

TEKST: MR. MIRJAM BOS

BEELD: LUKK POORTHUIS

In hoeverre mogen (grote) klanten lange betalingstermijnen afdwingen?



Pof Parts BV levert aan een grote partij. Het is een witgoedfabrikant. Pof Parts levert onder andere filters voor wasmachines. Er gaat elke maand zo'n 10.000 euro aan onderdelen naar de klant. Deze leveringen gaan op basis van een raamovereenkomst. Pof Parts moet deze voor akkoord tekenen om te mogen blijven leveren. In de overeenkomst staat dat de klant negentig dagen de tijd heeft om te betalen. Pof Parts geeft zijn klant te kennen deze termijn veel te lang te

vinden. De witgoedfabrikant reageert schouderophalend en zegt dat alle andere toeleveranciers deze termijn wel accepteren. Als Pof Parts niet onder deze voorwaarde wil leveren, dan vindt ze wel een andere toeleverancier, aldus de inkoper.

Na een jaar begint het Pof Parts echt dwars te zitten om als een soort bank te fungeren. Vooral, omdat de klant vaak niet eens binnen negentig dagen betaalt. Pof Parts wint advies in

bij een jurist en belt met zijn zojuist opgedane kennis met de klant. Hij wijst de inkoper erop dat de betalingstermijn volledig in strijd met de wet, en dus nietig, is. Dit wil zeggen dat er het afgelopen jaar een betalingstermijn van dertig dagen heeft gegolden. De leverancier kondigt aan aanspraak te maken op de rente waar het recht op heeft.

Na enig rekenwerk blijkt de rente helaas nog geen 1.500 euro te bedragen. Pof Parts realiseert zich dat dit wel erg weinig is om de relatie met de witgoedfabrikant mee op het spel te zetten. Hij laat zijn compagnon bellen en hem zeggen dat hij wat overspannen is en zijn boze dreigementen maar niet te serieus genomen moet worden. De inkoper zit niet te wachten op rompslomp met het aantrekken van een nieuwe leverancier en neemt gelukkig genoegen met deze excuses. Pof Parts neemt zich wel voor de rente alsnog op de klant te verhalen, zodra hun samenwerking alsnog mocht worden beëindigd. De verjaringstermijn van de rentevordering bedraagt tenslotte vijf jaar. •

Grote klanten

Sinds 1 juli 2018 moeten ook de (lang)lopende contracten met grote klanten zodanig zijn aangepast dat er geen betalingstermijnen meer gelden die de zestig dagen overschrijden. Het jaar hieraan voorafgaand gold dit al voor nieuwe contracten met grote ondernemingen. Het gevolg van de wet is dat kleine bedrijven te lange betalingstermijnen voor niet-geschreven kunnen houden en aanspraak kunnen maken op de wettelijke handelsrente en incassokosten

vanaf dertig dagen na ontvangst van hun factuur. Wat deze aanspraak voor gevolgen kan hebben voor de relatie met de klant, laat zich raden. Met vragen over welke bedrijven onder de noemer 'grote klanten' vallen en hoe het zit met kleinere klanten en zakendoen met de overheid, kunt u hier terecht: www.metaalunie.nl en zoek vervolgens op 'wettelijke betalingstermijnen 2017' en bij bedrijfsjuridisch ledenadvies via bj@metaalunie.nl.



Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante juridische kwesties op een luchtige manier. De namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen of bedrijven zijn louter toevallig.

Juridische professionals tegen gunstige tarieven

Metaalunie Rechtsbijstand is een zelfstandige dienst en weet als geen ander waar u als ondernemer in de metaalsector behoefte aan heeft. Zij biedt u een zorgvuldig geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas rechtsbijstandverzekering.

U kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor:

- Advocaten
- Octrooigemachtigden
- Juridische bedrijfsanalyse
- Incasso
- Maatcontracten
- Algemene voorwaarden

Meer weten? 030 - 605 33 44 of
www.metaalunierechtsbijstand.nl