

Geen slapeloze nachten meer na aanbetaling

Door Bouke Nielsen

UITHUIZEN ■ Geen slapeloze nachten meer na een aanbetaling. In deze tijd van faillissementen en andere bedrijvenellende hebben vader en zoon Van der Molen uit Uithuizen iets bijzonders bedacht: de aanbetalingsgarantie.

Het lijkt het ei van Columbus, want de garantie voorkomt dat consumenten met de gebakken peren blijven zitten na een aanbetaling. Ze krijgen hun aanbetaling altijd terug. En de kosten zijn te overzien, want een aanbetaling tot 50.000 euro kost maximaal 129,50 euro.

Vader Ger van der Molen – hij verkoopt kozijnen – zag om zich heen steeds vaker gebeuren dat consumenten met lege handen bleven na soms forse aanbetalingen. Dat kon niet langer, zo vond hij, en samen met zoon Bart – handig met software – ontwikkelde hij de stichting Nationaal Waarborgfonds Aanbetalingen (www.nwa.nu).

"Het moest een goed en simpel product worden", zegt Ger van der Molen. En dat is het geworden want er is heel eenvoudig een derdenrekening geopend bij ABN Amro. Daar wordt een aanbetaling tegen een vergoeding gestald.

De verkoper heeft de zekerheid dat de aanbetaling komt als er geleverd wordt en de koper heeft de zekerheid dat de aanbetaling teruggestort wordt als er niet geleverd wordt.

Hun garantieplan heeft nog een bijkomend voordeel. Van der Molen sr: "Je helpt de economie weer op gang, want met de garantie haal je de onzekerheid uit een transactie. Een groot probleem wordt door ons systeem weggenomen."

De Van der Molen's hebben hun garantieplan voorgelegd aan de bevoegde instanties, zoals De Nederlandsche Bank en ook de AFM (Autoriteit Financiële Markten). Er waren geen bezwaren.



Auto's worden weggehaald bij het failliete Autodrome. Klanten waren hun aanbetaling kwijt.

Foto: Archief DvHn/Pepijn van den Broeke

'Het is zo simpel en zo fair'

Door Bouke Nielsen

UITHUIZEN ■ Ger van der Molen heeft het afgelopen jaar regelmatig vermeld gestaan. "Het verbaasde me eigenlijk dat er nog nooit een aanbetalingsgarantie als die van ons bedacht is", zegt hij. "Het is zo simpel en zo fair."

Hij en zijn zoon Bart hebben eens op een rijtje gezet wat er allemaal wel niet failliet is gegaan de afgelopen jaren. Keukenzaken, autodealers, kozij-

nenleveranciers en zelfs een bank. "Wie had ooit gedacht dat namen als DSB, Kroymans, Autodrome en Morres Hulst onderuit konden gaan", zegt Ger van der Molen.

Het gebeurde wel en rond die faillissementen kwamen heel wat aanbetalingen niet terug bij de klanten. Ger van der Molen: "Een bedrijf dat in nood zit heeft amper liquide middelen. En dan kan een aanbetaling wel eens voor andere doeleinden gebruikt worden."

Producenten en leveranciers kunnen de regeling promoten. Want sommige producenten maken forse kosten en willen de zekerheid dat die in elk geval worden vergoed. Van der Molen: "Maar je hebt ook bedrijven die in de basis goed zijn, maar die of net zijn begonnen of heel snel groeien. Dan is geld wel eens een probleem. Zo'n bedrijf kan aan vertrouwen winnen door zelf de aanbetalingsgarantie aan te bieden."

■ GARANTIEFONDSEN

Er zijn verschillende garantiefondsen die soms ook aanbetalingen terugstorten, maar geen enkel fonds laat zich vergelijken met NWA. Het bekendste fonds is de SGR voor de reisbranche. Daar gaat het vaak om meer dan aanbetalingen, want daar wordt min of meer de volledige reis gegarandeerd als er betaald is. Andere garantiefondsen zijn het CBW (woonbranche), waar de aanbetaling tot een maximum van 25 procent van de koopsom wordt vergoed of 15 procent bij keukens, sanitair en harde vloeren, en VKG (kunststof gevelelementen) dat garandeert dat een leverancier voor dezelfde prijs de opdracht overneemt, mits er niet meer dan 30 procent van de koopsom is aanbetaald. Ook is er sinds kort nog de Nationale Aanbetaling Garantie, maar die club is amper actief.

