

Leveranciers later betalen?

17-03-2008 00:00

Warenhuisketen HEMA heeft de betalingstermijn voor haar leveranciers verlengd naar negentig dagen. V&D deed dit in 2005 ook, waarna veel ophef ontstond. Is een eenzijdig besluit tot verlenging van de betalingstermijn door retailers wel zo'n goed idee?

Jan Willem te Gussinklo

Woordvoerder HEMA

"We hebben onze leveranciers in december een brief gestuurd over de verlenging van de betalingstermijn naar negentig dagen. Deze verlengde termijn is op 1 februari ingegaan, bij het begin van het nieuwe fiscale jaar. We hebben de betalingstermijn verlengd omdat we door de overname door Lion Capital met een andere financiële structuur werken, die consequenties heeft voor de boekhouding. Een verlengde betalingstermijn verbetert bovendien onze cashflowpositie, wat belangrijk is bij het realiseren van onze internationale groeiambities. In het buitenland, vooral in de landen ten zuiden van ons, is een betalingstermijn van negentig dagen overigens heel gebruikelijk."

Marcel van Aalst

Directeur onderzoek

EFMI Business School

"Het komt vaker voor dat bedrijven hun betalingstermijnen oprekken om zo hun cashflowpositie te verbeteren. Het is een simpel kunstje. Stel dat je als retailer een voorraad omloopsnelheid hebt van zestig dagen. Door de betalingstermijn op te rekken van zestig naar negentig dagen, heb je dertig dagen de beschikking over een 'gratis' geleende cashflow. Die kun je op de bank zetten en er rente van trekken, maar je kunt er ook een deel van je expansieplannen op een 'prettige' manier mee financieren."

Alle opinies over deze kwestie kunt u lezen in het maartnummer van RetailTrends

Een jaarabonnement op RetailTrends? Klik [hier](#)

U kunt vrijblijvend een proefnummer aanvragen via sales@retailtrends.nl