

Vergaderjaar 2016–2017

**34 559**

## **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)**

**Nr. 3**

### **MEMORIE VAN TOELICHTING**

#### **1. Inleiding**

Op 6 maart 2015 hebben de leden Agnes Mulder en Omtzigt (beide CDA) een initiatiefnota over late betalingen ingediend: «Leverancierskrediet na 2 maanden niet langer gratis». De geschetste problematiek en de mogelijke oplossing die hierin is beschreven is op 11 juni 2015 besproken met verschillende instanties uit het veld op een hoorzitting in de Tweede Kamer. De initiatiefnota is daarnaast besproken op een notaoverleg van 1 februari 2016. Tijdens de stemming die volgde op het notaoverleg bleek dat de geschetste oplossing in de nota breed wordt gedeeld in de Kamer. De leden Ronnes (CDA) en Vermue (PvdA) hebben tijdens het notaoverleg een motie ingediend waarin de regering werd verzocht de kern van de nota uit te voeren door voor 1 juni 2016 met een wetsvoorstel te komen waarin wordt geregeld dat een wettelijke handelsrente gaat gelden bij een betaaltermijn langer dan 60 dagen en dat op een passende manier afdwingbaar te maken.<sup>1</sup> Deze motie is in de Kamer met 108 stemmen aangenomen. De regering heeft de wens van de Kamer destijds naast zich neer gelegd.<sup>2</sup> Dit is de aanleiding voor de initiatiefnemers geweest om zelf met een wetsvoorstel te komen.

Het wetsvoorstel strekt tot wijziging van artikel 119a van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek (hierna: BW). Het wetsvoorstel zorgt ervoor dat grote ondernemingen geen langere betaaltermijn dan 60 dagen kunnen overeenkomen met het midden- en kleinbedrijf (mkb) en zelfstandig ondernemers als leverancier of dienstverlener. Het wetsvoorstel is een verdere uitwerking van de Europese richtlijn late betalingen (richtlijn 2011/7/EU). Het wetsvoorstel maakt gebruik van de mogelijkheid die de Richtlijn biedt om op nationaal niveau de wet aan te scherpen. Deze mogelijkheid staat beschreven in artikel 12 lid 3 van bovengenoemde richtlijn.

<sup>1</sup> Kamerstukken II, 2015/16, 34 172, nr. 7

<sup>2</sup> Kamerstukken II, 2015/16, 34 172, nr. 9

## 2. Voorgeschiedenis

Om de rechten van leveranciers en burgers te beschermen is op Europees niveau de Richtlijn late betalingen overeengekomen (richtlijn 2011/7/EU, hierna Richtlijn late betalingen). De Richtlijn late betalingen is bedoeld ter bestrijding van betalingsachterstanden bij handelstransacties en is in Nederland geïmplementeerd in Boek 6 van het BW. De Richtlijn late betalingen is sinds 16 maart 2013 in Nederland van kracht en regelt dat de overheid, bedrijven en non-profit organisaties binnen 30 dagen hun rekeningen moeten voldoen. Rekeningen binnen 30 dagen betalen wordt hiermee als norm gesteld. Het is voor bedrijven echter wel toegestaan om onder bepaalde voorwaarden betaaltermijnen af te spreken langer dan 30 dagen, met een maximum van 60 dagen. Daarnaast biedt de Richtlijn late betalingen de mogelijkheid voor bedrijven om onderling betaaltermijnen langer dan 60 dagen af te spreken. Dit mag alleen indien dit uitdrukkelijk is overeengekomen in de overeenkomst en mits daarbij geen sprake is van kennelijke onbillijkheid jegens de schuldeiser in de zin van artikel 7 van de Richtlijn late betalingen. Het wetsvoorstel richt zich uitsluitend op deze laatste mogelijkheid om betaaltermijnen langer dan 60 dagen af te spreken. Het wetsvoorstel laat de andere onderdelen van de Richtlijn late betalingen ongewijzigd, zo ook de norm om rekeningen binnen 30 dagen te betalen.

De mogelijkheid die de Richtlijn late betalingen biedt om betaaltermijnen langer dan 60 dagen af te spreken is in Nederland geïmplementeerd in artikel 119a, lid 5, van Boek 6 van het BW. Een betaaltermijn langer dan 60 dagen mag alleen worden overeengekomen tussen contractpartijen indien uitdrukkelijk een langere termijn van betaling in de overeenkomst is opgenomen en deze niet kennelijk onbillijk is jegens de schuldeiser, mede gelet op: a) de vraag of de schuldenaar objectieve redenen heeft om af te wijken van de 60 dagen termijn; b) de aard van de prestatie; en c) elke aanmerkelijke afwijking van goede handelspraktijken. De initiatiefnemers zien in dit onderdeel van de wet een probleem die zij door middel van dit wetsvoorstel willen oplossen.

## 3. Aanleiding en achtergrond

### 3.1 Aanleiding

De aanleiding om dit wetsvoorstel in te dienen zijn de aanhoudende signalen uit het veld. Vanuit het veld wordt aangegeven dat grootbedrijven betaaltermijnen van meer dan 60 dagen opleggen aan mkb-leveranciers en zelfstandig ondernemers en dat dit een probleem vormt. Organisaties die dit kenbaar hebben gemaakt zijn onder andere ONL voor Ondernemers, MKB Nederland, Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra, MKB INFRA, Vereniging ION, en het GroentenFruit Huis. Hieronder worden enkele voorbeelden geschetst van de signalen die hierbij worden gegeven. De voorman van ONL geeft in een column in de Telegraaf aan dat een ondernemer hem aansprak en aangaf dat zijn beursgenoteerde opdrachtgever heeft besloten de betaaltermijn op te rekken naar 90 dagen. De ondernemer kan nu zelf zijn rekeningen niet op tijd betalen. In dezelfde column stelt de voorman van ONL zich de vraag of de Chief Financial Officers (CFO's) van grote bedrijven zich wel realiseren hoeveel slapeloze nachten kleine ondernemers hebben omdat zij gebruik maken van hun machtspositie.<sup>3</sup> ONL pleit voor wetgeving als stok achter de deur om het probleem op te lossen.<sup>4</sup> MKB-Nederland geeft op de eigen website aan dat betaaltermijnen tussen de 90 en 120 dagen geen

<sup>3</sup> <http://onl.nl/nieuws/late-betalingen-column-hans-biesheuvel-telegraaf-2/>

<sup>4</sup> <http://onl.nl/persberichten/late-betalingen-campagne-van-onl-begint-vruchten-af-te-werpen/>

uitzondering vormen en dat het de grote bedrijven zijn die hiervoor verantwoordelijk zijn. Zij geven aan dat bedrijven die dit soort termijnen hanteren misbruik maken van hun inkoopmacht en dat deze excessen keihard moeten worden aangepakt. MKB Nederland geeft verder aan al jaren bezig te zijn om op een positieve manier het probleem te tackelen. Zij stellen echter vast dat initiatieven op het gebied van zelfregulering een compliment verdienen, maar dat er duidelijk meer nodig is. Zij wijzen hierbij ook naar een onderzoek van PwC waaruit blijkt dat de gemiddelde betaaltermijnen in 2015 zijn opgelopen, terwijl er in 2014 nog een daling te zien was.<sup>5</sup> Wetgeving is volgens MKB-Nederland de enige manier om iets te doen tegen de echte wanbetalers die ver boven de betaaltermijn van 60 dagen zitten, waarbij zij aangeven dat het belangrijk is dat de initiatiefwet er snel komt.<sup>6 7</sup> MKB INFRA geeft aan dat betaaltermijnen van 90 en 120 dagen geen uitzondering meer zijn, waarbij soms een even creatief als verwerpelijk arsenaal aan argumenten wordt gehanteerd om onder de wettelijke regels uit te komen.<sup>8</sup> Vereniging ION geeft op de eigen website aan dat zij zich met dit onderwerp bezig houden omdat uit een representatieve steekproef is gebleken dat verreweg de meeste (lid)bedrijven te maken hebben met deze problematiek.<sup>9</sup> GroentenFruit Huis geeft in een persbericht aan dat een betaaltermijn van 60 dagen of langer in de schakel tussen de handel en de afnemer geen uitzondering is. Deze betaaltermijnen hebben volgens GroentenFruit Huis een negatief effect op de innovatiekracht en de financiële slagkracht van de bedrijven in de groente- en fruitsector. Zij stellen verder dat een betaaltermijn van minimaal 60 dagen voor een vers product dat ongeveer 7 dagen houdbaar is vanuit economisch opzicht bijzonder onredelijk is.<sup>10</sup>

Er zijn ook verschillende onderzoeken uitgevoerd om in beeld te brengen in hoeveel situaties lange betaaltermijnen zich voordoen. Uit onderzoek van Dun and Bradstreet (2015) blijkt dat betaaltermijnen van 60 dagen of langer in 2014 in 1,27% van de contracten voorkwam. Ook al lijkt een getal van 1,27% klein, de impact in de handelsketen is zeer groot. Afgeleid van eerdere onderzoeken van EY<sup>11</sup> en Intrum Justitia<sup>12</sup> leidt één procent van het totaal al snel tot honderden miljoenen aan schade in het handelsverkeer. Daarnaast gaat het in onderhavige situaties vaak om één raamovereenkomst, waaruit een enorme hoeveelheid transacties voortvloeien. Volgens het onderzoek van Atradius Payment Practices Barometer Western Europe (2014) wachten Nederlandse bedrijven gemiddeld in 7% van de gevallen langer dan 60 dagen op de betaling van de door hen geleverde goederen of diensten. De betaaltermijn bedraagt volgens het rapport in 4,2% van de gevallen tussen de 60 tot 90 dagen. In 2,8% van de gevallen is de betaaltermijn langer dan 90 dagen.<sup>13</sup> Aannemersfederatie Bouw & Infra Nederland heeft in 2015 EIM/Panteia opdracht gegeven onderzoek te doen naar het betaalgedrag van grote hoofdaannemers. Uit dit onderzoek blijkt dat 53% van alle mkb-aannemers en gespecialiseerde aannemers die een leveranciersrelatie hebben met grote hoofdaannemers, problemen met te late betalingen ervaren. Het betreft

<sup>5</sup> <http://www.pwc.nl/deals/publicaties/werkkapitaalstudie-2016.html>

<sup>6</sup> <https://www.mkb.nl/nieuws/mkb-nederland-opent-meldpunt-late-betalingen>

<sup>7</sup> <https://www.mkb.nl/nieuws/maat-vol-met-late-betalingen>

<sup>8</sup> <http://www.mkb-infra.nl/index.php/publicatie-downloads/2015/229-bijdrage-mkb-infra-rondetafelgesprek-tweede-kamer-11-juni-2015-1/file>

<sup>9</sup> <http://vereniging-ion.nl/initiatiefnota-tweede-kamer-betalingen-van-het-grootbedrijf-aan-het-mkb-en-zzpers>

<sup>10</sup> <https://www.groentenfruihuis.nl/docs/default-source/publiek/nieuws-organisatie/persberichten/persberichten-2015/persbericht-oproep-actie-inzake-lange-betalingstermijnen.pdf?sfvrsn=2>

<sup>11</sup> EY (2014), «EU Late Payment Directive een papieren tijger»; Het Financieel Dagblad, «Late betalingen kwellen bedrijven», 6 november 2012.

<sup>12</sup> Intrum Justitia (2016), European Payment Report, 2016.

<sup>13</sup> Atradius (2014) Payment Practices Barometer Western Europe

betaaltermijnen van 60 tot 120 dagen.<sup>14</sup> Dat het percentage in vergelijking met andere onderzoeken veel hoger ligt is mogelijk te verklaren uit het feit dat de mate van het probleem volgens het onderzoek van Dun and Bradstreet (2015) verschilt per sector.<sup>15</sup>

Signalen uit het veld en verschillende onderzoeken geven allen aan dat betaaltermijnen langer dan 60 dagen voorkomen in Nederland, waarbij breed wordt gedragen dat dit een probleem vormt voor de mkb-leveranciers.

### 3.2 Probleemschets

De achterliggende reden om betaaltermijnen langer dan 60 dagen af te spreken heeft te maken met een financiële prikkel. Lange betaaltermijnen leiden tot een cashflowvoordeel voor de afnemer. Voor de leverancier heeft, naast het feit dat tijdige betaling van afgenomen goederen en/of diensten normaal zou moeten zijn, het afsluiten van lange betaaltermijnen nadelige effecten. In feite gebruiken grote bedrijven hun mkb-leveranciers als bank; de afnemer wentelt zijn financieringslasten af op zijn leveranciers. Hierdoor komen leveranciers in de problemen. Zij moeten namelijk de door hun geleverde producten voorfinancieren. Dit doet zich vooral voor bij grootbedrijven in de rol van afnemer en het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van leverancier, omdat in die situatie vaak sprake is van een groot verschil in onderhandelingspositie.

Om late betalingen tegen te gaan is in de wet geregeld dat incassokosten en een wettelijke handelsrente in rekening mogen worden gebracht indien een afgesproken betaaltermijn tussen de afnemer en de leverancier niet wordt nagekomen.<sup>16</sup> Indien partijen een langere betaaltermijn dan 60 dagen overeenkomen hoeven zij geen incassokosten en wettelijke handelsrente te betalen, mits zij zich wel houden aan de langere overeengekomen betaaltermijn. De achterliggende gedachte hierbij is op papier legitiem in de zin dat het valt binnen de contractsvrijheid van partijen om een langere betalingstermijn overeen te komen. In de praktijk blijkt dat de mogelijkheid om een langere betalingstermijn dan 60 dagen overeen te komen (de uitzonderingsmogelijkheid) wordt gebruikt in situaties die daarvoor niet bedoeld zijn. Bepaalde grootbedrijven maken misbruik van de uitzonderingsmogelijkheid en leveranciers zijn niet altijd bij machte dit tegen te gaan. Dat de leverancier uiteindelijk vaak toch met de langere termijn in de overeenkomst akkoord gaat, heeft te maken met de ongelijke onderhandelingspositie. In de consultatie werd aangegeven dat in juridische zin gesproken wordt van gelijke partijen, maar dat in de economische praktijk dit slechts zelden het geval is. Afnemers hebben vaak een dusdanig sterke onderhandelingspositie dat leveranciers indirect akkoord moeten gaan met de condities van de afnemer om met hem zaken te kunnen blijven doen. Door het contract te ondertekenen, gaat de leverancier expliciet akkoord met de door de afnemer bepaalde betaaltermijn. Vanwege de afhankelijkheidsrelatie stapt de leverancier niet naar de rechter om het misbruik aan te vechten, terwijl hij hierdoor wel wordt benadeeld. In de wetenschappelijke literatuur wordt de angst om de handelsrelatie te verstoren reeds langer onderkend en aangeduid met de term *defection*.<sup>17</sup> Hier komt nog bij dat de feitelijke betaaltermijn vaak

<sup>14</sup> <http://www.aannemersfederatie.nl/index.php/documenten/2015/738-panteia-eim-onderzoek-betalingsgedrag/file>

<sup>15</sup> Dun and Bradstreet (2015) Onderzoek naar betalingstermijnen bij bedrijven onderling

<sup>16</sup> Artikelen 6:119 en 6:96, lid 4, van het BW (en het onderliggende Besluit vergoeding voor buitengerechtelijke incassokosten).

<sup>17</sup> Homburg, C., Wayne D., Hoyer R., & M. Strock, (2007) – How to get lost customers back?; In: Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 35, no. 4.

aanzienlijk langer is dan de overeengekomen betaaltermijn doet vermoeden. Uit de consultatie van het wetsvoorstel kwam naar voren dat in de praktijk allerlei voorwaarden worden gesteld aan het moment van het ingaan van de betaaltermijn. Hierbij kan worden gedacht aan het feit dat een betaaltermijn vaak pas gaat lopen nadat een bepaalde handeling is verricht, zoals na een afteken/orderbon van de uitvoerder of het vermelden van een Purchase Order-nummer (PO-nummer). Ook komt het voor dat een betaaltermijn wordt opgerekend doordat wordt gezocht naar kleine foutjes in de factuur waardoor deze opnieuw moet worden ingediend en opnieuw de hele procedure door moet.

Bovengenoemde probleemschets leidt tot drie grote nadelen. Kleine leveranciers krijgen problemen, de economie in zijn geheel wordt geschaad en het is niet bevorderlijk voor de betaaltermijnen die verder in de keten worden gehanteerd. Deze nadelen worden hieronder verder toegelicht.

#### *Problemen bij kleine leveranciers*

Ten eerste zorgen lange betaaltermijnen voor problemen bij de kleine leverancier zelf. Door lange betaaltermijnen komt de liquiditeitspositie van ondernemingen onder druk te staan, wordt de kasstroom onvoorspelbaarder en wordt de ruimte voor bedrijven om slechtere maanden op te vangen of om juist snel investeringen te doen kleiner. Het grootste probleem van late betalingen in dezen betreft het effect op het werkkapitaal, de middelen die bedrijven gebruiken om de dagelijkse financiële verplichtingen te voldoen. Een gebrek aan werkkapitaal is voor Nederlandse bedrijven de voornaamste reden om vreemd vermogen aan te trekken. Het mkb heeft als gevolg van late betalingen meer moeite om een sterke financiële positie op te bouwen.

#### *Schade aan economie*

Ten tweede zorgen lange betaaltermijnen en het niet nakomen van betalingsafspraken voor schade aan de economie. Door late betalingen neemt de onzekerheid toe voor leveranciers, zal men minder risico's kunnen en durven nemen, meer bankkrediet nodig hebben en daarmee hogere financieringslasten hebben en minder kunnen groeien. Conservatieve schattingen ramen de jaarlijkse kosten van achterstallige betalingen op 2,5 miljard euro.<sup>18</sup> Hogere schattingen ramen de kosten op 7 miljard euro.<sup>19</sup>

#### *Langere betaaltermijnen in keten*

Ten derde zorgen lange betaaltermijnen ervoor dat mkb'ers indirect worden gedwongen om bij hun eigen leveranciers ook te proberen langere betaaltermijnen af te dwingen. De leverancier die door het grootbedrijf gedwongen wordt om een betaaltermijn van meer dan 60 dagen te accepteren, moet in de periode tussen de levering en de betaling de kosten die gemaakt zijn in het eigen productieproces voorfinancieren. Hierbij heeft de leverancier de keuze om de eigen kredietfaciliteit bij de bank aan te spreken of om richting de eigen leveranciers de betaaltermijn zo ver mogelijk op te rekken. De leverancier van de leverancier komt vervolgens voor dezelfde problemen te staan. Op deze manier ontstaat er een sneeuwbal effect in de gehele handelsketen.

<sup>18</sup> EY (2014), «EU Late Payment Directive een papieren tijger»; Het Financieele Dagblad, «Late betalingen kwellen bedrijven», 6 november 2012.

<sup>19</sup> Intrum Justitia (2016), European Payment Report.

### *3.3 Doelstellingen wetsvoorstel*

Het wetsvoorstel heeft als doel om te voorkomen dat grote bedrijven een betaaltermijn langer dan 60 dagen hanteren als zij goederen en/of diensten van mkb-leveranciers en zelfstandig ondernemers afnemen. Het wetsvoorstel heeft niet als doel om mkb-leveranciers en zelfstandig ondernemers een financiële genoegdoening te bieden voor (extreem) late betalingen.

### *3.4 Nut en noodzaak overheidsinterventie*

In paragraaf 3.1 is weergegeven dat signalen van ondernemers en onderzoeken aantonen dat betaaltermijnen langer dan 60 dagen voorkomen en dat dit als een probleem wordt gezien. Het probleem ontstaat doordat bepaalde grootbedrijven misbruik maken van de uitzonderingsmogelijkheid die de wet biedt om betaaltermijnen langer dan 60 dagen op te leggen en dat mkb-leveranciers niet bij machte zijn hier iets aan te doen vanwege de ongelijke onderhandelingspositie en de afhankelijkheidsrelatie die er bestaat. In het hiernavolgende wordt geschetst waarom huidige instrumenten niet volstaan om het probleem daadwerkelijk op te lossen en de voorgestelde verandering van de wet nuttig en noodzakelijk is.

Ten eerste is in de praktijk gebleken dat mkb-leveranciers zich op basis van de huidige wet niet zeker genoeg voelen om bij opgelegde betaaltermijnen langer dan 60 dagen de stap naar de rechter te maken. De positie van de mkb-leverancier kan in dezen alleen versterkt worden via aanpassing van de wetgeving. Na de voorgestelde aanpassing van de wet zullen mkb-leveranciers eerder de stap naar de rechter zetten, omdat de huidige «open norm» verdwijnt en zij dus op voorhand beter kunnen inschatten waar zij aan toe zijn. De positie van mkb-leveranciers wordt versterkt door op voorhand in de wet op te nemen dat een betaaltermijn van meer dan 60 dagen niet is toegestaan. Ten tweede kan de Autoriteit Consument en Markt (ACM) de beschreven problematiek niet oplossen omdat de ACM op basis van de Mededingingswet alleen boetes kan opleggen bij kartelafspraken of wanneer een afnemer misbruik maakt van zijn economische machtspositie. De ACM heeft niet de bevoegdheid om in te grijpen in een individuele relatie tussen leverancier en afnemer. De huidige Wet oneerlijke handelspraktijken, waar ACM tevens toezicht op houdt, ziet alleen op de relatie tussen ondernemingen en consument. Ten derde is aanpassing van de wetgeving nodig om een gelijk speelveld te creëren voor mkb-leveranciers. Indien de wetgeving onveranderd blijft, is de verwachting dat onwelwillende grootbedrijven betaaltermijnen langer dan 60 dagen zullen blijven opleggen en welwillende grootbedrijven betaaltermijnen korter dan 60 dagen zullen hanteren. Mkb-leveranciers die te maken hebben met onwelwillende grootbedrijven zullen vanwege de afhankelijkheidsrelatie nauwelijks ruimte zien om over te stappen naar afnemers die kortere betaaltermijnen hanteren. Daarom is voor een gelijk speelveld een slot op de deur nodig voor die grote bedrijven die zich niet vrijwillig willen committeren aan kortere betaaltermijnen. Ten slotte is een belangrijk punt dat bestaande initiatieven er niet voldoende aan hebben bijgedragen dat te lange betaaltermijnen worden voorkomen. De verwachting is bijvoorbeeld dat onwelwillende grootbedrijven zich niet zullen aansluiten bij het initiatief betaalme.nu, dat ten doel heeft dat aangesloten grootbedrijven publiekelijk uitspreken dat zij naar de letter en geest van de wet ten aanzien van de betaaltermijnen zullen handelen. Het cashflowvoordeel dat ontstaat door lange betaaltermijnen zal voor onwelwillende bedrijven waarschijnlijk té aantrekkelijk blijven, waardoor zij zich niet bij het initiatief zullen aansluiten. Van de 2840

grootbedrijven<sup>20</sup> in Nederland heeft zich op het moment van indienen van dit wetsvoorstel nog maar een klein gedeelte aangesloten bij vernoemd initiatief. In de maand juni van het jaar 2016 ging het om 26 grootbedrijven.<sup>21</sup> Dit terwijl de pers meerdere malen over betaalmenu heeft geschreven en MKB Nederland grootbedrijven heeft aangeschreven om zich hierbij aan te sluiten. MKB Nederland heeft aangegeven een teleurstellend aantal serieuze reacties te hebben ontvangen op deze oproep.<sup>22</sup> Zelfs indien alle grootbedrijven vrijwillig zouden besluiten geen betaaltermijnen langer dan 60 dagen meer aan het mkb op te zullen leggen, blijft het mkb afhankelijk van de vrije wil van het grootbedrijf om dit ook in de toekomst te blijven doen. Zelfregulering biedt hiervoor geen enkele garantie. Grootbedrijven die nu uit vrije wil hebben gekozen om kortere betaaltermijnen af te spreken, kunnen er altijd weer voor kunnen kiezen om langere betaaltermijnen af te spreken, bijvoorbeeld door mogelijke financiële tegenvallers, een nieuwe economische crisis of situaties waarin er geld nodig is voor investeringen. De instrumenten ketenfinanciering en factoring zullen ook geen oplossing vormen voor het probleem. Het probleem bij deze instrumenten is dat het mkb het geld wel eerder op de rekening krijgt, maar de factuur feitelijk niet eerder betaald krijgt. Het leverancierskrediet wijzigt door deze instrumenten alleen van vorm. Het probleem dat het mkb als leverancier geld moet betalen om het eigen geld tijdig te ontvangen, lossen deze instrumenten niet op. Zelfregulering zal het geschetste probleem daarom niet voldoende kunnen oplossen.

Gezien het voorgaande is het voor het bereiken van het beoogde doel, wettelijke regelgeving aangewezen. De initiatiefnemers beogen overigens met het wetsvoorstel een noodzakelijke toevoeging te doen aan lopende initiatieven rondom zelfregulering; het wetsvoorstel dient niet als vervanging hiervan.

#### **4. Hoofdpijnen van het wetsvoorstel**

##### *4.1 Inhoud wetsvoorstel*

Het wetsvoorstel regelt dat bij een overeenkomst tussen een grote onderneming en een mkb onderneming of zelfstandig ondernemer, waarbij de grote partij de rol van afnemer vervult en de kleine partij de rol van leverancier of dienstverlener, geen langere betaaltermijn dan 60 dagen kan worden overeengekomen. Mochten grote bedrijven alsnog besluiten betaaltermijnen langer dan 60 dagen af te sluiten, wordt de betaaltermijn uit een dergelijke overeenkomst nietig verklaard. In dat geval wordt de betaaltermijn van rechtswege omgezet in een betaaltermijn van 30 dagen. Mocht de afnemer de factuur pas na 30 dagen betalen, is van rechtswege wettelijke handelsrente verschuldigd over de termijn die de 30 dagen overschrijdt.

Dat een te lange betaaltermijn van rechtswege wordt teruggezet naar 30 dagen volgt uit de systematiek van het BW. Als partijen zich niet houden aan de voorgestelde verbodsbepaling om een betaaltermijn langer dan 60 dagen af te sluiten, is die betaaltermijn nietig op grond van artikel 3:41 van het BW. In dat geval komt van rechtswege een betaaltermijn van 30 dagen te gelden, zoals is bepaald in artikel 6:119a, tweede lid, van het BW. Het voordeel van deze systematiek is dat het volstrekt helder blijft dat het de norm is om binnen 30 dagen een rekening te betalen.

---

<sup>20</sup> CBS 2015

<sup>21</sup> <https://www.betaalme.nu/news/groeiende-groep-bedrijven-belooft-mkb-ers-binnen-30-dagen-te-betalen>

<sup>22</sup> <https://www.mkb.nl/nieuws/maat-vol-met-late-betalingen>

De vordering op de afnemer om de wettelijke handelsrente te vergoeden blijft volgens reeds geldend recht vijf jaar in rechte afdwingbaar.<sup>23</sup> Hierdoor kunnen leveranciers die vanwege de afhankelijkheidsrelatie met de afnemer niet naar de rechter durven te stappen, in een later stadium alsnog hun recht halen, bijvoorbeeld indien de handelsrelatie eindigt binnen de termijn van vijf jaar.

Het betalen van wettelijke handelsrente is een bestaand instrument dat wordt toegepast bij handelstransacties met bedrijven of de overheid. De wettelijke handelsrente, bedoeld in dit wetsvoorstel, wordt bij algemene maatregel van bestuur vastgesteld op grond van artikel 6:120 van het BW. In het tweede lid van dit artikel staat dat de wettelijke handelsrente als bedoeld in de artikelen 6:119a BW en 6:119b BW gelijk is aan de herfinancieringsrente die door de Europese Centrale Bank (ECB) is vastgesteld voor haar meest recente basisherfinancieringstransactie die heeft plaatsgevonden voor de eerste kalenderdag van het betreffende halfjaar, vermeerderd met acht procentpunten. De wettelijke handelsrente kan dus elk half jaar verschillen. Op 1-1-2008 bedroeg de wettelijke handelsrente 11,2% en op 1-7-2016 8,00%. De leverancier en afnemer kunnen volgens dit wetsvoorstel niet overeenkomen om afstand te doen van het recht op wettelijke handelsrente. Indien een contractbepaling hiervan afstand beoogt te doen, zal de rechter die afstandsverklaring nietig verklaren. Het staat partijen vrij om extra afspraken te maken, bijvoorbeeld door middel van het afspreken van een contractuele rente. Dit wetsvoorstel verandert niet de huidige regeling over welke rente verschuldigd is.

#### *4.2 Definities grootbedrijf en midden- en kleinbedrijf*

Zoals in de probleemschets valt te lezen, ligt de oorzaak van het ongewenst opleggen van betaaltermijnen langer dan 60 dagen bij ongelijke handelsverhoudingen waarbij de zwakkere partij zich bevindt in de rol van leverancier. Bij handelsverhoudingen die gelijk of redelijk gelijk liggen, bijvoorbeeld tussen grootbedrijven onderling of mkb-bedrijven onderling, ligt het niet voor de hand dat betaaltermijnen langer dan 60 dagen door één partij kunnen worden «opgelegd». De onderhandelingspositie van de leverancier is in zulke gevallen sterk genoeg om dit te kunnen voorkomen. Bij handelsrelaties waarin de leverancier een sterkere rol vervult dan de afnemer is de kans nog kleiner dat betaaltermijnen langer dan 60 dagen kunnen worden opgelegd. Bij bijvoorbeeld een handelsrelatie tussen een mkb'er in de rol van afnemer en een grootbedrijf in de rol van leverancier, zal het grootbedrijf een betaaltermijn langer dan 60 dagen niet accepteren. Het grootbedrijf heeft namelijk een handelspositie die sterk genoeg is om een kortere betaaltermijn te eisen of op zoek te gaan naar een andere afnemer. Om onnodige wet- en regelgeving te voorkomen, hebben de initiatiefnemers er daarom voor gekozen om het wetsvoorstel niet te laten gelden in situaties waar wetgeving niet noodzakelijk is. Het wetsvoorstel zal alleen van toepassing zijn bij handelsrelaties tussen het grootbedrijf in de rol als afnemer en het mkb in de rol als leverancier of dienstverlener.

Onder de definitie «mkb» vallen in dit wetsvoorstel middelgrote, kleine en micro-ondernemingen. Ook bij handelsrelaties tussen het grootbedrijf in de rol van afnemer en een zzp'er in de rol van leverancier is dit wetsvoorstel dus van toepassing. Bij het onderscheid tussen grote ondernemingen, middelgrote, kleine en micro-ondernemingen wordt aangesloten bij de criteria uit het jaarrekeningrecht zoals beschreven in het BW. De criteria in het jaarrekeningrecht zijn nauwkeurig geformuleerd en in de artikelen 2:395a t/m 2:398 van het BW verder uitgewerkt.

<sup>23</sup> Artikel 3:307, lid 1, BW.



Artikel 2:395a van het BW geeft een regeling voor micro-rechtspersonen, artikel 2:396 van het BW geeft een regeling voor kleine rechtspersonen, en artikel 2:397 van het BW bevat regels voor middelgrote rechtspersonen. Door aan te sluiten bij deze criteria wordt aangesloten bij criteria die het BW kent en door de nauwkeurige formulering van deze criteria wordt rechtsonzekerheid zoveel mogelijk voorkomen. Doordat de criteria uit het jaarrekeningrecht door ondernemingen reeds worden toegepast in het kader van het opstellen van de jaarrekening, zal het doorgaans relatief eenvoudig zijn om vast te stellen of een onderneming al dan niet een grote onderneming of een middelgrote, kleine of micro-onderneming is. Daarnaast is het voordeel dat de criteria uit het jaarrekeningrecht bij algemene maatregel van bestuur gewijzigd kunnen worden. Hierdoor kunnen wijzigingen plaatsvinden indien hier aanleiding voor is, bijvoorbeeld in verband met inflatie (zie artikel 2:398 lid 4 van het BW).

#### *4.3 Overgangsrecht*

In het wetsvoorstel is overgangsrecht opgenomen. Ten aanzien van nieuwe overeenkomsten zal de nieuwe regeling direct na inwerking-treding van toepassing zijn, hiervoor geldt derhalve geen overgangsrecht. Voor bestaande overeenkomsten is echter wel overgangsrecht opgenomen. Hiervoor geldt dat de huidige regeling tot 1 jaar na inwerking-treding van de nieuwe regeling zal blijven gelden. Na het verstrijken van dat jaar zal ook ten aanzien van bestaande overeenkomsten de nieuwe bepaling van artikel 6:119a lid 6 BW komen te gelden. Uit het oogpunt van rechtszekerheid is ervoor gekozen om het wetsvoorstel niet direct voor bestaande overeenkomsten te laten gelden. De reden dat er gekozen wordt om het wetsvoorstel na het verloop van de overgangs-termijn van 1 jaar ook te laten gelden voor bestaande contracten heeft te maken met het feit dat initiatiefnemers willen voorkomen dat grote contractspartijen tegenover middelgrote of kleine contractspartijen nog lange tijd betaaltermijnen van meer dan 60 dagen hanteren. Dit zou het geval kunnen zijn bij langlopende contracten en raamcontracten of in situaties waarin gezocht wordt naar sluiproutes om niet onder de nieuwe regeling te vallen. Hierbij zou kunnen worden gedacht aan het voort-durend en stilzwijgend verlengen van contracten, zodat het afsluiten van een nieuw contract niet nodig is en de nieuwe bepaling dus gedurende zeer lange tijd niet van toepassing wordt op het betreffende contract. Op deze manier zouden bepaalde contracten onnodig lang onder de oude bepaling kunnen blijven vallen, waardoor het doel van het wetsvoorstel mogelijk niet optimaal wordt behaald.

### **5. Verhouding tot bestaand en komend Europees en internationaal recht**

Het wetsvoorstel is een vervolg op de Europese Richtlijn betreffende de bestrijding van late betalingen (Richtlijn 2011/7/EU). In Nederland heeft de implementatie van deze Richtlijn plaatsgevonden op 16 maart 2013. De EU-richtlijn (2011/7/EU) is opgesteld om basisbescherming te bieden aan ondernemers. De Richtlijn biedt via artikel 12 lid 3 ruimte aan individuele landen om striktere wetgeving op te stellen indien zij dat wensen. Het wetsvoorstel is daarom niet strijdig met de EU-Richtlijn en maakt gebruik van de mogelijkheden die de Richtlijn biedt.

### *5.1 Vergelijkend onderzoek Europese Commissie*

De Europese Commissie heeft in November 2015 een vergelijkend onderzoek gepubliceerd naar de effectiviteit van Richtlijn 2011/7/EU.<sup>24</sup> Hieruit blijkt dat de Richtlijn in alle EU lidstaten positief bijdraagt aan het verkorten van betaaltermijnen. Het onderzoek geeft aan dat het effect van de Richtlijn het grootst is wat betreft het scheppen van een zakelijke en politieke cultuur waarin een betaling van 30 dagen de norm is. Uit het onderzoek blijkt verder dat leveranciers ondanks de Richtlijn moeite blijven houden om hun rechten te doen gelden. De Europese Commissie geeft aan dat de ongelijke onderhandelingsposities tussen afnemer en leverancier en het beschermen van de handelsrelatie hieraan ten grondslag liggen.

Het onderzoek van de Europese Commissie sluit aan bij de constatering beschreven in dit wetsvoorstel. Ook het wetsvoorstel geeft aan dat leveranciers moeite blijven houden om hun rechten te doen gelden als gevolg van de ongelijke onderhandelingspositie tussen afnemer en leverancier en het beschermen van deze handelsrelatie. De Europese Commissie geeft aan dat de term «kennelijke onbillijkheid» door verschillende lidstaten als dubbelzinnig wordt gezien en ruimte geeft voor verschillende interpretatie. Dit zou een belangrijke reden kunnen zijn dat van de bepaling in de Nederlandse wet (artikel 6:119a lid 5 van het BW) misbruik wordt gemaakt. Om dit probleem op te lossen scheidt dit wetsvoorstel helderheid doordat in handelsrelaties tussen grootbedrijven in de rol van afnemer en het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van leverancier of dienstverlener betaaltermijnen langer dan 60 dagen niet meer kunnen worden afgesproken. In deze handelsrelatie is artikel 6:119a, lid 5 van het BW daarom niet meer van toepassing. De Europese Commissie heeft daarnaast aanbevolen om te zoeken naar manieren die het makkelijker kunnen maken de wettelijke handelsrente te innen. De ideale situatie zou volgens de initiatiefnemers zijn dat leveranciers automatisch de rente krijgen waar zij recht op hebben zonder actie te hoeven ondernemen richting de afnemer. Op deze wijze wordt opgelost dat leveranciers de wettelijke handelsrente niet durven te innen in verband met angst voor het schaden van de handelsrelatie. Gezien het feit dat deze wet toe ziet op het verbintenissenrecht (privaatrecht) is dat helaas niet mogelijk, een leverancier zal zijn of haar rechten wel zelf moeten afdwingen bij een rechter. Het wetsvoorstel bevat wel voorstellen om ervoor te zorgen dat leveranciers eerder besluiten om bij de rechter zijn of haar rechten af te dwingen. In het volgende hoofdstuk wordt hier op ingegaan.

### *5.2 Maatregelen andere Europese landen*

Bij het opstellen van het wetsvoorstel is ook gekeken naar de maatregelen die andere landen hebben genomen. Bij het bestuderen hiervan blijkt dat de ultieme oplossing nog niet is gevonden, omdat maatregelen niet hebben gewerkt of het systeem nadelen kent. In Frankrijk is bijvoorbeeld een systeem ingevoerd waarbij de uitvoeringslasten zeer groot zijn doordat de overheid zelf toeziet op de naleving van de betaaltermijn tussen bedrijven onderling. In het Verenigd Koninkrijk is in 2013 van overheidswege een convenant geïnitieerd met het doel grote bedrijven te laten toezeggen zich te houden aan de Richtlijn late betalingen. Dit convenant is vanwege de terughoudendheid van grote bedrijven om te tekenen niet succesvol gebleken. De initiatiefnemers hebben daarom gezocht naar een meer eenvoudige en doeltreffende oplossing om extreem lange betaaltermijnen tegen te gaan. Mogelijk kan dit

<sup>24</sup> European Commission (2015) Ex-post evaluation of late payment directive.

wetsvoorstel via deze wijze een gidsfunctie vervullen naar de rest van Europa.

## **6. Uitvoerings- en handhavingsaspecten**

Het wetsvoorstel maakt het volstrekt helder dat betaaltermijnen langer dan 60 dagen niet mogen worden afgesloten tussen een grootbedrijf in de rol van afnemer en het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van leverancier of dienstverlener. De verwachting is dat grootbedrijven in de rol van afnemer die nu nog betaaltermijnen langer dan 60 dagen afspreken met kleine leveranciers daarom overgaan naar het afspreken van betaaltermijnen van ten hoogste 60 dagen. Mocht een grootbedrijf alsnog een betaaltermijn langer dan 60 dagen opleggen dan is deze nietig en wordt de betaaltermijn van rechtswege omgezet naar 30 dagen. Hierdoor is er geen (financiële) prikkel meer voor een grootbedrijf om betaaltermijnen langer dan 60 dagen op te leggen. Indien de afnemer besluit een betaaltermijn langer dan 60 op te leggen en daarnaast besluit na 30 dagen de wettelijke handelsrente niet te betalen, dan overtreedt de afnemer tweemaal expliciet de wet. Het expliciet overtreden van de wet is niet iets dat bestuurders van een grootbedrijf graag doen. De verwachting is daardoor dat dit wetsvoorstel gaat zorgen voor een gedragsverandering in de bestuurskamer. Dit kan mede worden gerealiseerd door mogelijke onrust bij aandeelhouders, klanten en werknemers indien het grootbedrijf de wet structureel overtreedt. De kans dat afnemers alsnog besluiten betaaltermijnen langer dan 60 dagen op te leggen en de wettelijke handelsrente niet te betalen, achten de initiatiefnemers daarom klein.

### *6.1 Mechanismen om de leverancier de wettelijke handelsrente te kunnen laten vorderen.*

Ondanks het bovenstaande kunnen zich situaties voordoen waarin grootbedrijven besluiten betaaltermijnen langer dan 60 dagen op te leggen en de wettelijke handelsrente niet te betalen. In dat geval zal een leverancier zijn of haar rechten moeten afdwingen bij de civiele rechter. Het is denkbaar dat leveranciers vanwege de afhankelijkheidsrelatie terughoudend zijn om de wettelijke handelsrente te innen.

Om de wettelijke handelsrente als afdwingmiddel in te zetten om late betalingen tegen te gaan is het essentieel om leveranciers handvatten te geven om de wettelijke handelsrente te kunnen en te durven vorderen. De volgende vier mechanismen moeten ervoor zorgen dat de leverancier de wettelijke handelsrente krijgt waar hij via het wetsvoorstel recht op heeft.

Ten eerste leidt het wetsvoorstel tot een sterkere juridische positie van de leverancier. Mocht de leverancier het, ondanks de afhankelijkheidsrelatie, aandurven de wettelijke handelsrente op te eisen dan staat hij door het wetsvoorstel sterker. In de huidige situatie moet de leverancier zich beroepen op misbruik van artikel 6:119a lid 5, van het BW. De bewijslast kan, mede door de term «kennelijk onbillijkheid», redelijk complex zijn om aan te tonen door de leverancier. Met dit wetsvoorstel verdwijnt de term «kennelijke onbillijkheid» waar het overeenkomsten tussen grootbedrijf en mkb'ers betreft en wordt voornamelijk relevant of sprake is van een handelsrelatie tussen grootbedrijf (afnemer) en mkb (leverancier), of een betaaltermijn langer dan 60 dagen is overeengekomen en of de wettelijke handelsrente niet is betaald. Dit is relatief makkelijk aan te tonen door een leverancier. De verwachting is dat de rechter leveranciers in het gelijk zal stellen indien een betaaltermijn langer 60 dagen is opgelegd en er geen wettelijke handelsrente is betaald door de afnemer, indien de afnemer na 30 dagen betaald. Doordat meer zekerheid wordt ingebouwd voor leveranciers om een rechtszaak te winnen is de verwachting dat leveran-

ciers eerder zullen besluiten om de wettelijke handelsrente op te eisen. Daarnaast betekent de versterking van de juridische positie van de leverancier dat voor de afnemer het risico groter wordt om de wettelijke handelsrente niet te betalen, omdat een toekomstig financieel risico zich opstapelt. Mogelijk besluit de afnemer dan alsnog de wettelijke handelsrente te betalen indien een rechtsgang dreigt en hoeft het niet tot een rechtszaak te komen.

Ten tweede wordt het door het wetsvoorstel voor leveranciers gemakkelijker zich te verenigen om gezamenlijk een gang naar de rechter maken. Dit komt doordat hun juridische positie wordt versterkt. Door gezamenlijk naar de rechter te stappen, is de kans klein dat de afnemer de handelsrelaties met alle leveranciers die naar de rechter stappen opzegt. De kans op retributie van de afnemer neemt af doordat de gang naar de rechter minder gemakkelijk is toe te schrijven aan een individuele leverancier. Dit kan een reden zijn voor de leverancier om het aan te durven om de wettelijke handelsrente op te eisen. Daarnaast kunnen leveranciers op deze manier de kosten van een rechtszaak delen. En ook hier geldt dat wanneer de afnemer de keuze maakt om de wettelijke handelsrente niet te betalen, een toekomstig financieel risico toeneemt en zich opstapelt. Ook dit kan een reden zijn voor de afnemer om alsnog de wettelijke rente te betalen indien een rechtsgang dreigt en hoeft er geen rechtszaak te komen.

Ten derde is een vordering onder het huidige Nederlands recht tot vijf jaar in rechte afdwingbaar. Er ontstaat een automatisch recht op de wettelijke handelsrente doordat van rechtswege een vordering ontstaat van de leverancier op de afnemer die vijf jaar in rechte afdwingbaar is. Een leverancier hoeft dus niet direct de wettelijke handelsrente op te eisen. Een leverancier kan ervoor kiezen om vanwege de afhankelijkheidsrelatie zijn vordering op de wettelijke handelsrente niet uit te oefenen zolang de leverancier en de afnemer zaken doen. Zodra de handelsrelatie ten einde komt kan de leverancier de niet ontvangen wettelijke handelsrente in één keer vorderen. Ook bij handelsrelaties waarbij de intentie is deze langer dan vijf jaar te laten duren, scheidt het wetsvoorstel meer mogelijkheden. In de vijf jaar kan het bedrag zo zijn opgelopen dat de leverancier, indien een afnemer structureel de wettelijke handelsrente niet betaalt, het risico durft te nemen de wettelijke handelsrente op te eisen. De baten kunnen gaan opwegen tegen het risico van het verliezen van een klant waar men niet tevreden over is vanwege de structurele slechte betalingsmoraal. Dat de wettelijke handelsrente vijf jaar in rechte afdwingbaar is, vormt daarnaast voor de afnemer een groot risico. Voor de afnemer betekent het dat wanneer hij de keuze maakt om de wettelijke handelsrente structureel niet te betalen, een toekomstig financieel risico zich opstapelt.

Ten vierde leidt een groot aantal mogelijke vorderingen ertoe dat het grootbedrijf een voorziening op haar balans moet plaatsen voor te betalen wettelijke handelsrente. Op deze manier wordt ten eerste de te betalen wettelijke handelsrente geformaliseerd in de financiële resultaten van het grootbedrijf. Ten tweede wordt bij bedrijven die openbaar hun resultaten publiceren ook voor de buitenwereld duidelijk dat men facturen te laat betaalt, hetgeen ook publicitaire gevolgen kan hebben. De opgestapelde vorderingen moeten op de balans worden geplaatst. Indien dit niet gebeurt kan dit tot gevolg hebben dat een accountantsverklaring niet wordt verleend.

## **7. Gevolgen van het wetsvoorstel**

### *7.1 Financiële gevolgen*

Het wetsvoorstel gaat alleen gelden voor grootbedrijven in de rol van afnemer in een handelsrelatie met het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van leverancier of dienstverlener. Het wetsvoorstel levert daarom alleen veranderingen op voor grootbedrijven indien zij in deze handelsrelatie betaaltermijnen langer dan 60 dagen hanteren. Er ontstaat een vordering op de afnemer om de wettelijke handelsrente te vergoeden aan de betreffende kleine leverancier indien te laat wordt betaald. Het wetsvoorstel gaat niet in op andere handelsrelaties, waardoor hierin geen financiële gevolgen optreden. Voor grootbedrijven die alleen betaaltermijnen onder de 60 dagen hanteren, zoals het wetsvoorstel beoogt, zullen de financiële lasten niet stijgen. Het wetsvoorstel heeft geen gevolgen voor overheden omdat de overheid als inkoop- en leveringsvoorwaarden de Algemene Rijksvoorwaarden voor het verstrekken van opdrachten tot het verrichten van diensten (ARVODI-2014) en de Algemene Rijksinkoopvoorwaarden (ARIV-2014) gebruikt. Hierin is vastgelegd dat overheden alleen betaaltermijnen van maximaal 30 dagen mogen afspreken. In de genoemde Rijksvoorwaarden is ook vastgelegd dat indien overheden de afgesproken betaaltermijn niet nakomen, een wettelijke handelsrente en incassokosten in rekening mogen worden gebracht.

### *7.2 Administratieve lasten*

Grootbedrijven die voor de inwerkingtreding van het wetsvoorstel betaaltermijnen langer dan 60 dagen hebben afgesproken met een kleine leverancier of dienstverlener, zullen die contracten binnen één jaar na inwerkingtreding van het wetsvoorstel moeten aanpassen. Dergelijke aanpassingen moeten in hun boekhoudsystemen worden doorgevoerd. Dit levert enige administratieve lasten op, die echter beperkt van omvang en te voorzien zullen zijn. Nog daargelaten die grootbedrijven die ten onrechte van de uitzondering van artikel 6:119a lid 5 BW gebruik maken en derhalve ten onrechte een langere betaaltermijn dan 60 dagen hanteren. Voor grootbedrijven die geen betaaltermijnen langer dan 60 dagen hebben afgesloten of zullen afsluiten met het kleine leveranciers, verandert er niets en zijn er geen regeldrukeffecten. Ook voor alle handelsrelaties die geen betrekking hebben op het grootbedrijf in de rol van afnemer met het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van de leverancier of dienstverlener verandert er niets. Het wetsvoorstel heeft geen gevolgen voor overheden, omdat in de wet is geregeld dat overheden alleen betaaltermijnen van maximaal 30 dagen mogen afspreken.

### *7.3 Mogelijke neveneffecten*

Een mogelijke veronderstelling dat de gemiddelde contractueel afgesproken betaaltermijn of de gemiddelde gerealiseerde betaaltermijn zou verslechteren door middel van het voorliggende wetsvoorstel is ongegrond. Het wetsvoorstel bevat alleen nieuwe regels voor afnemers die betaaltermijnen langer dan 60 dagen hanteren. Voor afnemers die al betaaltermijnen korter dan 60 dagen hanteren, en dit zullen blijven doen, verandert er niets. Het is volgens de initiatiefnemers juist de verwachting dat de afgesproken betaaltermijnen korter zullen worden. Afnemers die al betaaltermijnen korter dan 60 dagen afspreken zullen dit blijven doen en afnemers die nu betaaltermijnen langer dan 60 dagen afspreken zullen door middel van dit wetsvoorstel er waarschijnlijk voor kiezen om alleen nog betaaltermijnen van 60 dagen of korter af te spreken. En mochten afnemers alsnog besluiten om een betaaltermijn langer dan 60 dagen af te

spreken dan ontstaat er automatisch een betaaltermijn van 30 dagen. Het wetsvoorstel zorgt er namelijk voor dat een betaaltermijn langer dan 60 dagen van rechtswege wordt omgezet in een betaaltermijn van 30 dagen. Het wetsvoorstel bevat daarnaast geen enkele prikkel voor grootbedrijven die nu betaaltermijnen van bijvoorbeeld 14 of 35 dagen hanteren om over te gaan naar betaaltermijnen richting de 60 dagen. Doordat het wetsvoorstel tevens de juridische positie van kleine leveranciers versterkt om de wettelijke handelsrente te kunnen en te durven vorderen bij te late betalingen is de kans ook groter dat de gerealiseerde betaaltermijn eerder zal afnemen dan toenemen. Daarnaast zullen initiatieven op het gebied van zelfregulering ervoor zorgen dat betaaltermijnen eerder korter dan langer zullen worden. Een mogelijke veronderstelling dat 60 dagen de nieuwe norm wordt door middel van dit wetsvoorstel is ook ongegrond. In Boek 6 van het BW blijft geregeld dat 30 dagen de standaard betaaltermijn is om een factuur te betalen, indien geen andere betaaltermijn is afgesproken. De norm van 30 dagen blijft onaangetast en daardoor expliciet gehandhaafd in Boek 6 van het BW. Een neveneffect dat wel zou kunnen ontstaan door dit wetsvoorstel is dat kleine leveranciers die vrijwilliger betaaltermijnen langer dan 60 dagen willen blijven afspreken dit niet meer kunnen doen. Een kleine inperking van de contractvrijheid tussen een grootbedrijf in de rol van afnemer en het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van leverancier is nodig om misbruik van de wet tegen te gaan. Uit de consultatie blijkt dat dit nauwelijks als een probleem wordt gezien. Voor een leverancier is het vaak het meest gunstig om een zo kort mogelijke betaaltermijn af te spreken. Een korte betaaltermijn zal praktisch altijd de voorkeur genieten van leveranciers.

## **8. Advisering en consultatie**

Dit wetsvoorstel is bij verschillende partijen in consultatie gegeven door middel van een consultatieronde gehouden onder vertegenwoordigers van het grootbedrijf, mkb of zzp en een aantal andere partijen uit het veld die betrokken zijn bij het onderwerp. Partijen werd gevraagd om een reactie te geven op het wetsvoorstel. Specifiek is hierbij gevraagd om in te gaan op de vraag waarom een kleine leverancier een betaaltermijn langer dan 60 dagen zou willen overeenkomen. Deze vraag hebben de initiatiefnemers opgenomen om beter te kunnen beoordelen of een kleine leverancier problemen zou kunnen ondervinden indien de contractvrijheid in deze specifieke handelsrelatie iets zou worden ingeperkt. De consultatieronde is gehouden van 18-07-2016 tot en met 29-08-2016. In deze periode zijn acht reacties ontvangen. Gereageerd hebben de volgende partijen: Vereniging ION, Aannemersfederatie Nederland Bouw & Infra, ZZP-Nederland, VNO-NCW/MKB-Nederland, Haagse Commissie van de VVCM en het VCMB, Mondint, FAAN en dr. W.M.H. Grooten (Universitair docent Bedrijfsrecht Rijkuniversiteit Groningen). De ACM heeft aangegeven geen gebruik te maken van de geboden gelegenheid om te reageren. De ACM heeft aangegeven het wetsvoorstel te zullen blijven volgen om te bezien of een inhoudelijke reactie op een later moment van toegevoegde waarde kan zijn.

De reacties op het wetsvoorstel zijn op hoofdlijnen overwegend positief. In de reacties worden het probleem en de oorzaken van het probleem alom erkend. Ook zijn de meeste partijen het volledig eens met de voorgestelde oplossing. Meerdere partijen geven aan dat in het wetsvoorstel de weerbarstige problematiek goed naar voren komt en in het wetsvoorstel blijkt wordt gegeven van een goed gevoel voor de dagelijkse praktijk. Eén partij vindt het wetsvoorstel te ver gaan vanwege de inbreuk op de contractvrijheid. Daarnaast heeft één partij aangegeven dat zij liever ziet dat een maximering van betaaltermijnen op EU niveau wordt afgesproken in plaats van op landelijk niveau. De keuze om het

nationaal te regelen heeft te maken met de Europese richtlijn die de mogelijkheid bevat voor individuele landen om striktere wetgeving op te stellen indien zij dat wensen (artikel 12 lid 3). De Europese Unie heeft de rol opgenomen om basisbescherming te bieden, waarbij het aan de lidstaten zelf is om mogelijk striktere wetgeving op te stellen indien zij dat wenst. Meerdere lidstaten hebben hier al gebruik van gemaakt, waardoor Nederland niet het enige land wordt waar strengere regels gelden op het gebied van betaaltermijnen.

Op de specifieke gestelde vraag in de consultatie waarom een kleine leverancier een betaaltermijn langer dan 60 dagen zou willen overeenkomen heeft één partij aangegeven dat zij zich zou kunnen voorstellen dat er mogelijk kleine leveranciers zijn die in goed overleg met hun afnemer hiermee instemmen in ruil voor andere gunstige voorwaarden. Een andere partij gaf aan hiervan voorbeelden te kennen, zoals wanneer een mkb-leverancier heeft ingestemd met een betaaltermijn van 90 dagen in ruil voor een andere frequentie van afnemen of orders plaatsen door de afnemer. De meeste geconsulteerde partijen gaven echter aan geen expliciete voorbeelden te kennen. Het versterken van de onderhandelingspositie van de leverancier, wat het onderhavig wetsvoorstel beoogt, wordt als een groot voordeel gezien dat eventuele nadelen ruimschoots compenseert. De initiatiefnemers benadrukken dat de contractvrijheid tussen betaaltermijnen binnen 0–60 dagen geheel overeind blijft en dat het wetsvoorstel alleen geldt voor handelsrelaties tussen grootbedrijven in de rol van afnemer en het mkb of een zelfstandig ondernemer in de rol van leverancier of dienstverlener.

Verschillende partijen hebben daarnaast gebruik gemaakt van de mogelijkheid om losse punten naar voren te brengen. Hieronder zijn de belangrijkste punten beschreven:

Twee partijen hebben aangegeven dat het risico bestaat dat bepaalde grootbedrijven andere manieren zal gaan zoeken in het onderhandelingsproces om gunstige voorwaarden creëren ten koste van het mkb. De initiatiefnemers erkennen dat de mogelijkheid bestaat dat bepaalde grootbedrijven dit zullen gaan doen, waarbij zij mogelijk de ongelijke onderhandelingspositie en de afhankelijkheidsrelatie op een andere manier zullen gaan misbruiken. Het is niet vast te stellen of dit gaat gebeuren, en indien dit gebeurt, in welke vorm dit zal zijn. De initiatiefnemers constateren dat onderhandelingen over de betaaltermijn een veel gebruikte vorm is om misbruik te maken van de onderhandelingspositie en de afhankelijkheidsrelatie, waardoor de initiatiefnemers het als een belangrijke stap zien om deze vorm van misbruik tegen te gaan.

Een partij heeft gewezen op het gebruik van duurcontracten die vaak stilzwijgend worden verlengd, waarbij de betaaltermijn niet meer aan de orde wordt gesteld. Dit is één van de redenen geweest om ook bestaande contracten, met een overgangstermijn van één jaar, onder de wet te laten vallen.

Een partij heeft aangegeven dat het wetsvoorstel nadelige gevolgen kan hebben voor de liquiditeitspositie van het grootbedrijf. De initiatiefnemers stellen vast dat de liquiditeitspositie van het grootbedrijf juist een van de redenen is waarom misbruik wordt gemaakt van de wet. Het is de verantwoordelijkheid van het grootbedrijf om op een eerlijke wijze te zorgen voor een positieve liquiditeitspositie. Indien dit een grootbedrijf niet lukt, zou dat geen reden moeten zijn voor een grootbedrijf om dit eigen probleem via de onderhandelingen over de betaaltermijnen af te schuiven op een kleine leverancier of dienstverlener.

Een partij heeft aangegeven dat het wetsvoorstel gevolgen kan hebben voor ketenfinanciering. Zij stellen voor om een uitzondering op te nemen voor gevallen waarbij de afnemer de leverancier de mogelijkheid biedt gebruik te maken van een *supplier finance* programma. De initiatiefnemers nemen deze suggestie niet over, omdat ketenfinanciering niet als oplossing wordt gezien voor het probleem. Het probleem bij dit instrument is dat het mkb het geld wel eerder op de rekening krijgt, maar de factuur feitelijk niet eerder wordt betaald. Daarnaast is ketenfinanciering ook niet gratis en ondervindt de leverancier hier dus financieel nadeel van. Indien een uitzondering hierop zou worden opgenomen zal een nieuwe sluiproute worden gecreëerd.

Een partij heeft aangegeven dat het wetsvoorstel het probleem van het verpandingsverbod niet oplost. De initiatiefnemers beamen dit, maar wijzen er op dat het verpandingsverbod in een ander wetstraject aangepast zou kunnen worden. Het voorliggende wetsvoorstel vormt hier geen belemmering voor.

Een andere partij heeft aangegeven aan dat het aannemelijk is dat de kennis aangaande regelgeving op het gebied van betaaltermijnen niet optimaal is bij de gemiddelde mkb'er. Hierdoor zou het mkb onvoldoende in staat zijn om van haar rechten gebruik te maken. Dit achten de initiatiefnemers ongewenst. Het is belangrijk dat de overheid haar kanalen gaat gebruiken om de nieuwe wetgeving te communiceren. De initiatiefnemers roepen daarnaast alle betrokken instanties op om hun achterban over de nieuwe wetgeving te informeren.

Ook is opgemerkt dat er in het onderhandelingsproces de mogelijkheid bestaat om overeen te komen dat bij een te late betaling een contractuele rente moet worden betaald. Zij zouden graag een verduidelijking zien in de memorie van toelichting dat een leverancier naast de wettelijke handelsrente ook de contractuele rente kan blijven vorderen. De initiatiefnemers hebben de memorie van toelichting op dit punt verduidelijkt. Dit wetsvoorstel verandert niet de huidige regeling over welke rente verschuldigd is. Dit betekent concreet dat als contractuele rente is afgesproken, deze verschuldigd is op het moment dat sprake is van te late betaling. Is over de rente niets tussen partijen afgesproken, dan geldt van rechtswege de wettelijke handelsrente.

Een partij heeft de vraag gesteld of grootbedrijven ervoor kunnen kiezen geen gebruik meer te maken van het Nederlandse recht. Ook heeft een andere partij de vraag gesteld over welk recht van toepassing is in een bepaalde situatie. Het ging hierbij om de geschetste situatie dat een buitenlandse afnemer leveranties of diensten inkoop van een Nederlandse leverancier en de situatie dat een Nederlandse dochter van een buitenlands bedrijf leveranties en diensten in Nederland levert en de formele contractpartij het buitenlandse moederbedrijf is. Ook is de vraag gesteld of grootbedrijven hun leveranciers kunnen later facturen aan een buitenlandse entiteit of een mkb-dochteronderneming. Welk recht van toepassing is op de overeenkomst hangt af van de situatie. Voor leveringen en dienstverlening verricht in Nederland zal in beginsel het Nederlandse recht gelden, tenzij hiervan expliciet in de overeenkomst wordt afgeweken. Vordering 593/2008 (Verordening Rome I) geeft de mogelijkheid om een ander recht op de overeenkomst van toepassing te verklaren. Het is een beding in de overeenkomst, beide partijen moeten akkoord gaan. De initiatiefnemers overwegen om aanvullende voorrangregels te maken om dit effect te beperken. Dit wetsvoorstel verandert niets aan het internationale privaatrecht, waardoor voor de keuze van het toepasselijke recht gewoon de bestaande regels blijven gelden. Verder geeft artikel 6:119a lid 1 BW aan dat het artikel van toepassing is op



handelsovereenkomsten, dat wil zeggen rechtspersonen/natuurlijke personen in uitoefening beroep en bedrijf. Doorslaggevend is dan ook niet waar de factuur naartoe gaat, maar wie de overeenkomst sluiten. Dat laat uiteraard de mogelijkheid open dat een dochteronderneming of buitenlandse entiteit de overeenkomst sluit namens de grootonderneming.

Een partij heeft aangegeven dat de consignatieovereenkomsten in opmars zijn, waarin de verrekening van verschuldigde bedragen tussen afnemer en leverancier op een heel andere manier wordt geregeld dan in de traditionele koop-verkoopovereenkomsten. Indien consignatieovereenkomsten worden afgesloten zal het wetsvoorstel ook in deze situaties helpen om lange betaaltermijnen tegen te gaan. Vanaf het moment dat de betaaltermijn gaat lopen mag ook bij deze contracten de betaaltermijn maximaal 60 dagen zijn. De leverancier zal na het verkoop van het geleverde product of dienst in ieder geval binnen 60 dagen zijn geld krijgen.

Een partij heeft de vraag gesteld of de verwachting is dat grootbedrijven hun inkoopstroom verplaatsen naar het buitenland. De initiatiefnemers hebben deze verwachting niet. De meeste grootbedrijven spreken alleen betaaltermijnen af die korter zijn dan 60 dagen, dus voor de meeste grootbedrijven brengt het wetsvoorstel geen veranderingen met zich mee. Daarnaast zijn betaaltermijnen maar een klein onderdeel in de wetgeving die bepalen waar een bedrijf zijn producten of diensten inkoop. Op andere onderdelen kan de wetgeving in Nederland juist weer gunstiger zijn dan in andere landen. Tevens is het zo dat Nederland niet het enige land is dat gebruik heeft gemaakt van de mogelijkheid die de Europese richtlijn biedt om op nationaal niveau de wet aan te scherpen. Daarnaast gaat het bij inkoop niet alleen om wetgeving van een land. Het gaat bijvoorbeeld ook om de kwaliteit van een product of dienst. Daarnaast brengt het verplaatsen van de inkoopstroom naar het buitenland kosten met zich mee, bijvoorbeeld hogere transportkosten.

Dezelfde partij geeft aan te vrezen dat bedrijven met hun betaaltermijn op gaan schuiven naar 60 dagen. Het is volgens de initiatiefnemers juist de verwachting dat de afgesproken betaaltermijnen korter zullen worden. Afnemers die al betaaltermijnen korter dan 60 dagen afspreken zullen dit blijven doen en afnemers die nu betaaltermijnen langer dan 60 dagen afspreken zullen door middel van dit wetsvoorstel er waarschijnlijk voor kiezen om alleen nog betaaltermijnen van 60 dagen of korter af te spreken. En mochten afnemers alsnog besluiten om een betaaltermijn langer dan 60 dagen af te spreken dan ontstaat er automatisch een betaaltermijn van 30 dagen. Het wetsvoorstel zorgt er namelijk voor dat een betaaltermijn langer dan 60 dagen van rechtswege wordt omgezet in een betaaltermijn van 30 dagen. In Boek 6 van het BW blijft verder geregeld dat 30 dagen de standaard betaaltermijn is om een factuur te betalen, indien geen andere betaaltermijn is afgesproken. De norm van 30 dagen blijft onaangetast en daardoor expliciet gehandhaafd in Boek 6 van het BW. Het wetsvoorstel bevat geen enkele prikkel voor grootbedrijven die nu betaaltermijnen van bijvoorbeeld 14 of 35 dagen hanteren om over te gaan naar betaaltermijnen van 60 dagen. Daarnaast zullen initiatieven op het gebied van zelfregulering ervoor zorgen dat betaaltermijnen eerder korter dan langer zullen worden.

Dezelfde partij heeft de vraag gesteld of een mkb-leverancier de wettelijke handelsrente na vijf jaar mag opeisen zonder daarvan eerder melding te hebben gemaakt bij zijn klant. Artikel 6:119a BW voorziet in een opeisbare rente van rechtswege. Artikel 3:308 BW bepaalt dat een schuldeiser een geldvordering binnen vijf jaar nadat deze opeisbaar is geworden, moet opeisen bij de schuldeiser. De leverancier kan na vijf jaar de wettelijke

handelsrente dus niet meer opeisen. Binnen de periode van vijf jaar is dit wel mogelijk, een leverancier hoeft hierbij niet eerder een melding te hebben gemaakt bij de afnemer. Door de termijn van vijf jaar is de kans aanwezig dat een leverancier, ondanks de afhankelijkheidsrelatie, de wettelijke handelsrente in deze periode durft op te eisen. Dit kan zijn doordat de handelsrelatie in deze periode tot een einde is gekomen of, in de situatie dat een afnemer structureel de wettelijke handelsrente niet betaalt, de baten gaan opwegen tegen het mogelijk verliezen van de klant. Het risico voor de afnemer neemt hierdoor toe. De kans wordt hierdoor groter dat grootbedrijven gaan besluit zich te gaan houden aan de wet, waardoor grootbedrijven niet in deze situatie terecht zullen komen.

Dezelfde partij geeft aan dat het wetsvoorstel de situatie niet verandert dat mkb-leveranciers zelf hun recht moeten halen. Zoals beschreven in de toelichting zien de initiatiefnemers als ideale situatie dat leveranciers automatisch de rente krijgen waar zij recht op hebben zonder actie te hoeven ondernemen richting de afnemer. Gezien het feit dat deze wet toe ziet op het verbintenissenrecht (privaatrecht) is dat helaas niet mogelijk, een leverancier zal zijn of haar rechten wel zelf moeten afdwingen bij een rechter. Het wetsvoorstel zorgt er wel voor dat leveranciers eerder zullen besluiten om bij de rechter zijn of haar rechten af te dwingen. Zie hiervoor hoofdstuk 6.

Dezelfde partij geeft aan dat het verkorten van betaaltermijn door bedrijven zelf zou moeten worden ingezet. De initiatiefnemers wijzen erop dat het in de beschreven probleemschets gaat om het misbruik maken van de wet, waarbij kleine leveranciers onvoldoende in staat zijn om hun recht te halen. Zoals beschreven in paragraaf 3.4 volstaan de huidige instrumenten niet om het probleem daadwerkelijk op te lossen en is overheidsinterventie daarom gewenst. De initiatiefnemers beogen met het wetsvoorstel een noodzakelijke toevoeging te doen aan lopende initiatieven rondom zelfregulering; het wetsvoorstel dient niet als vervanging hiervan.

## **9. Wet raadgevend referendum**

Bij de inwerkingtreding van de wet bij koninklijk besluit, worden de bepalingen en termijnen van de Wet raadgevend referendum in acht genomen.

## **ARTIKELSGEWIJS**

### **ARTIKEL I Wijziging van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek**

Dit artikel wijzigt artikel 119a van Boek 6 van het BW. In de bepaling wordt een nieuw lid 6 ingevoegd en worden de huidige leden 6 t/m 8 vernummerd tot leden 7 t/m 9. Voort wordt een nieuwe tiende lid toegevoegd.

Artikel 119a geeft voor handelsovereenkomsten een regeling voor verschuldigdheid van wettelijke handelsrente wegens vertraging in de voldoening van een geldsom. Onder handelsovereenkomst wordt in dit verband verstaan «de overeenkomst om baat die een of meer van de partijen verplicht iets te geven of te doen en die tot stand is gekomen tussen een of meer natuurlijke personen die handelen in de uitoefening van een beroep of bedrijf of rechtspersonen» (zie artikel 119a lid 1). De bepaling ziet dus op bepaalde overeenkomsten tussen ondernemers of rechtspersonen onderling, en niet op overeenkomsten met bijvoorbeeld een consument.

Artikel 119a lid 5 bepaalt dat partijen bij een handelsovereenkomst een uiterste dag van betaling kunnen overeenkomen van ten hoogste 60

dagen, tenzij zij uitdrukkelijk een langere termijn in de overeenkomst opnemen en die termijn niet kennelijk onbillijk is jegens de schuldeiser. Voor de vaststelling of die termijn van langer dan 60 dagen al dan niet kennelijk onbillijk is jegens de schuldeiser, wordt mede gelet op: (a) de vraag of de schuldenaar objectieve redenen heeft om af te wijken van de 60 dagen termijn; (b) de aard van de prestatie; en (c) elke aanmerkelijke afwijking van goede handelspraktijken.

Met het in het onderliggende wetsvoorstel voorgestelde lid 6 komt de in lid 5 genoemde mogelijkheid om in bepaalde situaties een betaaltermijn van langer dan 60 dagen te hanteren, voor een aantal gevallen te vervallen. Het gaat daarbij om de gevallen waarin een grote contractspartij dient te betalen aan een partij die geen grote contractspartij is. Het betreft dus bijvoorbeeld betalingen door een grote onderneming aan ondernemers uit het mkb of aan zzp'ers. Indien deze partijen ondanks de voorgestelde bepaling een betaaltermijn van langer dan 60 dagen overeenkomen, is die contractsbepaling nietig (zie artikelen 3:40 lid 2 en 3:41 BW). Bij gebreke van een rechtsgeldige clausule over de betaaltermijn geldt in dat geval een betaaltermijn van 30 dagen (zie artikel 3:42 BW 6:119a lid 2 BW). Gelet op de strekking van het voorgestelde lid 6 – te weten het voorkomen dat grote contractspartijen onredelijk lange betaaltermijnen afdwingen – bestaat er geen grond om aan te nemen dat de nietige betaaltermijn op grond van artikel 3:42 BW geconverteerd zou worden in een betaaltermijn van 60 dagen.

Voor de afbakening van de categorieën van «grote contractspartij» en «overige contractspartijen» wordt aangesloten bij criteria uit het jaarrekeningenrecht. Dat laatste heeft onder meer als voordeel dat ondernemingen reeds bekend zijn met de relevante maatstaven, waardoor onduidelijkheid over de toepassing van de geïntroduceerde regel zoveel mogelijk voorkomen wordt. Artikel 2:397 lid 1 BW bepaalt voor het jaarrekeningenrecht de grens tussen enerzijds grote rechtspersonen en anderzijds middelgrote rechtspersonen en andere rechtspersonen die geen grote rechtspersoon zijn. Het wetsvoorstel sluit daarbij aan voor het onderscheid tussen «grote contractspartijen» en «overige contractspartijen». Op grond van het voorgestelde artikel 6:119a lid 6 BW is een «overige contractspartij» een natuurlijke persoon die handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf of een rechtspersoon, die op twee opeenvolgende balansdata, zonder onderbreking nadien op twee opeenvolgende balansdata, heeft voldaan aan twee of drie van de volgende vereisten:

- a. de waarde van de activa volgens de balans met toelichting bedraagt, op de grondslag van verkrijgings- en vervaardigingsprijen, niet meer dan € 6.000.000;
- b. de netto-omzet over het boekjaar bedraagt niet meer dan € 12.000.000;
- c. het gemiddeld aantal werknemers over het boekjaar bedraagt minder dan 50.

Een «grote contractspartij» is op grond van het voorgestelde lid 6 een rechtspersoon die gedurende de genoemde periode niet voldaan heeft aan twee of drie van de bovengenoemde vereisten. Daarbij kan worden opgemerkt dat een «grote contractspartij» in de praktijk telkens een rechtspersoon zal zijn, en niet een natuurlijk persoon die handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf.

Van belang is voorts dat met de in lid 6 opgenomen verwijzing naar lid 2 van artikel 2:397 BW buiten twijfel wordt gesteld dat ook in dit verband voor de toepassing van de genoemde criteria, mede rekening wordt gehouden met de waarde van de activa, de netto-omzet en het getal der werknemers van groepsmaatschappijen, die in de consolidatie zouden moeten worden betrokken als de rechtspersoon een geconsolideerde jaarrekening zou moeten opmaken.

Tot slot verduidelijkt artikel 119a lid 10 dat een beding in strijd met het artikel nietigheid van het beding tot gevolg heeft.

## **ARTIKEL II Overgangsrecht**

Dit artikel regelt het overgangsrecht. Algemeen uitgangspunt is dat een rechtshandeling die verricht is voordat de wet daarop van toepassing wordt, niet nietig wordt ten gevolge van een omstandigheid die de wet, in tegenstelling tot het tevoren geldende recht, aanmerkt als een grond van nietigheid (zie artikel 79 Overgangswet nieuw Burgerlijk Wetboek). Uitgangspunt is derhalve dat het voorgestelde lid 6 van artikel 6:119a BW eerbiedigende werking heeft, en dat de geïntroduceerde bepaling niet van toepassing is op overeenkomsten die vóór het in werking treden van die bepaling zijn gesloten. Om te voorkomen dat grote contractspartijen tegenover middelgrote of kleine contractspartijen vanwege langlopende contracten of sluiproutes nog lange tijd betaaltermijnen van meer dan 60 dagen hanteren, wordt in dit artikel echter een maximumtermijn gegeven van één jaar. Partijen bij bestaande overeenkomsten waarin een betaaltermijn is opgenomen van langer dan 60 dagen, hebben vanaf de datum van inwerkingtreding derhalve een jaar lang de tijd om die termijn te verkorten tot maximaal 60 dagen. Als na één jaar de overeenkomst nog niet is aangepast aan de wettelijke regeling, is de betaaltermijn van meer dan 60 dagen vanaf dat moment nietig. In dat geval komt, zoals hierboven is toegelicht, de reguliere betaaltermijn van 30 dagen te gelden. De nietigheid werkt vanwege de rechtszekerheid terug tot het moment van het inwerkingtreden van de wet. Qua formulering is nauw aangesloten bij de bepaling van artikel 191 van de Overgangswet Nieuw Burgerlijk Wetboek, die eenzelfde soort overgangsregeling bevat.

## **ARTIKEL III Inwerkingtreding**

De voorgestelde regeling treedt in werking op een bij koninklijk besluit te bepalen tijdstip.

## **ARTIKEL IV Citeertitel**

Deze wet wordt aangehaald als: Wet uiterste betaaltermijn van zestig dagen voor grote ondernemingen.

Agnes Mulder  
Monasch