



Atradius Betalingsbarometer

Internationaal onderzoek naar
B2B betalingsgedrag
België – onderzoeksresultaten

België – onderzoeksresultaten

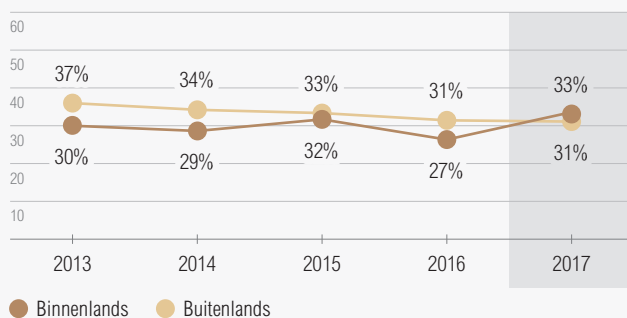
Aangezien België een exportgedreven economie is, is de uitslag van de in 2017 gehouden verkiezingen in Nederland, Frankrijk en Duitsland – de belangrijkste handelspartners van België – erg belangrijk. Vertragingen in een bepaalde markt kunnen leiden tot overloopeffecten en een verhoogd risico voor zijn handelspartners.

Verkoop op krediet

België heeft een grondige afkeer van het verlenen van handelskrediet aan B2B-kanten, maar zag toch een bescheiden toename in het gebruik van transacties op krediet.

- Nadat in de enquête van 2016 een daling tot 29% werd vastgesteld, steeg het aandeel van B2B-verkopen op krediet dit jaar tot 31,8%.
- 32,6% van de omzet aan binnenlandse B2B-kanten en 31% van de omzet aan buitenlandse B2B-kanten werd op krediet uitgevoerd. Het kleine verschil tussen binnenlandse en buitenlandse verkopen op krediet geeft aan dat er een bijna uniforme perceptie bestaat van het risico op wanbetaling tussen beide.
- In vergelijking met hun collega's in West-Europa (38,85%) lijken respondenten in België (31,8%) minder geneigd om aan B2B-kanten op krediet te verkopen.
- België heeft een conservatieve betalingscultuur en preferereert contante betaling boven andere betaalmethoden. Dit werd ook waargenomen in Frankrijk (29,3% van de verkopen op krediet), Zwitserland (28%), Duitsland (26,55%) en Oostenrijk (26,55%).

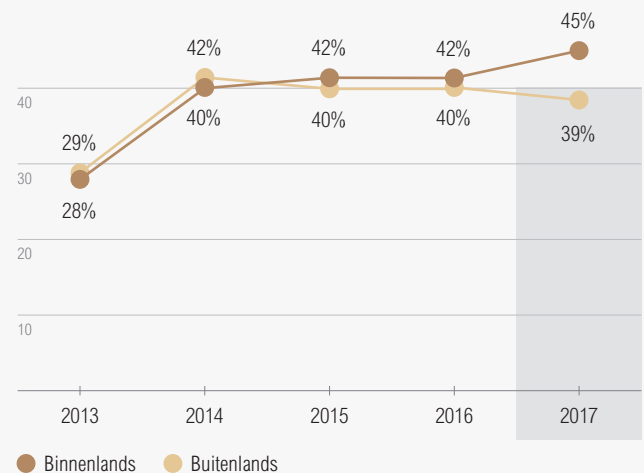
Verkoop op krediet in België (%)



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in het binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Payment Practices Barometer – Voorjaar 2017

Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

Achterstallige vorderingen in België (gemiddeld %)



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in het binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Payment Practices Barometer – Voorjaar 2017

Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

Achterstallige B2B-facturen (%)

De lichte stijging van het percentage achterstallige B2B-facturen in België (42%) toont dezelfde trend als waargenomen in alle ondervraagde landen in West-Europa.

- Het percentage respondenten dat laattijdige betalingen van hun B2B-kopers heeft gemeld, ligt in België (93,5%) hoger dan het regionale gemiddelde (87,8%) en steeg ten opzichte van 2016 (90,7%).
- Bijna de helft van de facturen van respondenten in België was op de vervaldag niet betaald (42%). Dit ligt een procentpunt hoger dan in 2016 en bedraagt iets meer dan het regionale gemiddelde van 41%.
- Het cijfer voor Days Sales Outstanding (DSO) in België weerspiegelt het iets hogere aandeel van late betalingen. In 2017 lag het DSO gemiddeld op 50 dagen, wat aanzienlijk hoger is dan het regionale gemiddelde van 44 dagen.
- In vergelijking met 2016 ging het gemiddelde DSO dit jaar met één dag naar beneden. Dit betekent dat respondenten in België ongeveer even lang moeten wachten als vorig jaar om B2B vorderingen in geld om te zetten.
- Naar de toekomst kijkend, verwachten de meeste respondenten in België (57,8%) niet dat er de komende 12 maanden in hun gemiddelde DSO een verandering zal optreden. 19,6% verwacht een lichte stijging voor dezelfde periode, terwijl 14,2% optimistischer is en een lichte daling van het gemiddelde DSO verwacht.



Betalingstermijn (gemiddeld aantal dagen)

In 2017 bleef de gemiddelde betalingstermijn in België vrij stabiel, terwijl de late betalingen een gemengd beeld lieten zien.

- De gemiddelde betalingstermijn in België was één dag langer dan in 2016. In 2017 vroegen respondenten in België aan hun B2B-klienten om hun facturen binnen 30 dagen te betalen.
- De gemiddelde betalingstermijn in België is twee dagen korter dan het gemiddelde in West-Europa (32 dagen) en ligt in lijn met die in Ierland.
- Binnenlandse B2B-klienten (28 dagen) zijn verplicht om hun facturen een paar dagen eerder te betalen dan buitenlandse klienten (32 dagen). Dit kleine verschil tussen de twee types cliënteel was ook in voorgaande jaren merkbaar.
- De respondenten in België rapporteerden een stijging van vier dagen in de gemiddelde betalingstermijn van binnenlandse B2B-klienten (30 dagen) in vergelijking met een jaar geleden (26 dagen).
- Anderzijds lijken buitenlandse B2B-klienten hun facturen sneller te betalen, met een vertraging van 20 dagen (vijf dagen eerder dan in 2016). De kortere betalingstermijn kan een weerspiegeling zijn van de bezorgdheid bij Belgische leveranciers over de gevolgen van de uitdagende economische omgeving op de liquiditeitspositie van hun B2B-klienten.
- Net als in 2016 moeten de respondenten in België ongeveer 55 dagen wachten om B2B-vorderingen in geld om te zetten.



Belangrijkste factoren voor laattijdige betalingen

De belangrijkste redenen voor te late betalingen door binnenlandse en buitenlandse B2B-klienten zijn in België dezelfde als die gerapporteerd in West-Europa.

- B2B-klienten van respondenten in België wijten vertraagde betalingen meestal aan onvoldoende beschikbaarheid van middelen (binnenlandse: 53,1%, buitenlandse 34,3%). Dit is aanmerkelijk minder dan een jaar geleden (binnenlandse: 58,2%; buitenlandse: 42,6%) en ligt in lijn met de regionale gemiddelden (binnenlandse: 52,6%; buitenlandse: 34,5%).
- Het bewuste gebruik van openstaande facturen als een vorm van financiering door kopers is de door Belgische respondenten tweede meest genoemde reden voor te late betalingen (binnenlandse: 27,1%; buitenlandse: 29,0%). Het regionale gemiddelde bedroeg 28,2% voor binnenlandse en 23,9% voor buitenlandse B2B-klienten.
- Laattijdige betalingen door binnenlandse en buitenlandse B2B-klienten werden door 20,1% van de leveranciers in België aangemerkt als een reden waarom ze betalingen aan hun eigen leveranciers moesten uitstellen. Dit komt overeen met het gemiddelde van 19,8% vastgesteld op regionaal niveau.
- Om achterstallige facturen te beheren, moest 17% van de respondenten in België specifieke maatregelen nemen om de kasstroom te corrigeren of te voorzien in aanvullende financiering door factoringmaatschappijen of banken, als gevolg van late betalingen door hun klienten. Dit percentage ligt iets lager dan dat voor West-Europa in haar geheel (18,04%).

Betalingsduur in België (gemiddeld aantal dagen)



Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

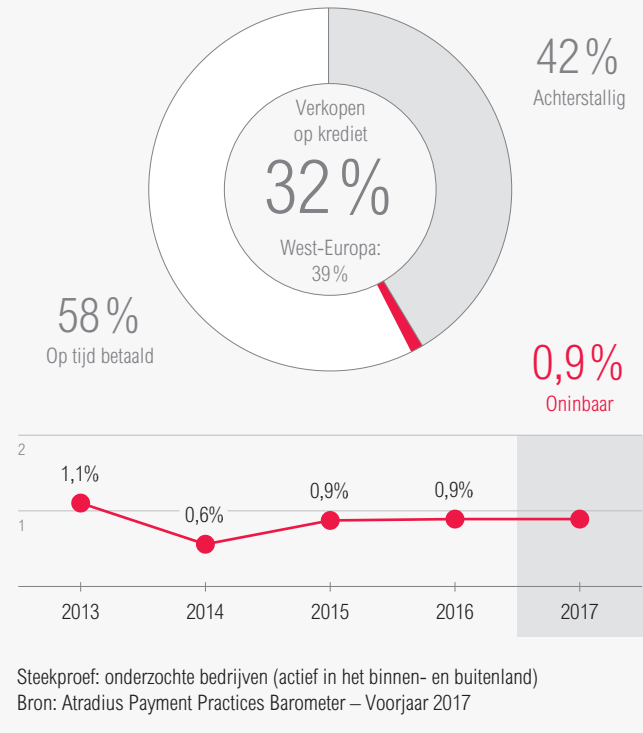
Bescherming van de winstgevendheid

Respondenten in België maken meer gebruik van credit management instrumenten om hun bedrijven tegen betalingsachterstanden te beschermen die het gevolg zijn van de impact van Brexit, de groeivertraging in Azië en het protectionisme in de VS. In het algemeen liggen de gemiddelden in België hoger dan de regionale gemiddelden.

- In België (41,6%) zeiden minder respondenten dan in West-Europa (48,3%) dat ze hun huidige mix van credit management instrumenten niet zullen veranderen om hun bedrijven tegen het risico van wanbetaling te beschermen.
- In België zeiden meer respondenten (19,9%) dan in West-Europa in haar geheel (18%) dat ze hun gebruik van credit management instrumenten zullen verhogen. De meesten onder hen verklaarden dat ze dit gaan doen door de controle op de kredietwaardigheid van hun afnemers (27,8%) te verhogen en door vaker gebruik te maken van incassobureaus (18,9%).
- Om hun bedrijf tegen de gevolgen van Brexit te beschermen, zeiden 28,4% van de respondenten in België dat ze de kredietwaardigheid van hun kopers vaker gaan controleren, terwijl 20,5% zei een beroep op een incassobureau te doen. Beide percentages liggen hoger dan op regionaal niveau vastgesteld (elke techniek met 17,2%).
- 30,1% van de Belgische respondenten zei dat ze de controle op de kredietwaardigheid van hun afnemers gaan verhogen om laattijdige betalingen als gevolg van het Amerikaanse protectionisme te voorkomen en te minimaliseren.
- Bijna 25% van de respondenten in België (West-Europa: 20,9%) zei dat zij de kredietwaardigheid van hun kopers vaker gaan controleren om de gevolgen van de groeivertraging in Azië te voorkomen.



Oninbare B2B-vorderingen in België (% van totale waarde van B2B-vorderingen)



Meer informatie in de [Statistische bijlagen](#)

Oninbare vorderingen

Het aandeel van de B2B-vorderingen dat door de leveranciers in België als oninbaar (0,9% van de totale waarde van B2B-vorderingen) werd afgeschreven ligt lager dan het gemiddelde voor West-Europa in haar geheel (1,3%).

- Binnenlandse vorderingen werden twee keer zo vaak als buitenlandse als oninbaar afgeschreven (binnenlandse 0,6%, buitenlandse 0,3%). Het percentage oninbare vorderingen lag echter wel onder het regionale gemiddelde (binnenlandse 1%, buitenlandse 0,3%).
- Oninbare B2B-vorderingen ontstaan meestal in de sectoren duurzame consumptiegoederen, elektronica en bouw.
- B2B-vorderingen werden voornamelijk als oninbaar gemeld omdat de klant failliet ging of de bedrijvigheid stopzette (60%).
- Andere redenen voor het afschrijven van schulden: te oude schulden (25%) en het onvermogen om de klant te kunnen vinden (23,5%).

Lees meer hierover in de Global Collections Review bij Atradius Collections beschikbaar op www.atradiuscollections.com.



Betalingspraktijken per sector

30% van de ondervraagde respondenten in België verwacht een lichte verslechtering van het betalingsgedrag van hun B2B-klienten in de komende 12 maanden.

- In 2017 genoten B2B-klienten in de sectoren van de bouw (38 dagen), dienstverlening (36 dagen) en chemicaliën (32 dagen) langere betalingstermijnen dan de gemiddelde betalingstermijn op landelijk niveau (30 dagen).
- Belgische respondenten vroegen hun klienten in de textiel- en elektronica-sectoren om hun facturen sneller (ongeveer twee weken na de factuurdatum) te betalen.
- B2B-klienten in de sectoren papier en duurzame consumptiegoederen hadden de meeste tijd nodig voor het betalen van hun achterstallige facturen (respectievelijk 53 en 50 dagen). De belangrijkste reden voor de vertragingen was onvoldoende beschikbaarheid van middelen (papier 67%, duurzame consumptiegoederen 45%).
- Iets meer respondenten in België (60%) dan in West-Europa (58%) zeiden dat ze geen veranderingen in het betaalgedrag van hun B2B-klienten in de komende 12 maanden verwachten. Een aanzienlijk hoger percentage van de respondenten (30%) verwacht eerder een verslechtering dan een verbetering (14%) in het betaalgedrag van hun B2B-klienten voor dezelfde periode.





Statistische bijlagen

De statistieken in de bijlage bij dit verslag zijn een onderdeel van de april 2017 editie van de Betalingsbarometer van Atradius (onderzoeksresultaten voor West-Europa) beschikbaar op www.atradius.com/publications

[Downloaden in PDF-formaat](#) (English only).

Onderzoekopzet

Voor meer informatie over de doelstellingen en de reikwijdte van de Atradiusenquête over de Betalingsbarometer, zie [Onderzoekopzet](#).



Disclaimer

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling of advies 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 verstrekt "zoals beschikbaar", zonder enige garantie op volledigheid, nauwkeurigheid, tijdigheid of op resultaten door het gebruik ervan, en zonder enige vorm van garantie, uitdrukkelijk of impliciet. 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.** 2017

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. Onder Publicaties treft u nog meer Atradius-publicaties aan die zich richten op de mondiale economie, waaronder landenrapporten, sectoranalyses, advies over creditmanagement en artikelen over actuele topics.

[Abonneer](#) u op meldingen van onze publicaties en wekelijkse e-mails om u te waarschuwen wanneer er een nieuw rapport wordt gepubliceerd gepubliceerd.

Voor meer **inzicht in de inningspraktijken van B2B-vorderingen** in België en de rest van de wereld, zie het Global Collections Review gepubliceerd door Atradius Collections (gratis te downloaden na aanmelding), beschikbaar op www.atradiuscollections.com

Volg Atradius in de sociale media



Actief op Twitter? Volg [@Atradius](#) of zoek naar [#atradiusppb](#)



Atradius NV
Avenue Prince de Liège 78
5100 Namur

Jan van Gentstraat, 1 bus 201-202
2000 Antwerpen

belgium@atradius.com
www.atradius.be