



Crisis: Koers op zekerheid

In Nederland slaat de kredietcrisis hard toe. Een groot aantal kleine ondernemingen en ook enkele grote ondernemingen zijn het laatste jaar failliet verklaard. Andere bedrijven staan op de rand van het faillissement. Ook zal niemand ontgaan zijn dat het in de bouw en aanverwante branches op dit moment bepaald geen rozengeur en maneschijn is. Vele bedrijven zien een gat ontstaan qua werk na de bouwvak van 2009.

Auteur: Mr Anja van den Borne

Ook bij de aanleg van een sportpark, het inkopen van grasmaaiers, sportmaterialen en andere zaken moeten partijen rekening houden met een eventueel faillissement van hun contractspartij.

Het is voor partijen zaak om nu alert te zijn en tijdig actie te ondernemen bij een dreigend faillissement van een contractspartij. Kredietbewaking en goede afspraken over financiën en eigendom is het advies.

Opdrachtgevers en kopers opgelet

Gaat de aannemer bijvoorbeeld tijdens de aanleg van een sportpark failliet, dan lijden betrokken partijen (opdrachtgever en onderaannemers) hoogstwaarschijnlijk schade, als gevolg van vertraging van het werk of het uitblijven van betaling.

Voorafgaand aan het aangaan van de overeenkomst kan de opdrachtgever de aannemer vragen om zekerheid. Bijvoorbeeld een bankgarantie afkomstig van een solide bank of een verzekerde garantie voor kwetsbare onderdelen van het werk. Voor de opdrachtgever is van groot belang dat deze bankgarantie direct kan worden ingeroepen.

Een ander voorbeeld is een gemeente of sportstichting die machines koopt voor

het onderhoud van een sportpark. Voorafgaand aan de levering dient de gemeente een deel van de koopsom te betalen. Nog voor de levering van de machines gaat de verkopende partij failliet. In zo'n geval is de kans zeer groot dat de koper kan fluiten naar zijn centen en dat hij de machines niet meer geleverd zal krijgen. De koper doet er verstandig aan om pas bij levering te betalen. Dit is niet altijd mogelijk, maar wel het proberen waard.

Aannemers en leveranciers

Aannemers en leveranciers dienen in de huidige markt op hun hoede te zijn. Zij moeten zorgen voor een goede kredietbewaking en dus scherp toezicht houden op tijdige betaling. Een gezonde vrees dat niet wordt betaald en het beperken van onderhanden werk, is daarbij noodzaak.

Krijgt een (onder)aannemer een aanzienlijk deel van de aanneemsom niet tijdig betaald en heeft hij de feitelijke macht over het werk? Dan kan de aannemer het retentierecht uitoefenen en het werk onder zich houden totdat is betaald. De aannemer kan het retentierecht ook na faillissement uitoefenen en creëert daarmee een goede positie. Degene die terecht het retentierecht uitoefent, kan zijn vordering op de

zaak met voorrang verhalen boven allen tegen wie het retentierecht wordt ingeroepen. Voor leveranciers is nog het volgende van belang. Bij twijfel over de kredietwaardigheid van een partij, is direct betalen bij levering een must. De zogenoemde 'Cash On Delivery'-methode biedt veel zekerheid, aangezien de leverancier het geld direct in handen heeft. De leverancier kan eigendomsvoorbehoud en het verpanden van vorderingen overeenkomen. Let wel, bij een eigendomsvoorbehoud gaat de eigendom pas over, indien aan een voorwaarde - meestal de betaling - is voldaan. In de bouw worden materialen snel verwerkt en hierdoor is het terughalen van materialen door de leverancier vaak onmogelijk.

Daarnaast kunnen aannemers en leveranciers uiteraard in de overeenkomst regelen dat bij surseance van betaling of faillissement de overeenkomst kan worden ontbonden, zodat de schade kan worden beperkt.

Tot slot

De focus van de partijen moet in deze financiële crisis liggen op de risicobeheersing. Doet een partij dat niet, dan neemt hij zelf een groot risico en kan hij in het slechtste geval zelf in zwaar weer komen.