



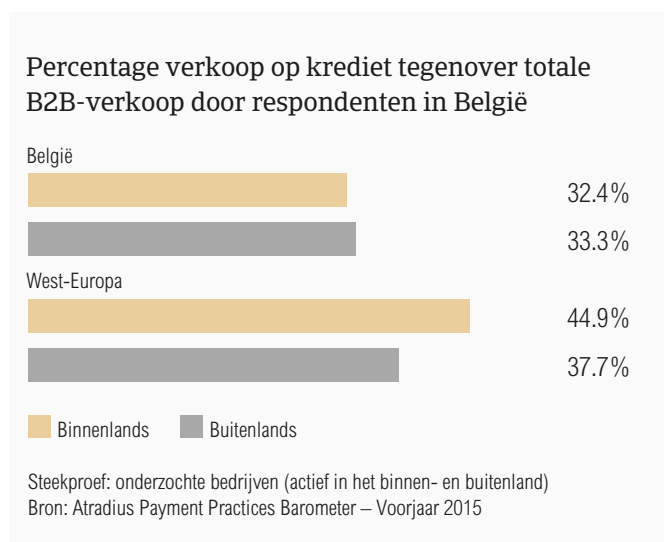
# Atradius Betalingsbarometer

Internationaal onderzoek  
naar B2B betalingsgedrag  
Onderzoeksresultaten voor België

## Onderzoeksresultaten voor België

### Verkoop op afbetaling

De respondenten in België lijken minder geneigd om op afbetaling te verkopen aan B2B-klienten dan hun collega's in West-Europa. Gemiddeld gebeurt 32,4% van de waarde van de binnenlandse B2B-verkopen op afbetaling, wat aanzienlijk onder het onderzoeksgemiddelde van 44,9% ligt. In de afgelopen twee jaar echter kende deze verhouding een gemiddelde stijging van 3%, wat overeenkomt met de toename in West-Europa in hetzelfde tijdsbestek. Belgische respondenten meldden dat de verkoop op afbetaling gemiddeld goed is voor 33,3% van de waarde van hun buitenlandse B2B-verkopen. Ook dit ligt onder het gemiddelde voor West-Europa (37,7%). In tegenstelling tot de binnenlandse transacties bleef het aandeel van de buitenlandse B2B-verkopen op afbetaling nagenoeg onveranderd ten opzichte van een jaar geleden, na een gemiddelde daling van 4% in het begin van 2013.



Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

### Gemiddelde betalingstermijn

Binnenlandse B2B-klienten van de respondenten in België werd gemiddeld 35 dagen verleend, vanaf de factuurdatum, om facturen te betalen. In de afgelopen twee jaar is deze termijn gemiddeld met zeven dagen toegenomen (meer dan het gemiddelde onderzoeksresultaat van twee dagen). Dit ligt nu in lijn met de

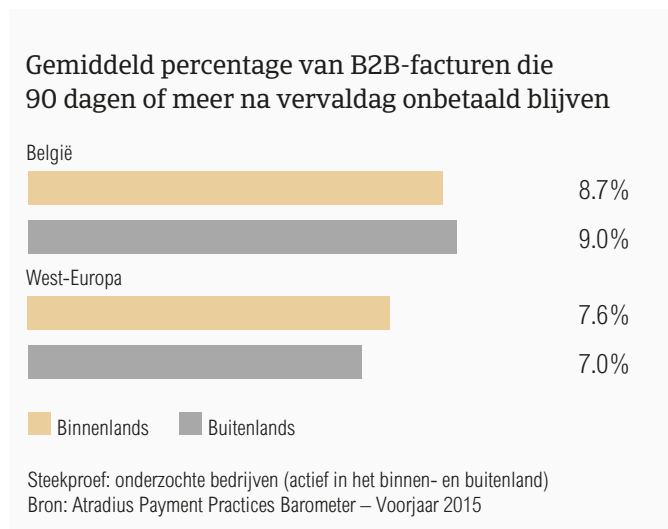
gemiddelde binnenlandse betalingstermijn vastgesteld in Frankrijk en met het gemiddelde in West-Europa (34 dagen). De betalingsvoorwaarden aan buitenlandse klienten toegestaan om hun handelsschulden te voldoen bedraagt gemiddeld 33 dagen. Dit komt overeen met het gemiddelde in West-Europa (32 dagen) en met de betalingsvoorwaarden voor buitenlandse facturen vastgesteld in Frankrijk en Ierland. In de afgelopen twee jaar zijn de gemiddelde betalingstermijnen voor buitenlandse klienten niet aanmerkelijk veranderd.

### Achterstallige B2B-facturen

In België stond gemiddeld 41,7% van de totale waarde van de binnenlandse B2B-facturen nog open na het verstrijken van de vervaldatum. Dit percentage, dat vergelijkbaar is met dit in Duitsland en Oostenrijk, ligt iets boven het gemiddelde voor West-Europa (40,2%). In termen van B2B-verkopen op afbetaling aan het buitenland bedroegen de laattijdige betalingen 40,1% van de totale waarde van de buitenlandse facturen. Dit ligt boven het onderzoeksgemiddelde van 35,4%, en is in lijn met de verhouding van buitenlandse laattijdige betalingen vastgesteld in Nederland en Spanje. Het percentage kritieke achterstallige vorderingen (facturen onbetaald 90+ dagen na vervaldag) is relatief hoog. 8,5% van de binnenlandse, en 9% van de buitenlandse B2B-facturen waren kritiek achterstallig, en zullen hoogstwaarschijnlijk externe incassogeveallen worden. Dit ligt boven het onderzoeksgemiddelde van 7,6% voor binnenlandse en 7% voor buitenlandse achterstallige vorderingen. In de afgelopen twee jaar was de toename van de binnenlandse kritieke achterstallige vorderingen in België hoger dan de buitenlandse, met respectievelijk 14,2 en 11 procentpunten. Het is het vermelden waard dat de toename van de binnenlandse laattijdige betalingen de op een na hoogste is van de onderzochte landen, na Duitsland. Een mogelijke verklaring voor deze sterke toename is dat twee jaar geleden de binnenlandse laattijdige betalingen in België relatief laag waren, terwijl ze nu quasi in lijn liggen met het onderzoeksgemiddelde. De stijging van de buitenlandse laattijdige betalingen ligt, met een stijging van 6,4 procentpunten, duidelijk boven het onderzoeksgemiddelde. Laattijdige betaling van B2B-facturen (binnenlandse en buitenlandse) in België wordt weerspiegeld in het Days Sales Outstanding (DSO)-cijfer aangegeven door de Belgische respondenten, en bedraagt gemiddeld



42 dagen (15 dagen minder dan twee jaar geleden, en stabiel in vergelijking met 2014). Dit blijft evenwel onder het gemiddelde van 48 dagen in West-Europa.



Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

### Gemiddelde betalingsachterstand

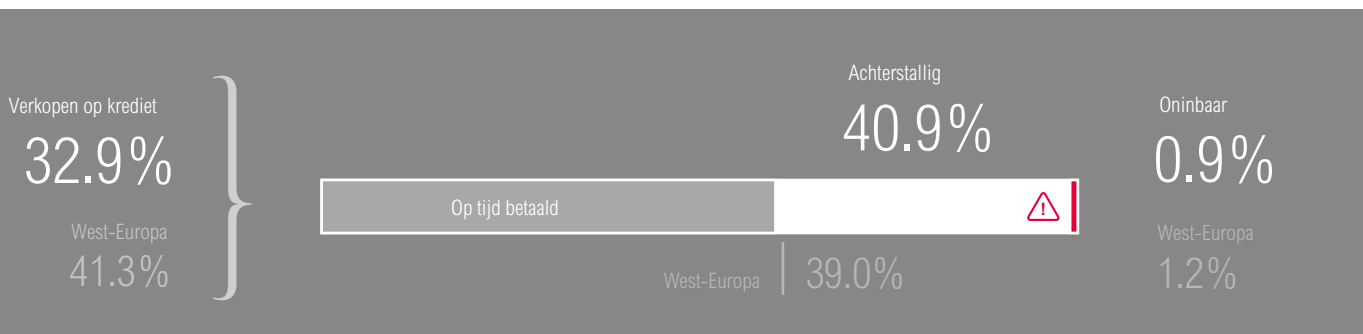
Binnenlandse B2B-klienten van de Belgische respondenten betalen hun vervallen handelsschulden gemiddeld 24 dagen na de vervaldatum van de factuur (het onderzoeksgemiddelde is 22 dagen).

Gemiddeld doen buitenlandse B2B-klienten er 23 dagen over om hun laattijdige betalingen te voldoen (het onderzoeksgemiddelde is 20 dagen). Dit betekent dat de Belgische respondenten hun binnenlandse betalingen gemiddeld binnen 59 dagen en buitenlandse betalingen binnen 56 dagen na de factuurdatum ontvangen. In de afgelopen twee jaar schommelde de gemiddelde binnenlandse betalingsachterstand sterk. Het begon twee jaar geleden met een daling, gevolgd door een stijging met twee dagen in 2015 (in tegenstelling tot een gemiddelde daling met bijna zeven dagen voor het hele onderzoek). De gemiddelde betalingsachterstand in België voor buitenlandse facturen steeg met vier dagen (in tegenstelling tot een gemiddelde daling met

negen dagen voor het hele onderzoek). De gemiddelde binnenlandse betalingsachterstand is nu 9 dagen langer dan een jaar geleden, en ligt terug op het niveau van 2013. De achterstand in buitenlandse betalingen is nagenoeg stabiel gebleven. Betalingsachterstand van B2B-facturen verhoogt de administratieve en financiële kosten voor het dragen van handelsschulden, wat een negatieve invloed kan hebben op de kasstroomniveaus van een bedrijf en haar vermogen om winst te genereren. In lijn met het algemene onderzoekspatroon vindt een op de vier respondenten in België dat kostenbeheersing een van de grootste uitdagingen vormt voor de winstgevendheid van het bedrijfsleven, waarmee ze in 2015 zullen worden geconfronteerd (ten opzichte van 24% in West-Europa).

### Belangrijkste redenen voor betalingsachterstand

De helft van de respondenten in België (in vergelijking met 51,4% in West-Europa) haalt onvoldoende beschikbaarheid van middelen aan als de meest voorkomende reden voor betalingsachterstand bij binnenlandse klanten. Tezelfdertijd koos 37,3% van de respondenten (in lijn met de 37,0% in West-Europa) dit als de voornaamste reden voor achterstand in buitenlandse betalingen. In de afgelopen twee jaar is het percentage van de Belgische respondenten die binnenlandse laattijdige betaling aangaven als gevolg van financiële problemen bij de klant sterk gedaald, maar dit neemt in 2015 weer toe. Omgekeerd was er een gestage daling van de frequentie voor buitenlandse betalingsachterstand als gevolg van deze reden in hetzelfde tijdsbestek. In lijn met het onderzoekspatroon is de tweede meest genoemde reden voor betalingsachterstand van binnenlandse facturen de perceptie dat B2B-klienten het gebruik van uitstaande facturen als een vorm van financiering verbergen achter de claim van liquiditeitsbeperkingen – volgens 34,5% van de respondenten in België, wat in lijn is met het onderzoeksgemiddelde van 34%. In tegenstelling tot het onderzoekspatroon is de tweede meest voorkomende reden voor buitenlandse betalingsachterstand de formele insolventie van de klant (30,5% van de respondenten in België, in vergelijking met 17,4% in West-Europa).



### Oninbare vorderingen

Belgische respondenten meldden dat 0,9% van de waarde van hun B2B-vorderingen oninbaar was. Dit is lager dan het gemiddelde van 1,2% in West Europa. In lijn met het onderzoekspatroon is het aandeel van de binnenlandse afschrijvingen groter dan dat van de buitenlandse. Binnenlandse oninbare B2B-vorderingen worden het vaakst gemeld bij verkopen aan de sectoren bouw, duurzame consumptiegoederen, zakelijke en financiële dienstverlening. Buitenlandse B2B-afschrijvingen zijn het vaakst toe te schrijven aan B2B-klanten in de bouw, voeding, machines, metalen en transport/logistiek. Voor een aanzienlijk hoger percentage van de respondenten in België (74,4%) dan in West-Europa (66,4%) waren B2B-vorderingen vooral oninbaar omdat de klant failliet ging of het bedrijf sloot. Dit is de hoogste respons onder alle onderzochte landen. Een op vier Belgische respondenten (25%) meldde dat B2B-vorderingen oninbaar waren door het feit dat de klant niet kon worden gelokaliseerd (21% van de respondenten in West-Europa).

Zie voor meer inzicht in de inningspraktijken van B2B-vorderingen in België de Global Collections Review van Atradius Collections (gratis te downloaden na aanmelding), beschikbaar vanaf 21 april 2015 op [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com).

#### Belangrijkste uitdaging voor de winstgevendheid in 2015: kostenbeheersing



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in het binnen- en buitenland)  
Bron: Atradius Payment Practices Barometer – Voorjaar 2015

Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

### Betalingspraktijken per sector

Respondenten in België meldden dat handelskredietvoorwaarden voornamelijk verleend werden aan B2B-klanten uit de volgende sectoren: zakelijke dienstverlening, financiële diensten, diensten, bouw en duurzame consumptiegoederen. Buitenlandse B2B-klanten in de dienstensector ontvangen betalingsvoorwaarden van gemiddeld 39 dagen na factuurdatum. Dit is aanzienlijk hoger dan het gemiddelde van 35 dagen voor het binnenland. Alle andere sectoren krijgen betalingsvoorwaarden van rond of onder het landelijk gemiddelde toegekend. Binnenlandse en buitenlandse B2B-klanten in de bouwsector zijn verantwoordelijk voor het hoogste percentage aan achterstallige facturen (ongeveer 41% van de waarde van verkopen op krediet in die sector is vervallen). De buitenlandse betalingsachterstand in deze sector bedraagt gemiddeld 40 dagen, aanzienlijk boven het gemiddelde van 24 dagen voor het binnenland. Betalingsachterstand te wijten aan liquiditeitsproblemen van B2B-klanten worden vaker gerapporteerd in relatie tot de sectoren zakelijke en financiële dienstverlening (gemiddeld drie op de vijf respondenten elk). In de komende 12 maanden verwacht ongeveer een kwart van de respondenten in België een lichte verslechtering van het betalingsgedrag bij binnenlandse klanten in alle van de hierboven genoemde sectoren. Dit is met name het geval voor de sector financiële dienstverlening (42% van de respondenten). Met betrekking tot buitenlandse B2B-klanten verwachten bijna twee op de vijf respondenten een lichte verslechtering van het betalingsgedrag van hun klanten in de sector zakelijke dienstverlening.

Voor meer informatie over het onderzoekspzopzet van de Atradius Betalingsbarometer, zie [het regionale rapport](#).

Als u na het lezen van dit rapport meer informatie wenst over het beschermen van uw vorderingen tegen wanbetaling door uw klanten, dan kunt u een bezoek brengen aan [de Atradius website](#). Als u specifieke vragen hebt, [laat dan een bericht achter](#). Een productspecialist zal contact met u opnemen.

## Statistische bijlagen

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Western Europe (average days)	4
Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Western Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe	9

De [Statistische bijlagen](#) aan dit rapport maken deel uit van de Payment Practices Barometer Lente 2015 (onderzoeksresultaten voor West- Europa) en zijn beschikbaar op [www.atradius.com/publications/Payment Practices Barometer](http://www.atradius.com/publications/Payment Practices Barometer). Deze bijlagen zijn beschikbaar als PDF document (enkel in het Engels).

### Disclaimer

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling aan de lezer(s) met betrekking tot een specifieke transactie, investering of strategie. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie. Hoewel we al het mogelijke hebben gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor resultaten verkregen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid, of op resultaten verkregen door gebruik van het rapport, en zonder garantie van enige soort, uitdrukkelijk of geïmpliceerd. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor enige genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie om het even welke schade het betreft, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.

Copyright **Atradius N.V.** 2015

Hebt u dit rapport met interesse gelezen? Kijkt u dan ook eens op onze website [www.atradius.be](http://www.atradius.be). U treft hier nog meer publicaties van Atradius gericht op de mondiale economie, waaronder landenrapporten, sectoranalyses, advies over creditmanagement en artikelen over actuele onderwerpen.

Actief op Twitter? Volg [@Atradiusbenl](https://twitter.com/Atradiusbenl) om up to date te blijven met de meest recente publicaties.

Volg Atradius  
in de sociale media



Atradius Credit Insurance N.V.  
Avenue Prince de Liège, 74-78  
5100 Namur

Jan van Gentstraat, 1 bus 201-202  
2000 Antwerpen

[info.be@atradius.com](mailto:info.be@atradius.com)  
[www.atradius.be](http://www.atradius.be)