancier de vinger moet opsteken, en of je dat doet hangt af van je afhankelijkheid. Gelukkig zijn er ook andere initiatieven in de bouwkolom die beogen het betalingsgedrag in positieve zin te beïnvloeden. Zo is er het initiatief Co-Pay, dat tot doel heeft een deel van het projectgeld reeds vanaf de opdrachtgever vast te zetten op een derdenrekening, die kan worden aangesproken door het toeleverende mkb zodra werkzaamheden of delen van werkzaamheden zijn afgerond, en die tevens bescherming bieden tegen een faillissement van de grote hoofdaannemers. Ook de onderaannemingscontracten, die op dit moment eenzijdig door het grootbedrijf worden gedicteerd, zouden er in moeten voorzien dat overschrijdingen van betalingstermijnen slechts in hoge uitzondering zouden mogen voorkomen.