



Hoveniersbedrijf Laarbeek* is uit het bedrijfspand gegroeid. Jan Laarbeek laat een nieuwe loods bouwen en maakt hiervoor binnenkort definitieve afspraken met de aannemer. Wat kan hij doen om zich in te decken tegen een mogelijke faillissement van de bouwaannemer?

Tekst Wendy Bakker / Beeld Peter Moorman

Hoe dek ik mij in tegen faillissement leverancier?

* Naam is fictief

Hoveniersbedrijf Laarbeek is de laatste vijf jaar in omvang toegenomen. Het bedrijf is letterlijk uit de voegen van het bedrijfspand in de hoofdstraat van Lutjebroek gegroeid. Vanwege zijn solide klantenbestand en eigen vermogen durft Laarbeek, in weerwil van de recessie, de stap naar een groter pand te wagen. Dit moet alleen nog gebouwd worden. Laarbeek heeft inmiddels een kavel aangekocht in de polder buiten het dorp. Binnenkort gaat hij definitieve afspraken maken met een bouwondernemer en andere leveranciers. Maar de bouwbedrijven verkeren in zwaar weer en er gaan nogal eens aannemers failliet. Laarbeek wil de financiële risico's die hieruit voortvloeien, voorkomen.

Liquiditeit

Tegenwoordig is het voor de opdrachtgever belangrijk dat hij zich laat informeren over de financiële situatie van de aannemer/leverancier. Heeft deze voldoende financiële middelen om een bouwproject tot een goed einde te brengen? Er zijn immers veel zaken die besteld moeten worden voordat met de bouw kan worden gestart.

Een belangrijke informatiebron om de financiële positie van een bedrijf te checken is de Kamer van Koophandel. Bv's moeten hier hun jaarcijfers deponeren, die inzicht geven in het reilen en zeilen van het bedrijf. Deze cijfers echter geven alleen een beeld van de prestaties in het verleden en niet van de huidige situatie. De snel teruglopende orderportefeuilles zorgen ervoor dat bedrijven snel in financiële problemen komen, zelfs met een gezond percentage eigen vermogen. Het kan voorkomen dat een bedrijf onvoldoende

beschikking heeft over liquide middelen om aan zijn verplichtingen te voldoen.

Wanneer de aannemer tijdens de bouw failliet gaat, zit de opdrachtgever met een groot probleem. Het werk komt stil te liggen en de afbouw moet, vaak tegen hogere kosten, worden uitbesteed aan een ander bedrijf. Daar komt bij dat er wellicht ook facturen zijn die door de opdrachtgever, voorafgaand aan elke bouwfase, overgemaakt zijn aan de inmiddels failliete aannemer. De opdrachtgever is dan zijn aanbeting kwijt.

Acties

Laarbeek wil bovenstaande calamiteiten voorkomen. Hij doet er verstandig aan om bij het afsluiten van de overeenkomst:

- zoveel mogelijk gegevens via de Kamer van Koophandel te checken;
- een gespecialiseerd bureau onderzoek te laten doen naar de huidige kredietwaardigheid van de bedrijven waar hij mee in zee gaat;
- een bankgarantie te vragen van de bouwer. De bank zal deze garantie pas afgeven als zij daarvoor voldoende zekerheden heeft;
- geen betalingen vooruit te doen, maar pas bij oplevering te betalen of nadat bepaalde bouwonderdelen zijn afgerond;
- afspraken goed vast te leggen in de overeenkomst. Hierbij is het dus van belang dat de betalingstermijnen gelijk of lager zijn dan de verrichte prestaties door de bouwer.

Bovenstaande actiepunten geven geen garantie dat alles volgens plan loopt, maar Laarbeek verkleint hiermee wel de kans op onaangename verrassingen in economisch moeilijke tijden. ■

Hoe-zit-dat?

Heeft u vragen of problemen die geschikt zijn voor bespreking in de rubriek Zo-zit-dat, laat het de redactie weten. Met behulp van een deskundige trachten wij het juiste antwoord of de juiste aanpak van uw probleem te vinden.

Met dank aan Peter de Koning (LTO Noord Advies, Rijswijk) en Egbert Jan Blonk (Grant Thornton, Boskoop)