



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak

Velthoven, B.C.J. van

Citation

Velthoven, B. C. J. van. (2006). Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak. *Tijdschrift Voor Civiele Rechtspleging*, 14(3), 77-87. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/15795>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/15795>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak

dr. B.C.J. van Velthoven¹

1. Inleiding

Regelmatig valt in krantenberichten en andere publicaties te lezen hoe slecht het gesteld is met het betaalgedrag van burgers, bedrijven en overheid. Facturen worden vaak te laat betaald en soms helemaal niet. De schade voor de Nederlandse economie, zo wordt ons voorgehouden, is fors. Intrum Justitia meldt dat de onbetaalde rekeningen jaarlijks € 10 miljard kosten.² Anderen rekenen ons voor dat het te laat betalen van rekeningen een verlies oplevert van 23.200 banen.³

Deze berichten zijn verplicht leesvoer voor wie geïnteresseerd is in de maatschappelijke betekenis van de rechtspraak. Als zo velen zich vrij voelen om structureel te laat of zelfs in het geheel niet betalen, kan dat een signaal zijn dat er iets mis is met de gerechtelijke afhandeling van incassovorderingen. Wellicht gaat er van de rechtspraak als ‘stok achter de deur’ te weinig dreiging uit, bijvoorbeeld doordat schuldeisers vanwege de kosten en lange doorlooptijden in veel gevallen afzien van juridische stappen, of doordat wanbetalers weten dat ze te zijner tijd de door incassokosten en wettelijke rente flink opgelopen rekening toch slechts ten dele hoeven te betalen.

Dat roept de vraag op of het mogelijk is om het betaalgedrag in de samenleving te verbeteren door een ingreep in de gerechtelijke afhandeling van incassovorderingen. Verder is, om te kunnen beoordelen of een dergelijke ingreep behalve mogelijk ook zinvol is, inzicht nodig in de te verwachten kosten en baten voor de betrokken partijen. Wat is per saldo het effect op de maatschappelijke welvaart?

Het is niet eenvoudig om op deze vragen een goed en betrouwbaar antwoord te formuleren. In dit artikel onderneem ik een poging door verschillende empirische en theoretische bevindingen, die elk een deel van het antwoord aanreiken, op elkaar te betrekken. Om te beginnen zet ik in paragraaf 2 de feiten op een rijtje. Wat is er bekend over het betaalgedrag? En wat hebben de beschikbare schattingen ten aanzien van de economische schade van het betaalgedrag ons te bieden? Daarop aansluitend vraag ik in paragraaf 3 aandacht voor enkele economisch wetenschappelijke studies die laten zien dat handelskrediet (ook) belangrijke voordelen voor de betrokken partijen met zich mee brengt. Want waarom zou het bedrijfsleven anders niet terugvallen op ‘boter bij de vis’? Wanneer deze voordelen bij het terugdringen van slecht betaalgedrag verloren gaan, is terughoudendheid geboden. In de paragrafen 4 en 5 doe ik onderzoek naar de verbetering van het betaalgedrag. Paragraaf 4 is

¹ Universitair hoofddocent rechtseconomie aan de Faculteit der Rechtsgeleerdheid te Leiden.

Dit artikel is geschreven in het kader van de bijzondere onderzoeksopdracht ‘Maatschappelijke en economische effecten van de rechtspraak’ vanwege de Raad voor de Rechtspraak. Het betreft een verkorte versie van Research Memorandum 2006.02 van de Afdeling Economie van de Leidse rechtenfaculteit, te downloaden van www.law.leidenuniv.nl/org/fisceco/economie. Ik spreek graag mijn dank uit in de richting van mrs. J.A.O.M. van Aerde, M.H. de Boer, A.F.L. Geerdes, G. Keizer en H.T. van der Meer die mij van nuttige achtergrondinformatie hebben voorzien. Intrum Justitia ben ik zeer erkentelijk voor het beschikbaar stellen van data ten behoeve van de statistische analyse in paragraaf 5. Mijn facultaire collega’s mr. M.B de Boer, dr. J.F. de Kort en dr. P.W. van Wijck hebben waardevol commentaar geleverd op een eerdere versie van dit artikel.

² Persbericht van Intrum Justitia van 18/9/2005, overgenomen in verschillende landelijke dagbladen.

³ L. van der Geest en G. Schunselaar, Sneller betalen - dat loont! Economische gevolgen van een slechte betalingsmoraal, onderzoek in opdracht van de Kamer van Koophandel Rotterdam, Breukelen: NYFER, 2004.

(spel)theoretisch van aard. Aan de orde komt, hoe de gerechtelijke invordering van te late betalingen met het oog op de maatschappelijke welvaart het beste ingericht zou kunnen worden. Vervolgens voer ik in paragraaf 5 een statistische analyse uit, gebruik makend van internationale gegevens over de kenmerken van gerechtelijke invorderingsprocedures en de ernst en gevolgen van betalingsachterstanden. Deze analyse geeft een beeld van de kwantitatieve effecten van stapsgewijze aanpassingen. Ten slotte worden in paragraaf 6 de verschillende betooglijnen samengenomen om conclusies te kunnen trekken.

2. Empirische gegevens

2.1 *Betalingspatronen*

Verschillende incassobedrijven proberen aan de weg te timmeren met de resultaten van onderzoek naar betalingsgedrag.

Zo heeft de Groep Gerechtsdeurwaarders Nederland (GGN) in maart 2005 een representatieve steekproef gehouden onder 602 Nederlanders.⁴ De respondenten laten weten hun rekeningen in beginsel te betalen, soms meteen of na enkele dagen, in meerderheid pas tegen het eind van de betalingstermijn. Het beginsel zegt echter niet alles: 48% van de respondenten is ook wel eens te laat. De belangrijkste reden die wordt opgegeven is 'gewoonweg vergeten' met 53%, tegenover 45% voor 'tekort op rekening'.

GGN heeft ook 257 bedrijven geënquêteerd. Hiervan heeft 76% alleen of voornamelijk bedrijven tot klant, tegen 6% alleen of voornamelijk consumenten; de overige 18% heeft zowel bedrijven als consumenten in de klantenkring. De gemiddelde betalingstermijn die in de richting van de afnemers wordt gehanteerd ligt rond de 27 dagen, terwijl de feitelijke betaling plaatsvindt na gemiddeld 36 dagen. Uiteindelijk blijkt 2% van de facturen oninbaar.

Gegevens van Intrum Justitia laten zien dat het te laat respectievelijk niet betalen van vorderingen niet alleen een Nederlands probleem is. Het incassobedrijf houdt met enige regelmaat een enquête onder duizenden bedrijven in meer dan 20 Europese landen naar de ontwikkelingen in het betaalgedrag. Geïnterviewd worden de gemiddelde contractuele en feitelijke betalingstermijnen, de looptijdverdeling van de uitstaande vorderingen en de omvang van het verlies op dubieuze debiteuren. Tabel 1 geeft de belangrijkste resultaten met betrekking tot het vierde kwartaal van 2003.⁵

Zoals te verwachten, blijken er belangrijke verschillen te bestaan tussen de diverse landen en regio's van Europa. In het Noorden wordt snel en goed betaald, met een toppositie voor Finland. In het Zuiden en Oosten is het beeld aanmerkelijk minder gunstig, met uitschieters naar twee kanten. Zo zijn de betalingstermijnen in Italië in verhouding uitzonderlijk lang, maar de verliezen zeer beperkt. In Tsjechië zien we het omgekeerde: de betalingstermijnen liggen onder het Europese gemiddelde, maar de verliezen zijn zeer aanzienlijk.

Dat laatste is ook, maar dan in afgezwakte vorm, het beeld voor Nederland. De contractuele en feitelijke betalingstermijnen van 27,1 en 40,7 dagen geven aan dat rekeningen in Nederland gemiddeld genomen 13,6 dagen te laat worden betaald. Uiteindelijk blijkt volgens het bedrijfsleven 2,5% van de gefactureerde bedragen oninbaar.

Opgemerkt kan nog worden dat de bevindingen van GGN en Intrum Justitia in dezelfde orde van grootte liggen. Dat vergroot het vertrouwen in de uitkomsten.

⁴ GGN, Zo betaalt Nederland 2005, Deel 1: betalingsgedrag van consumenten en Deel 2: betalingsgedrag van bedrijven, Den Bosch, 2005. De enquête onder consumenten is in februari 2006 herhaald, met vergelijkbare resultaten. Zie verder www.ggn.nl.

⁵ Intrum Justitia, European payment index 2004 - spring report, Stockholm, 2004, te downloaden van www.intrum.com. Aldaar zijn ook vergelijkbare, maar minder volledige cijfers te vinden voor 2004 en 2005.

Tabel 1. Gemiddelde contractuele en feitelijke betalingstermijnen in dagen (TERMIJN resp. DUUR) en betalingsverliezen in % van omzet (VERLIES), 2003 IV

	TERMIJN	DUUR	VERLIES
Noord-Europa			
DK, Denemarken	27,0	34,9	0,7
FI, Finland	20,4	26,3	0,8
NO, Noorwegen	21,0	28,0	1,9
SE, Zweden	28,0	35,0	0,7
West-Europa			
BE, België	35,0	51,8	2,9
FR, Frankrijk	51,0	66,0	1,2
IE, Ierland	37,9	53,6	1,0
NL, Nederland	27,1	40,7	2,5
UK, Groot-Brittannië	34,1	52,1	1,9
Midden-Europa			
AT, Oostenrijk	31,4	47,9	2,1
CH, Zwitserland	31,3	45,8	1,9
DE, Duitsland	34,2	45,8	2,4
Zuid-Europa			
ES, Spanje	67,4	80,8	3,2
IT, Italië	73,0	93,1	0,9
PT, Portugal	48,1	86,5	3,2
Oost-Europa			
CZ, Tsjechië	23,9	45,9	3,5
HU, Hongarije	28,8	43,9	2,3
PL, Polen	27,0	45,5	2,8
Baltische staten			
EE, Estland	20,0	29,0	3,8
LT, Litouwen	28,8	48,5	3,5
LV, Letland	22,8	37,7	3,0

2.2 Economische schade

Duidelijk is dat het te laat of niet betalen van rekeningen een directe schadepost vormt voor de betrokken leveranciers. In verschillende publicaties zijn indicaties van deze schade te vinden. In het navolgende loop ik die publicaties langs, waarbij ik kritisch stil sta bij de cijfermatige onderbouwing. Minstens zo belangrijk is dat al doende duidelijk wordt dat het vanuit het bredere perspectief van de maatschappelijke welvaart niet volstaat om alleen naar de directe schade voor de leveranciers te kijken.

In EU-publicaties rondom Richtlijn 2000/35/EG (bestrijding van betalingsachterstanden bij handelstransacties) wordt geclaimd dat een op de vier faillissementen in de EU het gevolg is van betalingsachterstanden. En dat zou een jaarlijks verlies betekenen van 450.000 banen en van € 23,6 miljard aan uitstaande vorderingen.⁶

Wie vervolgens op zoek gaat naar de onderbouwing van deze claims, wordt echter ernstig teleurgesteld. In de officiële publicaties van de EU is niets te vinden. En in de achterliggende stukken die mij zijn aangereikt door een medewerker van de Europese Commissie, ben ik ook niet verder gekomen dan niet nader te traceren verwijzingen naar rapporten van een Franse ondernemersorganisatie uit 1997 en een Duits incassobedrijf uit 1998.

Intrum Justitia⁷ geeft een beeld van de gevolgen van betalingsachterstanden aan de hand van

⁶ Zie bijvoorbeeld het leaflet A guide for businesses. Combating late payments in commercial transactions, European Commission, DG for Enterprise; of de publicatie Enterprise Europe no. 10, January-March 2003.

⁷ Intrum Justitia 2004.

een hypothetische onderneming. Neem een Fins bedrijf met een jaarmzet van € 52,9 mln. Uitgaande van de gemiddelde contractuele betalingstermijn van 20,4 dagen in Finland zou met een jaarmzet van € 52,9 mln een gemiddeld uitstaand bedrag aan vorderingen corresponderen van € 3 mln.⁸ De balans van de onderneming zou er dan, bijvoorbeeld, als volgt uit kunnen zien:

Activa		Passiva	
Kas	1 mln	Schulden	10 mln
Vorderingen	3 mln		
Voorraden	6 mln		

Zouden nu de feitelijke betalingen 1 dag langer op zich laten wachten, dan zou het gemiddeld uitstaande bedrag aan vorderingen toenemen met € 145.000. In termen van de ondernemingsbalans betekent dat een extra beslag op de beschikbare middelen, dat gecompenseerd zou kunnen worden door

- een kleinere kas dan wel minder voorraden aan de actiefzijde,
- en/of het aantrekken van extra kapitaal aan de passiefzijde.

Het eerste kan problemen opleveren voor de dagelijkse bedrijfsvoering, het tweede gaat gepaard met extra financieringskosten. Is het een noch het ander mogelijk, dan wordt de onderneming gedwongen om de schaal van zijn activiteiten te verkleinen. De omzet zou omlaag moeten, en wel met € 2,4 mln.⁹

Intrum Justitia voegt daaraan toe, dat het genoemde effect de concurrentieverhoudingen binnen Europa ernstig kan verstoren. Een Fins bedrijf dat naar Italië zou willen exporteren, moet vanwege de zeer trage betalingen rekening houden met een fors beslag op de beschikbare middelen. Het zou dan ernstig in het nadeel geraken bij Italiaanse bedrijven die hun vorderingen, in ieder geval tot op zekere hoogte, kunnen 'herfinancieren' doordat zij de rekeningen van hun leveranciers ook met aanzienlijke vertraging kunnen voldoen.

De eerdergenoemde elementen komen samen in een NYFER-rapport voor Nederland.¹⁰ Daarin heeft te laat betalen langs drie wegen economische schade tot gevolg:

1. Het veroorzaakt faillissementen. Dat gaat ten koste van economische groei en werkgelegenheid.
2. Het veroorzaakt kredietproblemen. Groeiende bedrijven lopen sneller tegen hun kredietlimiet aan en worden daardoor geremd in hun ontwikkeling.
3. Het gaat ten koste van de productiviteit. Ondernemers moeten tijd en geld steken in het innen van hun vorderingen.

Ad 1. Faillissementen

NYFER volgt de mededeling van de EU dat een op de vier faillissementen wordt veroorzaakt door betalingsachterstanden. Overgeplaatst naar Nederland zou van de ca. 6.400 faillissementen van bedrijven en instellingen met een onbetaalde schuld van ruim € 2,2 miljard in 2003 dan 25%, ofwel € 550 miljoen, toegerekend kunnen worden aan de incassoproblematiek. Die productiederving van € 550 miljoen kost de Nederlandse economie volgens NYFER, uitgaande van de gemiddelde arbeidsproductiviteit, ruim 10.000 banen.

⁸ Daarbij baseert Intrum Justitia zich op een jaar van 360 dagen: $20,4/360 \times 52,9 = 3$.

⁹ Aansluitend op de vorige voetnoot: $21,4/360 \times 50,5 = 3$. Ofwel: bij een gemiddelde betalingstermijn van 21,4 dagen staat een bovengrens van € 3 mln aan de uitstaande vorderingen geen omzet toe hoger dan € 50,5 mln.

¹⁰ Van der Geest en Schunselaar 2004.

Ad 2. Kredietproblemen

Hier past NYFER de zojuist besproken benadering van Intrum Justitia toe. Volgens CBS-cijfers stond er op de balans van het gezamenlijke Nederlandse bedrijfsleven ultimo 2002 voor € 51 miljard aan handelsdebiteuren. Gegeven dat circa 1/3 van de leveringen zijn weg vindt naar buitenlandse bedrijven, kan € 34 miljard van de uitstaande vorderingen worden toegerekend aan Nederlandse handelsdebiteuren. Zou de feitelijke betalingstermijn van gemiddeld 40,7 dagen kunnen worden teruggebracht naar de contractuele 27,1 dagen, dan zou de financieringslast dalen met € 11,4 miljard. Veronderstel nu - heel voorzichtig - dat 10% van de bedrijven in hun groei wordt geremd doordat zij tegen kredietlimieten aanlopen. Deze bedrijven krijgen, wanneer iedereen zich aan de toegestane betalingstermijn houdt, € 1.140 miljoen extra financiële ruimte. Berekend kan worden dat een dergelijke financiële ruimte ten dele tot extra investeringen zou leiden, waardoor een economische groei zou worden gecreëerd van € 630 miljoen. En dat levert 11.500 extra banen op.

Ad 3. Kosten debiteurenbeheer

NYFER stelt dat de kosten van aanmaningen en andere administratieve handelingen in verband met te late betalingen, voorzichtig geschat, 1% van de debiteurenportefeuille bedragen. Met de in Nederland uitstaande vorderingen van bedrijven ad € 34 miljard zou dus een kostenpost gemoeid zijn van € 340 miljoen. Nu zijn kosten voor een goed debiteurenbeheer nooit helemaal te vermijden. Maar het lijkt NYFER niet onaannemelijk dat de helft, ofwel € 170 miljoen, zou kunnen worden bespaard wanneer er in het algemeen netjes op tijd zou worden betaald. Die extra financiële ruimte van € 170 miljoen zou, ten dele omgezet in investeringen, een additionele economische groei van bijna € 100 miljoen en daarmee 1.700 banen kunnen genereren.

Al met al becijfert NYFER de schade van het te laat betalen voor de Nederlandse economie op bijna € 1,3 miljard gemiste economische groei en 23.200 banen. Anders gezegd: zo'n 0,3% van het nationaal inkomen en van de totale werkgelegenheid in Nederland.¹¹

Maar daar moet onmiddellijk bij worden aangetekend dat de becijfering om een aantal kritische kanttekeningen vraagt.

1. Er is geen enkele reden waarom de bij faillissementen 'verdampte' schuld, een ongeoorloofde verrijking van de debiteuren ten koste van de crediteuren, pro tanto gelijkgesteld zou kunnen worden aan productieverlies. Hier is sprake van een elementaire verwarring van voorraad- en stroomgrootheden.
2. De financieringsproblematiek die voortvloeit uit te late betalingen, wordt zeer eenzijdig benaderd. Als er schuldeisers zijn die hun uitstaande vorderingen te laat ontvangen, zijn er ook schuldenaren die hun uitstaande verplichtingen te laat voldoen. En omdat bedrijven veelal zowel schuldeiser als schuldenaar zijn, is het resultaat in ieder geval balansverlenging, maar daarmee nog niet - en zeker niet pro tanto - een kredietprobleem. Opmerkelijk genoeg maakt NYFER wel een opmerking in die richting, maar laat na er iets mee te doen. Terwijl dat best had gekund. Dezelfde CBS-bron die melding maakt van een totaal bedrag van € 51 miljard handelsdebiteuren aan de actiefzijde van de balansen van Nederlandse bedrijven, vermeldt aan de passiefzijde een totaal bedrag van € 33 miljard aan handelscrediteuren. Daarmee vervalt 2/3 van de gesignaleerde financieringsproblematiek.
3. In de becijfering wordt niet meegenomen dat een kostenbesparing in de sfeer van debiteurenbeheer in eerste instantie een fors *verlies* aan activiteit met zich meebrengt, uitgaande van de gemiddelde arbeidsproductiviteit zo'n 3.000 banen. Pas daarna kunnen de

¹¹ NYFER is uitgegaan van de totale werkgelegenheid van 8,3 miljoen personen, waarbij alle banen en baantjes, hoe klein ook, worden meegeteld. In termen van voltijdse aanstellingen gaat het om zo'n 18.000 banen.

vrijgekomen middelen in een andere, economisch zinvollere richting worden aangewend. Verwerken we deze amendementen in de becijfering van NYFER, dan lijkt de economische schade reuze mee te vallen. We komen nu niet veel verder meer dan € 150 miljoen productiederving en 2.700 banen.

Ook bij die som passen echter diverse kanttekeningen:

- NYFER laat de financieringskosten buiten beschouwing, omdat het effect ‘beperkt’ zou zijn. Dat valt nog te bezien. Laten we de becijfering van NYFER aanhouden dat een reductie van de feitelijke binnenlandse betalingstermijn van gemiddeld 40,7 dagen tot 27,1 dagen de post handelsdebiteuren zou doen dalen met € 11,4 miljard. Naar analogie zou dan ook de post handelscrediteuren teruglopen met € 7,4 miljard, zodat er per saldo op de balansen van Nederlandse bedrijven € 4 miljard aan middelen zou vrijkomen. Bij een kredietrente van, zeg, 7% levert dat toch een niet onaanzienlijke besparing van € 280 miljoen op de financieringskosten op.
- Minstens zo belangrijk is dat, met uitzondering van de faillissementen, geen aandacht wordt besteed aan de rekeningen die uiteindelijk in het geheel niet worden betaald. En als het daarbij inderdaad om 2 (GGN) à 2,5% (Intrum Justitia) van de omzet gaat, hebben we het wel over een bedrag van meer dan € 10 miljard. Bij dat bedrag moet dan meteen weer worden aangetekend dat, wanneer het gaat om onderlinge leveringen van bedrijven, de verliespost van het ene bedrijf de winst is van het andere. Nemen we aan dat het niet betalen binnen het bedrijfsleven in min of meer dezelfde mate plaatsvindt als daarbuiten, dan resteert na correctie voor onderlinge leveringen een schadepost voor het gezamenlijke bedrijfsleven van zo’n € 6 miljard.
- Ten slotte is er nog de vraag in hoeverre de genoemde kosten echt door het bedrijfsleven gedragen worden, of al lang en breed doorberekend zijn in de verkoopprijs van de producten. De economische schade zit dan met name hierin dat sommige producten van sommige leveranciers duurder uitvallen dan strikt nodig zou zijn (en andere wellicht goedkoper), waardoor er verschuivingen optreden in de consumptiepatronen die aanleiding geven tot maatschappelijke welvaartsverliezen. Het meten van dergelijke efficiëntieverliezen is niet op voorhand onmogelijk, maar vereist wel een flinke additionele onderzoeksinspanning.

Dat brengt mij tot de volgende conclusie. Enerzijds kunnen de bestaande becijferingen van de economische schade voor het Nederlandse bedrijfsleven niet al te serieus worden genomen. Maar daar staat tegenover dat een aantal andere overwegingen aannemelijk maakt dat de economische schade, hoewel niet in alle opzichten eenvoudig te meten, zeer aanzienlijk is.

3. Handelskrediet in theoretisch perspectief

Wie op zoek gaat naar relevante theorievorming met betrekking tot het betaalgedrag, komt al snel terecht bij economische literatuur uit de hoek van de financiering, waarin de vraag centraal staat waarom handelskrediet überhaupt bestaat. De invalshoek is daarmee diametraal anders dan in de incassoliteratuur. Geconstateerd wordt dat bedrijven en klanten die over en weer afzien van contante betaling, een levering van goederen en diensten combineren met een vorm van kredietverlening. Onder welke voorwaarden en omstandigheden zou deze kredietverlening beide partijen tot voordeel kunnen strekken? Immers, wanneer bedrijven of gezinshuishoudingen krediet nodig hebben, kunnen ze ook een beroep doen op een van de gespecialiseerde financiële instellingen. En die zouden vanwege hun specifieke knowhow en schaalvoordelen toch een concurrentievoorsprong moeten hebben op niet-financiële bedrijven.

In de literatuur worden drie soorten motieven naar voren gebracht.¹² Handelskrediet kan (1) besparen op transactiekosten, (2) mogelijkheden openen tot prijsdiscriminatie, en (3) financiële voordelen bieden bij imperfecties op de kapitaalmarkt.

Ad 1. Besparing op transactiekosten

De besparing op transactiekosten kan verschillende vormen aannemen. Zo kan het voordelen hebben in termen van kashandelingen en boekhoudkundige verantwoording, wanneer niet elke levering steeds contant afgerekend hoeft te worden. Per klant/leverancier kunnen verschillende leveranties in één betaling worden gebundeld; over klanten/leveranciers heen kunnen betalingen op één moment worden samengebracht. Het kan ook voordelen hebben wanneer de klant niet bij elke levering persoonlijk aanwezig hoeft te zijn, of wanneer bij onregelmatig gebruik maar eens in de zoveel tijd een factuur opgesteld hoeft te worden. De besparing kan ook een meer indirect karakter hebben.¹³ Wanneer leveringsmomenten niet geheel zeker zijn en betalingen (en ontvangsten), al was het maar in zekere mate, uitgesteld kunnen worden, kan de behoefte aan liquide middelen beter worden gepland. Dat kan, zowel bij de betalende als bij de ontvangende partij, zorgen voor een kostenbesparing.

Ad 2. Prijsdiscriminatie

Handelskrediet stelt de leverancier in de gelegenheid om zijn klanten verschillende betaalopties aan te bieden, die corresponderen met verschillende effectieve prijzen voor zijn product. Zo kan hij een bepaalde betalingstermijn verbinden aan de ‘volle’ prijs (gebaseerd op de productiekosten met een passende opslag voor het handelskrediet), en degenen die contant betalen een korting in het vooruitzicht stellen.

Deze constructie biedt verschillende mogelijkheden. Wanneer de vraag in de tijd onregelmatigheden kent (denk aan seizoenspatronen), kan de leverancier bijvoorbeeld de betalingscondities tijdelijk versoepelen of aanscherpen om daarmee de afzet gelijkmatiger te laten verlopen. Hij kan daarmee proberen te voorkomen dat hij steeds zijn catalogusprijzen en productieplannen moet aanpassen.¹⁴

Ook als de betalingscondities voor iedereen gelijk zijn, kunnen deze voor meer en minder kredietwaardige afnemers verschillend uitpakken. Wanneer afnemers last hebben van kredietrestricties bij financiële instellingen en niet over voldoende liquide middelen kunnen beschikken om contant af te rekenen, is het product voor hen feitelijk ‘onbetaalbaar’. Door handelskrediet aan te bieden (met in de prijs opgenomen een afdoende opslag voor de gederfde rente), kan de leverancier de effectieve prijs van het product voor zijn minder kredietwaardige afnemers verlagen. Hij kan daarmee een additioneel deel van de markt aanboren, zonder dat dit repercussies hoeft te hebben voor zijn meer kredietwaardige afnemers, die met een passende korting contant kunnen blijven betalen.¹⁵

Ad 3. Financiële voordelen bij kapitaalmarktperfectionen

Van het laatstgenoemde motief is het maar een kleine stap naar de mogelijkheid om financieel voordeel te halen bij kapitaalmarktperfectionen.¹⁶ Gevestigde ondernemingen met een ruime

¹² M.A. Petersen en R.G. Rajan, Trade credit: theories and evidence, 10 *Review of Financial Studies*, 1997, p. 661-691.

¹³ J.S. Ferris, A transactions cost theory of trade credit use, 96 *Quarterly Journal of Economics*, 1981, p. 243-270.

¹⁴ G.W. Emery, A pure financial explanation for trade credit, 19 *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1984, p. 271-285.

¹⁵ R.A. Schwartz en D.K. Whitcomb, The trade credit decision, in: J.L. Bicksler (ed.), *Handbook of Financial Economics*, Amsterdam: North-Holland, 1979, p. 257-273.

¹⁶ R.A. Schwartz, An economic model of trade credit, 9 *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1974, p. 643-657; Emery 1984; J.K. Smith, Trade credit and informational asymmetry, 42 *Journal of Finance*, 1987, p.

toegang tot de kredietmarkt kunnen via handelskrediet startende bedrijfjes die nog weinig kredietwaardig zijn en een flink afbreukrisico kennen, helpen bij de financiering van hun groei, en daarmee zelf een extra rendement op de beschikbare middelen binnenhalen. Achterliggende gedachte is dat leveranciers in een markt van onvolledige mededinging, als bijproduct van hun marketingactiviteiten, min of meer automatisch informatie krijgen over het economische wel en wee van hun afnemers. Dit kan het gevolg zijn van regelmatige contacten (bedrijfsbezoeken, de timing van orders en betalingen). Maar ook het al dan niet gebruik maken van de korting bij contante betaling geeft informatie over de klant. Wanneer deze informatie is voorbehouden aan de leverancier, is het denkbaar dat hij bij de kredietverstrekking toch een concurrentievoorsprong blijkt te hebben op de traditionele financiële instellingen. Daar komt bij dat de leverancier ook een voorsprong kan hebben op het punt van de kredietbewaking en -aflossing. Denk aan de dreiging om de leveranties stop zetten. Denk ook aan de mogelijkheid om bij een faillissement de waarde van resterende activa te redden, door het terugvorderen en de wederverkoop van geleverde producten.

Het moge duidelijk zijn dat de drie motieven elkaar over en weer niet uitsluiten, integendeel. Empirisch onderzoek suggereert dat ze alle drie, in meerdere of mindere mate, een rol spelen.¹⁷

4. Handelskrediet met gerechtelijke invordering bij te late betaling

In paragraaf 3 hebben we gezien dat kopen op krediet diverse soorten voordelen voor de betrokken partijen met zich kan meebrengen. Daarbij is impliciet verondersteld dat na afloop van de toegestane krediettermijn de betaling ook daadwerkelijk en zonder mankeren tot stand komt. Zoals we weten uit paragraaf 2 is dat in de praktijk echter geen vanzelfsprekendheid. Er wordt vaak te laat en soms helemaal niet betaald. En dat levert weer economische schade op. Wat we als samenleving zouden willen, is het terugdringen van de economische schade, onder behoud van de economische voordelen vanwege kopen op krediet. Dat geeft aanleiding tot de volgende vraag: Hoe krijgen we het betaalgedrag van afnemers/debiteuren zodanig in de greep, dat er uiteindelijk een efficiënte afweging plaatsvindt van voor- en nadelen van uitgestelde betalingen? Voor de beantwoording van die vraag kan een beroep worden gedaan op de (spel)theorie. In een model van vraag en aanbod van handelskrediet kan worden onderzocht wat de effecten zijn van de wijze van inrichting van de gerechtelijke invordering van te late betalingen. Ik schets hier de contouren van zo'n model.¹⁸

4.1 Een eenvoudig model van vraag en aanbod van handelskrediet

Neem de markt voor een bepaald product, en stel dat die markt wordt gekenmerkt door volledige mededinging. Op enig moment toont een (potentiële) afnemer B zich geïnteresseerd in de aankoop van het product. De (potentiële) verkoper S zou het product kunnen leveren, in de wetenschap dat zijn (marginale) kosten gelijk zijn aan C.

Wanneer koper en verkoper een overeenkomst sluiten, dienen zij afspraken te maken over de betalingscondities. Ik stel mij voor dat die uit de volgende elementen bestaan:

- de catalogusprijs, P;
- een korting op de catalogusprijs bij contante betaling, d;

863-872.

¹⁷ Zie, behalve Ferris 1981 en Petersen en Rajan 1997, ook G.E. Elliehausen en J.D. Wolken, The demand for trade credit: an investigation of motives for trade credit use by small businesses, Board of Governors of the Federal Reserve System, Staff Study 165, Washington, 1993.

¹⁸ Ik ga hier niet in op de wijze waarop het model kan worden weergegeven in formules, noch op de afleiding van de resultaten. Daarvoor verwijst ik de lezer naar het in voetnoot 1 vermelde Research Memorandum.

- een normale betalingstermijn als de koper afziet van contante betaling, zeg N dagen.

B is mogelijk minder kapitaalkrachtig en kredietwaardig dan S. Dat komt tot uitdrukking in de rentevoeten r_B en r_S , waartegen B en S over (additionele) financiële middelen kunnen beschikken. Als B inderdaad minder kredietwaardig is dan S, geldt $r_B > r_S$.

Ten slotte is het niet ondenkbaar dat contant betalen meer transactiekosten met zich meebrengt dan betalen op een later tijdstip N. Dat kan worden gemodelleerd door aan te nemen dat S en B (alleen) bij contant afrekenen te maken krijgen met transactiekosten t_S en t_B .

In deze setting zal B, gesteld voor de keuze tussen contant betalen en kopen op krediet, verschillende elementen tegen elkaar afwegen. Wanneer de korting op de catalogusprijs bij contante betaling niet opweegt tegen de extra transactiekosten van contant betalen en de rentewinst bij kopen op krediet, accepteert B het aangeboden handelskrediet.

Daarmee is niet gezegd dat de catalogusprijs P en de korting d natuurconstanten zijn.¹⁹ Deze zijn afhankelijk van de prijsvorming op de markt. Onder volledige mededinging zorgt concurrentie op lange termijn ervoor dat de kosten volledig worden weerspiegeld in de prijzen, niet meer en niet minder. Dat resulteert in een catalogusprijs P, die gelijk is aan de eigenlijke (marginale) kosten van het product plus een opslag voor het renteverlies van de verkoper tijdens de krediettermijn. En de korting d wordt zodanig, dat deze enerzijds de in de catalogusprijs opgenomen opslag voor het renteverlies tijdens de krediettermijn teruggeeft aan de klant die contant afreken, maar anderzijds wel de extra transactiekosten van de verkoper doorberekent.

De genoemde waarden van catalogusprijs P en korting d zorgen ervoor dat een verkoper indifferent is tussen levering tegen contante betaling en op krediet. In beide gevallen worden immers zijn kosten volledig gedekt. De uiteindelijke keuze ligt bij de koper. En doordat alle relevante kosten en baten van de verschillende opties, hetzij direct hetzij via P en d, bij hem terechtkomen, maakt de koper een keuze die ook vanuit het oogpunt van maatschappelijke welvaart optimaal - lees: efficiënt - is.

4.2 Gerechtelijke invordering bij te late betaling

Het eenvoudige model moet verder worden uitgewerkt, wanneer we bedenken dat de koper die gebruik maakt van handelskrediet, op tijdstip N met een vervolgvraag wordt geconfronteerd. Zal hij netjes betalen, of wacht hij de incassoactiviteiten van de leverancier af?

Als B na ommekomst van de termijn en ondanks aanmaningen niet betaalt, wordt de verkoper S gedwongen om tot gerechtelijke invordering over te gaan. Neem aan dat die procedure naar verwachting wordt afgesloten op tijdstip E. In dat geval is er een - zo mogen we aannemen aanzienlijke - kans dat de rechter de vordering van de verkoper honoreert. Alsdan wordt B veroordeeld tot betaling van de overeengekomen catalogusprijs P, verhoogd met de officiële wettelijke rente (r_0) sinds het verstrijken van de normale betalingstermijn. En daar komt dan nog zijn aandeel in de kosten van de procedure (c_B) bovenop.

Op zich vormen de extra kosten van een procedure voor de koper een prikkel op tijdstip N om netjes te betalen. Maar er is nog een aantal andere elementen in het spel, die de afweging anders kunnen doen uitvallen. Zo dicht de koper zich wellicht een kans toe dat hij met een mooi verhaal de rechter ervan kan weerhouden om de vordering toe te wijzen. Mogelijk wordt de rente tussen N en E niet ten volle aan hem doorberekend, of gebeurt dat tegen een rentevoet die relatief gunstig is ($r_0 < r_B$). Mogelijk ook worden de kosten van de procedure

¹⁹ Evenmin trouwens als de overige betalingscondities, denk in het bijzonder aan de normale betalingstermijn N. Analyse daarvan valt echter buiten het kader van dit artikel.

niet of slechts ten dele aan de koper in rekening gebracht.

Als S inderdaad genoodzaakt wordt tot incassomaatregelen, heeft dat gevolgen voor zijn kostenplaatje. Er is namelijk een kans dat hij er ten opzichte van de catalogusprijs bij inschiet. Wellicht ziet de rechter redenen om zijn vordering niet of niet volledig te honoreren, wellicht is de officiële wettelijke rentevoet niet hoog genoeg om zijn financieringskosten te dekken ($r_0 < r_S$), wellicht blijft een deel van de kosten voor de procedure voor zijn rekening (c_S). Een en ander vindt vervolgens zijn weg naar de prijsvorming op de markt. De hoofdregel kan als volgt worden geformuleerd. Voorzover gerechtelijke invordering onvermijdelijk is, gezien de afweging van de koper op tijdstip N, worden de extra kosten voor de leverancier die daarvan het gevolg zijn, verwerkt in (een stijging van) de catalogusprijs P. En dat creëert ruimte voor een hogere korting d bij contant afrekenen. Het mes snijdt dan aan twee kanten. De prikkel voor contant betalen wordt groter. En de koper die vanwege een kredietrestrictie niet contant betaalt, daar voordeel bij heeft, en kosten genereert, krijgt die kosten ook te dragen, en moet afwegen of hij daartoe bereid is.

Dat roept de vraag op, of de keuze van de koper ook nu weer, net als in paragraaf 4.1, vanuit het oogpunt van maatschappelijke welvaart optimaal - lees: efficiënt - is. Het antwoord is: dat hangt ervan af.

Stel dat er verschillende typen kopers zijn: sommigen zouden bij voorkeur op tijdstip N willen betalen, de 'goede' betalers, anderen met een ernstige(r) kredietrestrictie pas op tijdstip E, de 'slechte' betalers. Als de leverancier deze kopers kan (onder)scheiden, kan er een passend aanbod in termen van prijs en betalingscondities tot stand komen. Wellicht beschikt de leverancier over voldoende informatie om elke koper een eigen aanbod te doen. Denkbaar is ook dat de verkoper gebruik maakt van het instrument van een boeteclausule bij te laat betalen. Als de boeteclausule voor de verkoper een adequate compensatie biedt voor de (extra) incassokosten en het (extra) renteverlies van de 'slechte' betalers, kan de prijsvorming op de markt in termen van P en d zijn afgestemd op de 'goede' betalers.

Wanneer de rechtspraak de boeteclausule echter niet honoreert en een eigen lijn volgt in het (door)berekenen van incassokosten en renteverliezen, zoals in Nederland het geval lijkt,²⁰ ontstaat er een probleem. Als een koper weet dat op tijdstip E niet de volledige koopsom inclusief de door de leverancier gedeerde rente en de volledige kosten van de gerechtelijke invordering (c_S en c_B) voor zijn rekening komen, heeft hij onvoldoende prikkel om op tijdstip N de efficiënte keuze te maken.

De extra kosten voor de verkoper die daarvan het gevolg zijn, worden via de werking van de markt doorvertaald in P en d. Naarmate de afnemers in grotere getale te laat betalen, en de leveranciers na aftrek van incassokosten en rentederving netto minder overhouden, gaat de catalogusprijs P omhoog, evenals de korting bij contant afrekenen.²¹ Gevolg daarvan is weer dat het aangeboden handelskrediet minder aantrekkelijker wordt, waardoor de bijbehorende voordelen voor partijen in termen van de besparing op transactiekosten, de rentewinst en het extra surplus dat het gevolg is van de extra economische activiteit, verloren gaan.

Ergo, recht en rechtspraak spelen een cruciale rol. Meer in het bijzonder kan worden bewezen dat de efficiënte uitkomst altijd tot stand komt, als de rechtspraak zodanig wordt ingericht dat de leverancier erop kan vertrouwen dat hij de koopsom inclusief de door hem gedeerde rente volledig vergoed krijgt, en als verder de kosten van de gerechtelijke invordering volledig voor

²⁰ Vergelijk het rapport Voor-werk II van de Nederlandse Vereniging voor Rechtspraak.

²¹ Merk op dat er een punt is, waar de wal het schip keert. Als dit proces zich te ver doorzet, haken op gegeven moment ofwel de kopers af, omdat de (impliciete) kosten van het kopen op krediet te hoog worden; of de leveranciers haken af, doordat ze stoppen met het aanbieden van handelskrediet.

rekening komen van de afnemer.

5. Statistische analyse

5.1 Data over de effectiviteit van de gerechtelijke invordering

Het theoretische model van paragraaf 4 heeft ons, voorzover dat nog nodig was, geleerd dat de effectiviteit van de gerechtelijke invordering en de hoogte en toerekening van de desbetreffende kosten sporen nalaten in het betalingsgedrag. Over de orde van grootte van die samenhangen zouden we graag meer willen weten.

Voor een poging om op nationale schaal onderzoek te doen naar deze samenhangen heb ik weinig aanknopingspunten kunnen vinden. Volgens Freudenthal²² was er in de eerste helft van de jaren 90 van de vorige eeuw een niet onbelangrijke variatie tussen de Nederlandse gerechten, wat betreft de toepassing van in de praktijk ontwikkelde incassoprocedures en de resultaten daarvan. Een recente rondgang langs een aantal sectorvoorzitters kanton suggereert echter dat er van variatie anno nu nauwelijks (meer) sprake is. Door de invoering van het nieuwe procesrecht op 1 januari 2002, afspraken rondom een landelijk uniform rolbeleid, en de algemene toepassing van de regels rondom de kostenveroordeling (liquidatietarief, staffel voor buitengerechtelijke kosten, renteverlies mits correct geclaimd) bestaan er, althans wat betreft incassozaken bij de sectoren kanton, weinig of geen regionale verschillen in doorlooptijden en kostendoorberekening.²³ Maar als er geen echte verschillen zijn, is het onderzoekstechnisch nagenoeg onmogelijk om effecten zichtbaar te maken.

Belangrijke verschillen zijn er wel internationaal, zoals we al in tabel 1 hebben gezien, toen we stilstonden bij de enquêteresultaten van Intrum Justitia met betrekking tot het betalingsgedrag in diverse Europese landen. Die verschillen kunnen in verband worden gebracht met gegevens over de inrichting en effectiviteit van de gerechtelijke invorderingsprocedures. Zo heeft Intrum Justitia²⁴ in de enquête over het vierde kwartaal van 2003 de deelnemende bedrijven om een oordeel gevraagd over de effectiviteit, de duur en de kosten van de gerechtelijke afhandeling van geldvorderingen. Tabel 2 geeft achtereenvolgens, onder de noemer EFFECT, TIJD en KOSTEN, het percentage van de respondenten dat zich op elk van de drie genoemde aspecten tevreden toonde. De score voor Nederland is respectievelijk 57, 32 en 51%, tegenover 76, 51 en 96% in Finland, en 16, 7 en 31% in Portugal.

Van een andere orde zijn de gegevens die in het kader van de *Doing business* studies van de World Bank zijn verzameld rondom het thema 'Enforcing a contract'. In navolging van een door Djankov et al.²⁵ ontwikkelde methodiek is wereldwijd aan geselecteerde advocatenkantoren een welomschreven, hypothetische casus voorgelegd. Gevraagd is om stapsgewijs te beschrijven hoe deze casus volgens de nationale wet- en regelgeving zou worden afgehandeld. De casus verwijst naar een wettige transactie tussen twee bedrijven in de grootste stad van het land. De schuldeiser heeft voldaan aan alle verplichtingen die voortvloeiden uit het contract, zodat er geen twijfel bestaat dat hij recht heeft op betaling van de rekening. De vordering heeft een waarde van 2x het per capita inkomen van het desbetreffende land. De schuldenaar komt echter niet over de brug, zodat de schuldeiser zich genoodzaakt ziet een gerechtelijke

²² M. Freudenthal, *Incassoprocedures*. Opzet voor een Nederlandse incassoprocedure met empirische en rechtsvergelijkende aantekeningen, Deventer: Kluwer, 1996.

²³ Daarmee is niet gezegd dat er in formele zin geen verschillen zouden zijn. Specifiek in Amsterdam wordt, met name bij huurzaken, nog regelmatig gebruik gemaakt van het incasso kort geding. De doorlooptijd daarvan ligt echter in dezelfde orde als die van de verstekvonnissen handel elders in den lande.

²⁴ Intrum Justitia 2004.

²⁵ S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes and A. Shleifer, *Courts*, 118 *Quarterly Journal of Economics*, 2003, p. 453-517.

procedure aan te spannen. Het wordt een procedure op tegenspraak, waarbij beide partijen één getuige oproepen. De rechter wijst de vordering volledig toe en er volgt geen hoger beroep. Uiteindelijk wordt de vordering succesvol geïncasseerd.

Op basis van de antwoorden van de advocaten heeft de World Bank voor elk land drie maatstaven berekend, te weten

- PROCEDURES: het aantal stappen in de procedure, voorgeschreven door de geldende wet- en regelgeving, voor de interactie tussen partijen of tussen partijen en de gerechtelijke instanties;
- TIJD: het aantal kalenderdagen dat verstrijkt tussen de dagvaarding en de uiteindelijke betaling;
- KOSTEN: de officiële kosten van de gerechtelijke procedure, inclusief griffierechten en de kosten van rechtsbijstand en getuigen, als percentage van de vordering.

De scores voor Nederland, peildatum januari 2004, kwamen uit op respectievelijk 22 stappen, 48 dagen en 17,0%. Tabel 2 geeft ook de vergelijkbare scores voor een aantal andere Europese landen.²⁶ Opvallend is dat volgens deze cijfers de procedure in Nederland in verhouding zeer snel verloopt, maar wel tegen relatief hoge kosten.²⁷

	Intrum Justitia (2004) peildatum 2003 IV			World Bank (2005) peildatum januari 2004		
	EFFECT, % tevreden	TIJD, % tevreden	KOSTEN, % tevreden	PROCEDURES, aantal stappen	TIJD, aantal dagen	KOSTEN, % van vordering
Noord-Europa						
DK, Denemarken	49	37	41	15	83	6,6
FI, Finland	76	51	96	27	240	7,2
NO, Noorwegen	60	51	49	14	87	4,2
SE, Zweden	71	43	69	23	208	5,9
West-Europa						
BE, België	48	33	44	27	112	6,2
FR, Frankrijk	45	26	48	21	75	11,7
IE, Ierland	42	26	28	16	217	21,1
NL, Nederland	57	32	51	22	48	17,0
UK, Groot-Brittannië	70	37	52	14	288	15,7
Midden-Europa						
AT, Oostenrijk	-	-	-	20	374	9,8
CH, Zwitserland	51	37	44	22	170	5,2
DE, Duitsland	32	16	34	28	184	10,5
Zuid-Europa						
ES, Spanje	27	17	31	23	169	14,1
IT, Italië	25	69	28	18	1390	17,6
PT, Portugal	16	7	31	24	320	17,5
Oost-Europa						
CZ, Tsjechië	14	11	35	22	300	9,6
HU, Hongarije	26	24	46	21	365	8,1
PL, Polen	41	59	45	41	1000	8,7
Baltische staten						
EE, Estland	31	21	44	25	150	10,6
LT, Litouwen	31	19	36	17	154	14,1
LV, Letland	31	45	71	23	189	11,0

²⁶ Ontleend aan World Bank, Doing business in 2005. Removing obstacles to growth, Washington DC, 2005, p. 86 en 95-97. Vergelijkbare cijfers met peildatum 2005 zijn te vinden in World Bank, Doing business in 2006. Creating jobs, Washington DC, 2006, p. 107-109.

²⁷ Mw. mr. M.H. de Boer van De Brauw Blackstone Westbroek heeft mij laten weten dat de World Bank de vermelde duur van 48 dagen heeft gebaseerd op informatie met betrekking tot de Nederlandse kortgeding-procedure. Uitgaande van een bodemprocedure zou de geschatte duur uitkomen op 350 à 400 dagen.

5.2 Regressie-analyse I: Betalingsduur

We gaan nu, voorzover de beschikbare gegevens dat toelaten, onderzoeken of er een aantoonbaar empirisch verband bestaat tussen de karakteristieken van de gerechtelijke invordering in verschillende landen en het betaalgedrag. Is het inderdaad zo dat effectievere, snellere, goedkopere procedures tot een beter betaalgedrag leiden?

Om te beginnen heb ik een verband proberen te leggen tussen enerzijds de gemiddelde feitelijke betalingstermijn in dagen (DUUR), zoals waargenomen door Intrum Justitia in ruim 20 Europese landen, en anderzijds een aantal mogelijke determinanten. Natuurlijk richt de aandacht zich daarbij vooral op de hiervoor besproken indicatoren voor de effectiviteit van de gerechtelijke invordering afkomstig van Intrum Justitia en de World Bank.

Maar ik heb ook enkele andere verklarende variabelen in beschouwing genomen. In de eerste plaats is dat de gemiddelde contractuele betalingstermijn. Tenslotte komt de gerechtelijke invordering pas om de hoek kijken na ommekomst van de toegestane betalingstermijn. We weten uit tabel 1 dat die binnen Europa een flinke variatie vertoont. De variatie in lokale betalingsgewoonten hangt ongetwijfeld samen met de effectiviteit van en concurrentie tussen de financiële instellingen en de hoogte van de transactiekosten, maar ook met culturele verschillen. Verder is het dienstig om rekening te houden met de stand van de conjunctuur, omdat bedrijven in tijden van voorspoed financieel ruimer in hun jas zitten en makkelijker bij financiële instellingen terecht kunnen, zodat er - ceteris paribus - minder betalingsproblemen zijn te verwachten dan in een laagconjunctuur.²⁸

In tabel 3 zijn de resultaten te vinden.²⁹ Eerst is gekeken of de indicatoren van Intrum Justitia dan wel de World Bank afzonderlijk een significante bijdrage leveren aan de verklaring van het betaalgedrag (kolom 1 en 2). Vervolgens is nagegaan of een combinatie van indicatoren een beter resultaat oplevert (kolom 3).

De contractuele betalingstermijn (TERMIJN) heeft een coëfficiënt, die niet significant afwijkt van 1. Anders gezegd: de rest van de vergelijking kan worden gelezen als een verklaring voor te late betalingen. Wat betreft de conjunctuurindicatoren blijkt de procentuele groei van het reëel nationaal inkomen (GROEI) een wat betere verklaring op te leveren dan het werkloosheidspercentage; daarom zijn in de tabel alleen de desbetreffende resultaten vermeld. Het minteken van de coëfficiënt suggereert dat de verwachting juist was: in tijden van economische voorspoed wordt er beter betaald.

Belangrijk vanuit het perspectief van dit artikel is dat de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures een significante invloed heeft. Daarbij lijkt niet zozeer het aantal

²⁸ Voor dit doel heb ik gebruik gemaakt van data met betrekking tot de procentuele groei van het reëel nationaal inkomen en het werkloosheidspercentage, afkomstig van de website van EUROSTAT.

²⁹ Het gaat hier om schattingen van een zogenaamde regressievergelijking van de vorm

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1 + \beta_2 \cdot X_2 + \beta_3 \cdot X_3 + \dots + \beta_k \cdot X_k + \varepsilon$$

waarin:

- Y staat voor de te verklaren variabele, in het geval van tabel 3 DUUR,
- X_1 tot en met X_k de verklarende variabelen aangeven, en
- ε de invloed weergeeft van alle overige factoren, die niet in de vergelijking zijn opgenomen.

Met statistische technieken kan in deze vergelijking de grootte van de coëfficiënten β_0 tot en met β_k worden geschat. De eerste coëfficiënt β_0 is een constante, de overige coëfficiënten geven aan hoe groot de invloed is van de bijbehorende verklarende variabele en in welke richting die invloed werkt. Tabel 3 geeft de schattingen van deze coëfficiënten β_0 tot en met β_k . Tussen haakjes staan daarbij de bijbehorende t-waarden vermeld. Als vuistregel kan gelden dat de verklarende variabele een statistisch significante invloed heeft, als de t-waarde 2,0 of hoger is. Is de t-waarde kleiner dan 2, dan is de invloed onvoldoende zeker. Bij elke regressievergelijking staat ook de R^2 -waarde vermeld, een getal tussen 0 en 1. R^2 komt dichterbij de 1, naarmate de verklarende variabelen X_1 tot en met X_k er met elkaar beter in slagen het "hele verhaal" te vertellen.

procedurele stappen of het tijdsverloop van belang, maar wel de effectiviteit in combinatie met de kosten.

Tabel 3. Te verklaren variabele: de gemiddelde feitelijke betalingsduur (DUUR) in dagen^a

Constante	28,66*	(3,5)	3,38	(0,2)	26,92*	(4,1)
TERMIJN	1,06*	(9,3)	1,03*	(11,3)	0,94*	(9,0)
GROEI	-1,17	(1,6)	-0,89	(0,8)	-1,47*	(2,4)
Indicatoren Intrum Justitia						
- EFFECT	-0,27*	(2,3)			-0,25*	(3,7)
- TIJD	-0,02	(0,2)				
- KOSTEN	0,02	(0,1)				
Indicatoren World Bank						
- PROCEDURES			0,21	(0,7)		
- TIJD			0,00	(0,4)		
- KOSTEN			0,77	(1,8)	0,59*	(2,2)
R ²	0,94		0,93		0,96	

a. Alle data (N = 20) hebben betrekking op 2004, met uitzondering van de Intrum Justitia indicatoren die alleen voor 2003 beschikbaar zijn. Tussen haakjes zijn de t-waarden vermeld. Een asterisk geeft aan dat de desbetreffende variabele een significante invloed heeft.

5.3 Regressie-analyse II: Betalingsverlies

Behalve de feitelijke betalingstermijn die relevant is met het oog op het beslag op financiële middelen (renteverlies, kredietrestrictie) en de noodzaak om het debiteurenbeheer te intensiveren, is ook het directe financiële verlies vanwege niet-betalen van belang. Zoals we hebben gezien in tabel 1, bestaan er op dat vlak eveneens belangrijke verschillen binnen Europa. Om te weten te komen welke factoren daarbij een rol spelen, heb ik een empirische verklaring proberen te vinden voor het betalingsverlies in procenten van de omzet (VERLIES), zoals waargenomen door Intrum Justitia in ruim 20 Europese landen. In de analyse heb ik een drietal categorieën variabelen in beschouwing genomen. Ten eerste de groeivoet van het nationaal inkomen als indicator voor de stand van de conjunctuur, en ten tweede de effectiviteit van de gerechtelijke invordering zoals gemeten met de indicatoren van Intrum Justitia en de World Bank.

Daarnaast heb ik, vanuit de gedachte dat uitstel de aanzet kan vormen voor afstel, een maatstaf opgenomen voor het ‘over tijd’ zijn van betalingen. Bedrijven die deelnemen aan de Intrum Justitia enquêtes wordt gevraagd om een opgave te doen van de looptijdverdeling van de uitstaande vorderingen: welk deel van het uitstaande bedrag is jonger dan 30 dagen, welk deel tussen 31 en 60 dagen oud, enzovoort. Door deze gegevens af te zetten tegen de gemiddelde contractuele betalingstermijn kan worden bepaald welk deel van de uitstaande vorderingen nog niet en welk deel al wel ‘over tijd’ is. Voor 2003 varieert het percentage OVERTIJD tussen 32,9 voor Zweden en 67,4 voor Portugal, met een score van 49,8 voor Nederland.

Tabel 4 geeft de resultaten van de analyse. Duidelijk is dat te laat betalen met een significante en substantiële regelmaat ontgaat in niet-betalen. Interessant is verder dat de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures geen zelfstandige invloed heeft op het betalingsverlies. Het effect loopt blijkbaar volledig via het te laat betalen en als afgeleide daarvan het ‘over tijd’ zijn van rekeningen. Dat ligt anders bij de conjunctuur, die wel een significante bijdrage levert. Opgemerkt moet echter worden dat die kwantitatief aanzienlijk geringer is dan van het ‘over tijd’ zijn van betalingen,³⁰ terwijl de richting onverwacht positief

³⁰ Opgemerkt zij dat de gemiddelde waarde van de variabele OVERTIJD voor de in het onderzoek betrokken Europese landen 46,9 is, en die van GROEI 3,1.

is. De invloed van de conjunctuur doet zich daardoor langs twee verschillende wegen gevoelen. Uit tabel 3 weten we dat rekeningen in een hoogconjunctuur gemiddeld sneller worden betaald, waardoor het percentage ‘over tijd’ daalt, en het betalingsverlies lager uitvalt. Daarnaast is er nog een zelfstandig effect, waardoor betalingsverliezen in een hoogconjunctuur juist wat hoger uitvallen. Wellicht komt dat doordat in een groeiende economie relatief veel nieuwe bedrijfjes ontstaan, die niet alle even levensvatbaar zijn.

Constante	-0,28	(0,2)	-2,45*	(2,3)	-2,39*	(2,5)
GROEI	0,22*	(3,4)	0,20*	(2,8)	0,21*	(3,2)
OVERTIJD	0,06*	(2,6)	0,08*	(3,1)	0,08*	(4,1)
Indicatoren Intrum Justitia						
- EFFECT	-0,00	(0,4)				
- TIJD	-0,01	(1,2)				
- KOSTEN	-0,01	(1,1)				
Indicatoren World Bank						
- PROCEDURES			0,01	(0,3)		
- TIJD			-0,00	(0,4)		
- KOSTEN			0,01	(0,3)		
R ²	0,76		0,62		0,61	
a. Zie voor toelichting de noot bij tabel 3.						

6. Samenvatting en conclusies

1. In dit artikel heb ik wat cijfers op een rijtje gezet met betrekking tot het betalingsgedrag in Nederland. De contractueel toegestane betalingstermijn bedraagt gemiddeld 27 dagen, terwijl er pas feitelijk betaald wordt na gemiddeld 36 tot 41 dagen. Ook blijkt zo'n 2 à 2,5% van de rekeningen oninbaar.
2. Deze getallen geven aan dat betalingsgedrag te wensen overlaat. Dat geldt in absolute zin, maar ook in vergelijking met een aantal andere Europese landen. Zo wordt in de Scandinavische landen gemiddeld een à twee weken sneller betaald, terwijl het betalingsverlies aanzienlijk geringer is.
3. Het te laat en niet betalen van rekeningen betekent natuurlijk een schadepost voor het Nederlandse bedrijfsleven. Bestaande schattingen van de omvang van die schade - € 10 miljard, 23.200 banen - moeten echter met een flinke korrel zout worden genomen. Immers, zo'n 2/3 van de leveringen van bedrijven vindt zijn weg naar andere bedrijven. Dat betekent dat hetzelfde bedrijfsleven dat last heeft van de te late ontvangsten ook in aanzienlijke mate profiteert van de te late betalingen. Verder mag worden aangenomen dat de additionele kosten van debiteurenbeheer en gerechtelijke procedures al lang en breed in de prijzen van goederen en diensten zijn verwerkt.
4. Wanneer in een wat bredere context naar de economische effecten van de incasso-problematiek wordt gekeken, moeten ook de voordelen van het leveren en kopen op krediet in de beschouwing worden betrokken. Want waarom zou het bedrijfsleven anders niet teruggevallen op ‘boter bij de vis’? Die baten liggen in de sfeer van besparingen op transactiekosten, rentewinsten bij imperfecties op de kapitaalmarkt, en afzetbevordering door effectieve prijsdiscriminatie.
Al met al moet worden geconcludeerd dat het allesbehalve eenvoudig is om het totale welvaartseffect van het betalingsgedrag te vangen.
5. Daarmee is niet gezegd dat er geen verbetering denkbaar zou zijn. Het artikel levert zowel

theoretisch als empirisch bewijs dat het te laat en niet betalen van rekeningen samenhangt met de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures.

De theoretische analyse suggereert dat de maatschappelijke welvaart het beste wordt gediend, als de rechtspraak zodanig wordt ingericht dat de leverancier erop kan vertrouwen dat hij de koopsom inclusief de door hem gederfde rente volledig vergoed krijgt, en als de kosten van de gerechtelijke procedure volledig voor rekening komen van de afnemer.

Zeker wat betreft het laatste zijn in Nederland vragen mogelijk rondom de doorberekening van de buitengerechtelijke en gerechtelijke incassokosten (de staffel van Voor-werk II, het liquidatietarief). En waar invorderingsprocedures, zeker van onbetwiste geldbedragen, bij de sector kanton gemiddeld (zeer) snel worden afgehandeld, is de doorlooptijd bij de sector civiel voor vorderingen boven € 5.000 aanzienlijk langer.

Binnen het beperkte bereik van de beschikbare gegevens laat de statistische analyse zien dat de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures inderdaad significante invloed heeft op het betalingsgedrag en, indirect, op het betalingsverlies.

6. Met de regressieresultaten kunnen we ons een beeld vormen van de gevolgen van veranderingen in de rechtspraak.³¹ Zoals we hebben gezien, lag de effectiviteit van de gerechtelijke invorderingsprocedures in Nederland in het laatste kwartaal van 2003 naar het oordeel van het bedrijfsleven op 57 (op een schaal van 0 tot 100). Stel dat we die effectiviteit met 3 punten zouden kunnen verbeteren, tot 60.

Op basis van de schattingsresultaten in tabel 3 zouden we daarvan een effect op de gemiddelde feitelijke betalingsduur kunnen verwachten ter grootte van $-0,25 \times 3 = -0,8$ dag. De gemiddelde feitelijke betalingstermijn zou daardoor worden verkort van 40,7 tot 39,9 dagen. Ceteris paribus zou dan de balans van het Nederlandse bedrijfsleven verbeteren. Uitgaande van de laatst beschikbare balansgegevens kunnen we met een natte vinger becijferen dat de post handelsdebiteuren zou teruglopen met zo'n € 1,3 mrd en de post handelscrediteuren met € 0,9 mrd, zodat er op de balans middelen zouden vrijkomen ten bedrage van € 0,4 mrd.³² Deze middelen kunnen worden gebruikt voor (extra) investeringen waardoor (extra) groei van de ondernemingen mogelijk wordt, of voor schuldaflossing, met als gevolg een daling van de rentelast.

7. Volgens Intrum Justitia zag de looptijdverdeling van uitstaande vorderingen van het Nederlandse bedrijfsleven er in het vierde kwartaal van 2003 als volgt uit:

0-30 dagen	53,8%
31-60 dagen	28,2
61-90 dagen	10,2
91-120 dagen	4,5
> 120 dagen	3,3

Gegeven de gemiddelde contractuele betalingstermijn van 27,1 dagen kan het percentage achterstallige betalingen ('over tijd') dan worden geschat op 49,8%.

Wanneer nu de feitelijke betalingstermijn gemiddeld 0,8 dag korter wordt, en aangenomen mag worden dat het effect min of meer gelijkmatig over de gehele bovenstaande verdeling is gespreid, heeft dat tot gevolg dat ook het percentage achterstallige betalingen terugloopt. Het effect zou in de orde van grootte van 1,1% liggen. Op basis van de schattingsresultaten in tabel 4 zouden we dan een effect op het betalingsverlies kunnen verwachten ter grootte van $0,08 \times -1,1 = -0,09\%$ van de omzet. Dat betekent dat het bedrijfsleven in zijn rol van

³¹ Anders dan bij de totalen onder de punten 3 en 4 beperken we ons nu tot een zogenaamde marginale analyse.

³² Als wordt aangenomen dat het aandeel van de handelsdebiteuren en -crediteuren binnen de kortlopende vorderingen en schulden voor de grote ondernemingen (qua balanstotaal zo'n $\frac{3}{4}$ van het gehele bedrijfsleven) representatief is voor alle bedrijven, kunnen op basis van CBS-gegevens de totaalbedragen voor handelsdebiteuren en -crediteuren ultimo 2003 worden geschat op € 66,1 en 45,7 mrd.

leverancier de ontvangsten ziet toenemen met zo'n € 0,5 mrd.³³ Tegelijk is het bedrijfsleven ook voor een niet onbelangrijk deel afnemer. In die rol moet het, afgaande op de relatieve betekenis van de intermediaire leveringen van bedrijven aan bedrijven, naar schatting € 0,3 mrd meer op tafel leggen.

8. In totaal zien de kredietgevende bedrijven hun financiële situatie dus verbeteren met zo'n € $1,3 + 0,5 = 1,8$ mrd. Daar staat tegenover dat de kredietnemende bedrijven hun financiële situatie zien verslechteren met € $0,9 + 0,3 = 1,2$ mrd.
9. De onderlinge weging van laatstgenoemde bedragen is niet geheel zonder problemen. Neem het geval dat de kredietnemende bedrijven te kampen hebben met kredietrestricties als gevolg van kapitaalmarktperfectionen, terwijl dat bij de kredietgevende bedrijven niet of veel minder het geval is. Een inperking van de kredietmogelijkheden kan de ontvangende bedrijven dan naar verhouding zeer zwaar treffen. Daarmee is nog niet gezegd dat dat vanuit het oogpunt van de maatschappelijke welvaart ook een probleem is. Het kan immers zo zijn dat de kredietnemende bedrijven vanwege de onvolledige doorberekening van de werkelijke kosten van te laat betalen (de rentederving van de leverancier, de kosten van de incassoactiviteiten), te veel leunen op handelskrediet. Voorzover de wijziging in de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures tot gevolg heeft dat de werkelijke kosten meer dan tot dan toe worden doorberekend aan de 'slechte' betalers, zodat deze worden gedwongen zich van deze kosten rekenschap te geven, mag worden aangenomen dat het effect per saldo een welvaartswinst is. Ten slotte stel ik vast dat er ook in andere opzichten economische winst is, die ik alleen kan aanstippen. Zo zullen leveranciers bij een verbeterd betaalgedrag minder incassoactiviteiten ondernemen. Dat spaart kosten uit, in het eigen debiteurenbeheer, en in het beslag op de rechtspraak. Ook zullen leveranciers bij een beter betaalgedrag en lagere invorderingskosten hun prijzen naar beneden kunnen bijstellen. En ze zullen zich minder genoodzaakt voelen om contante betaling te bedingen. Dat betekent dat de eerdergenoemde baten van handelskrediet meer ruimte krijgen.
10. Samengevat: er lijkt in Nederland wel degelijk ruimte voor een verbetering van de gerechtelijke afhandeling van geldvorderingen. Die zou in de richting moeten gaan dat de leverancier meer dan tot nu toe erop kan vertrouwen dat hij de koopsom inclusief de door hem gederfde rente volledig vergoed krijgt, en dat de kosten van gerechtelijke invordering volledig voor rekening komen van de afnemer. Met een en ander valt een interessante, maar niet eenvoudig te kwantificeren welvaartswinst te bereiken.

³³ Gegeven de gemiddelde feitelijke betalingstermijn van 40,7 dagen correspondeert met het in de vorige voetnoot genoemde bedrag van € 66,1 mrd handelsdebiteuren ruwweg, uitgaande van een gelijkmatige spreiding van uitgaande facturen over de 365 dagen van het jaar, een jaarmet van circa € 593 mrd.