



België: aantal achterstallige B2B-facturen opnieuw gestegen

Atradius Betalingsbarometer



Kerncijfers

BBP
(miljard euro)

€ 448,98

Groeipercentage BBP
(schatting 2018)

1,4 %

Jaarlijks groeipercentage export
(schatting 2018)

4,1 %

Jaarlijks groeipercentage import
(schatting 2018)

3,8 %

Bronnen: Oxford Economics, MIT OEC

ONDERZOEKSRÉSULTATEN

ONDERZOEKOPZET

STATISTISCHE BIJLAGEN

Top5
exportsectoren

Chemie
 Transport
 Machinebouw/
 Elektrotechniek
 Anorganische
 producten
 Plastics/Rubber

Top5
exportbestemmingen

Duitsland
 Nederland
 Frankrijk
 Verenigd Koninkrijk
 Italië

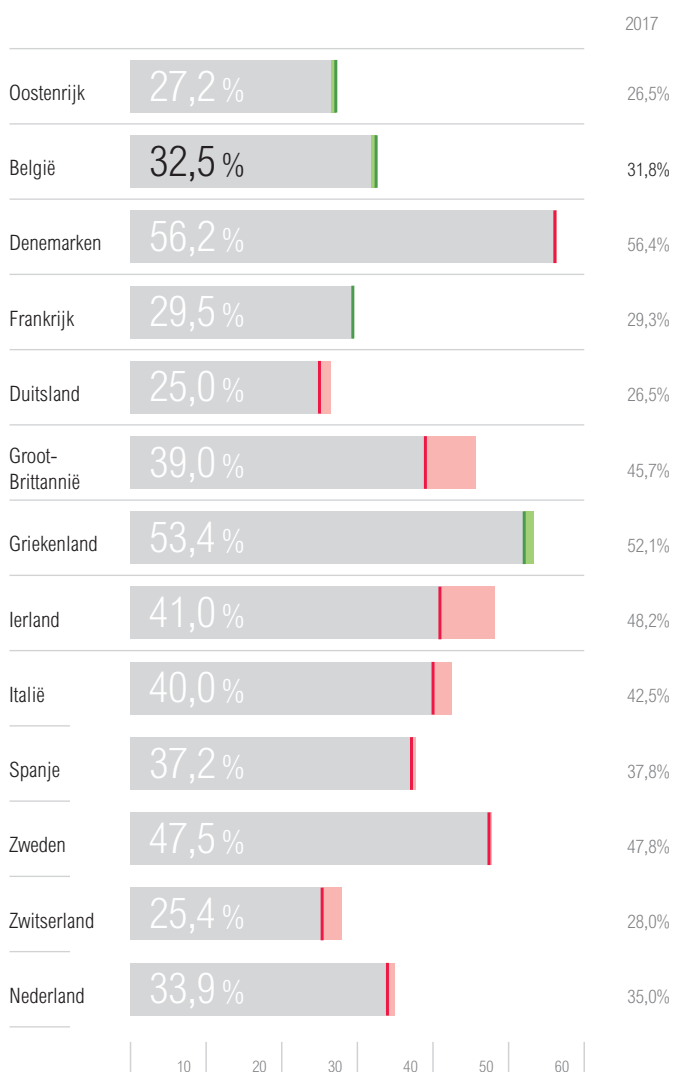
Voor het derde opeenvolgende jaar is in België het aantal binnenlandse en buitenlandse achterstallige B2B-facturen toegenomen. Volgens de Belgische leveranciers komt dat vooral omdat er onvoldoende middelen zijn en omdat kopers hun uitstaande facturen als een vorm van financiering zien. Door al die onbetaalde facturen moet 17,9% van de respondenten op zoek naar bijkomende financiering en is 16,3% genoodzaakt specifieke maatregelen te treffen om z'n cashflow te corrigeren. 15,8% van de respondenten geeft aan dat de impact van die onbetaalde facturen nog groter is en zelfs tot inkomstenverlies leidt.

Vlot en flexibel op krediet verkopen

Van alle bevroagde West-Europese landen, zijn de Belgische respondenten een van de weinigen die de verkoop op krediet enigszins hebben zien stijgen. Het gemiddelde aandeel B2B-verkoop op krediet is gestegen van 31,8% in 2017 tot 32,5% dit jaar. De respondenten lijken even snel aan binnenlandse B2B-klienten als aan buitenlandse B2B-klienten op krediet te verkopen.

Belgische respondenten zeggen dat ze voor handelskrediet kiezen als ze een binnenlandse B2B-klient voldoende vertrouwen of als ze een langdurige relatie met een nieuwe klient willen opbouwen. Bovendien zijn ze het erover eens dat dit een veel eenvoudigere en handigere manier van zakendoen is. Waarom zouden Belgische leveranciers de verkoop met handelskrediet weigeren? Hoofdzakelijk door de slechte betaalmoraal van klienten (32,6% van de respondenten vermeldt dit argument) en door de kwetsbare financiën van de klienten (20,9%).

Aandeel B2B-verkoop op afbetaling



» *Onze binnenlandse B2B-klienten geven we handelskredieten om ze aan ons te binden, om onze zakelijke relatie te versterken en voor het gemak.«*

Respondent in de transportsector

De redenen om bij buitenlandse B2B-kopers met handelskrediet te werken, zijn precies dezelfde als bij binnenlandse klienten: het gemak, de flexibiliteit, een beloning voor trouwe klienten en het aantrekken van nieuwe klienten. Financiële kwetsbaarheid, slechte betaalgewoonten en een groot economisch en politiek risico in het land van de klient: dat zijn de voornaamste redenen om bij buitenlandse B2B-klienten niet met handelskredieten te werken (39,4% van de respondenten vermeldde het eerste argument, 24,2% vermeldde de twee laatste argumenten).

» *We hebben hiervoor gekozen omwille van het betaalgemak.«*

Respondent in de zakelijke dienstverlening

Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op binnenlandse en buitenlandse markten)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

Meer achterstallige B2B-betalingen

In België zegt 92,5% van de respondenten dat B2B-klienten te laat betalen. Met 93,6% in 2017 betekent dit een daling, maar toch kent België een van de hoogste percentages in de regio. Antwoorden op de enquête suggereren dat buitenlandse B2B-klienten even vaak te laat betalen als binnenlandse B2B-klienten.

Volgens de Belgische respondenten is het gemiddelde aandeel achterstallige B2B-betalingen bijna vier procent gestegen: van 42,0% in 2017 naar 45,6% in 2018.

De gemiddelde betalingstermijn (of Days Sales Outstanding, DSO) daalde van 50 dagen in 2017 naar 48 dagen in 2018. 50,0% van de respondenten zegt de komende twaalf maanden geen verandering te verwachten. Van de respondenten die wel verandering verwachten, denkt 27,1% aan een toename en 22,9% aan een afname.

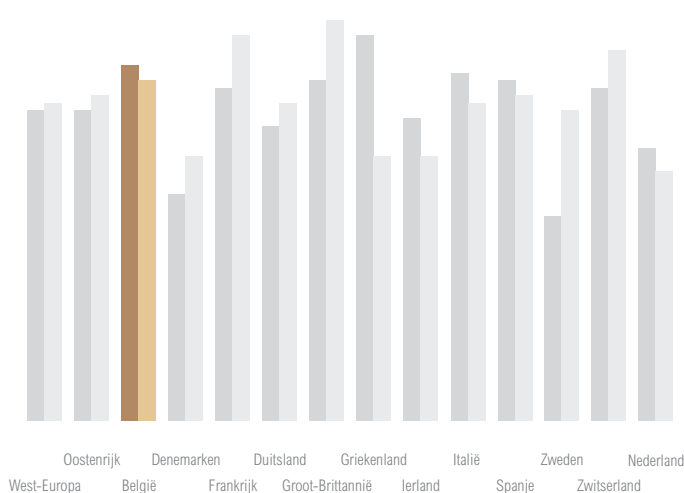
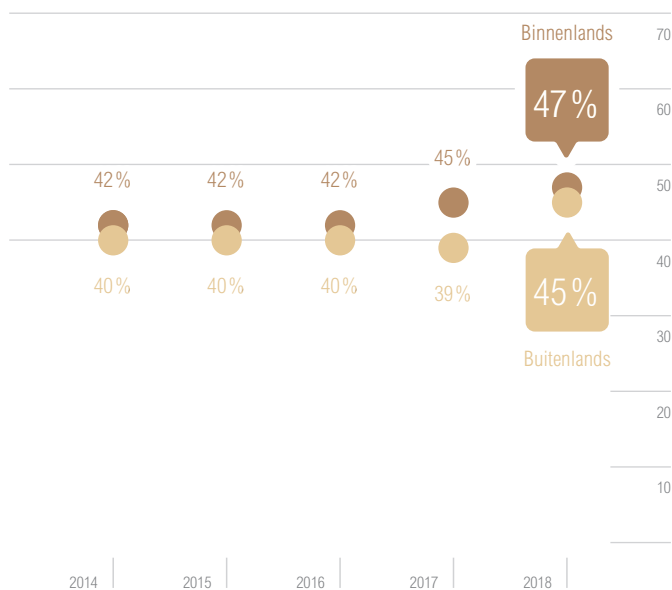
Gemiddeld kortere betalingstermijnen, maar grotere betalingsachterstand

Dit jaar hebben zowel binnenlandse als buitenlandse B2B-klienten de betaaltermijnen licht zien slinken. Binnenlandse B2B-klienten krijgen gemiddeld 25 dagen de tijd om hun schuld te vereffenen. Dat is drie dagen minder dan in 2017. Buitenlandse B2B-klienten krijgen dan weer gemiddeld 28 dagen om hun verplichtingen na te komen, ofwel vier dagen minder dan in 2017.

Die kleine discrepantie tussen binnenlandse en buitenlandse B2B-klienten strookt met het antwoord van 38,5% van de respondenten dat binnenlandse B2B-klienten minder tijd krijgen om hun facturen te betalen. 16,8% van de respondenten geeft binnenlandse klienten daarentegen meer tijd om te betalen dan buitenlandse klienten. 44,7% van de leveranciers in België beweert geen verschillende betalingstermijnen te hanteren. De voornaamste redenen voor verschillende betaaltermijnen voor Belgen zijn interne beleidslijnen, gangbare sectorpraktijken en de wettelijk bepaalde binnenlandse betaaltermijnen.

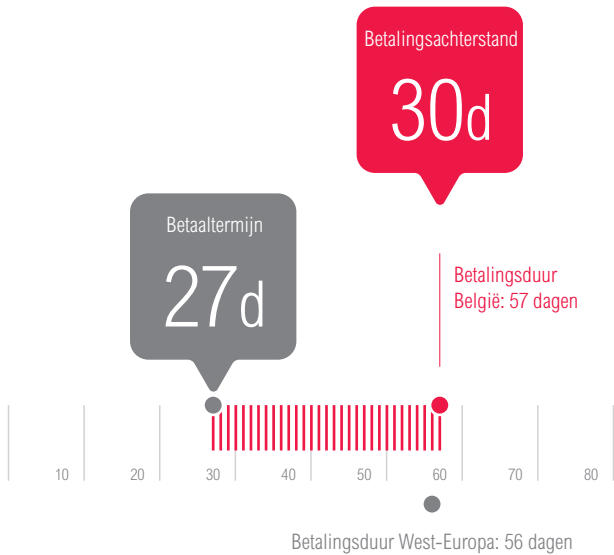
In 2018 is de gemiddelde betaalachterstand bij binnenlandse B2B-klienten met één dag toegenomen (gemiddeld 31 dagen). Bij buitenlandse B2B-klienten is de betaalachterstand met acht dagen toegenomen (gemiddeld 28 dagen). Door die veranderingen

Achterstallige B2B-betalingen in België (gemiddeld %)



Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op binnenlandse en buitenlandse markten)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

Betalingsduur in België



d = gemiddeld aantal dagen
Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op binnenlandse en buitenlandse markten)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

gen op het vlak van achterstallige betalingen en betaaltermijnen stijgt de gemiddelde betalingsduur in België van 55 dagen in 2017 naar 57 dagen in 2018.

Laattijdig betaalde binnenlandse facturen zijn voornamelijk te wijten aan onvoldoende beschikbare middelen (genoemd door 45,2% van de Belgische respondenten) en aan kopers die hun onbetaalde facturen als een vorm van financiering zien. Het percentage respondenten dat de laatste reden opgeeft, is aanzienlijk gestegen: van 27,1% in 2017 naar 34,1% in 2018 (regionaal gemiddelde: 30,9%). Dat is een van de hoogste percentages in de regio.

Volgens 31,0% van de Belgische respondenten zijn de belangrijkste redenen voor te late betalingen door buitenlandse B2B-klienten onvoldoende beschikbare middelen. Volgens 27,6% van de respondenten zijn dat de complexe betaalprocedures. Beide cijfers stroken met de regionale bevindingen (respectievelijk 31,7% en 27,3%).

15,8% van de Belgische respondenten geeft aan dat te late betalingen al tot inkomstenverlies hebben geleid. Een licht hoger percentage zegt bijkomende financiering te moeten zoeken (17,9%) en specifieke maatregelen voor een gecorrigeerde cashflow te moeten treffen (16,3%) om de impact van de achterstallige B2B-facturen onder controle te houden. 38,6% van de ondervraagden ziet geen significante invloed op de bedrijfsactiviteiten.

Belgische respondenten kiezen voor elektronische facturatie

De meerderheid van de respondenten in België (64,1%) zegt facturen elektronisch te versturen naar B2B-klienten. Een bijkomende 16,0% doet dat nog niet, maar heeft wel plannen voor 2019. 17,5% van de respondenten zegt niet elektronisch te factureren en 2,4% zegt geen facturen meer online te verzenden.

53,8% van de Belgische respondenten geeft aan sneller betaald te worden sinds de B2B-klienten elektronische facturen ontvangen. 4,6% noemt dan weer tragere betalingen en 41,7% ziet geen noemenswaardig effect op de betalingsduur.



64,1% van de Belgische respondenten zegt reeds elektronische facturen te verzenden naar binnenlandse en buitenlandse B2B-klienten.



Top5
importsectoren

Angst voor mogelijke impact van Amerikaans protectionisme op de wereldwijde economische groei

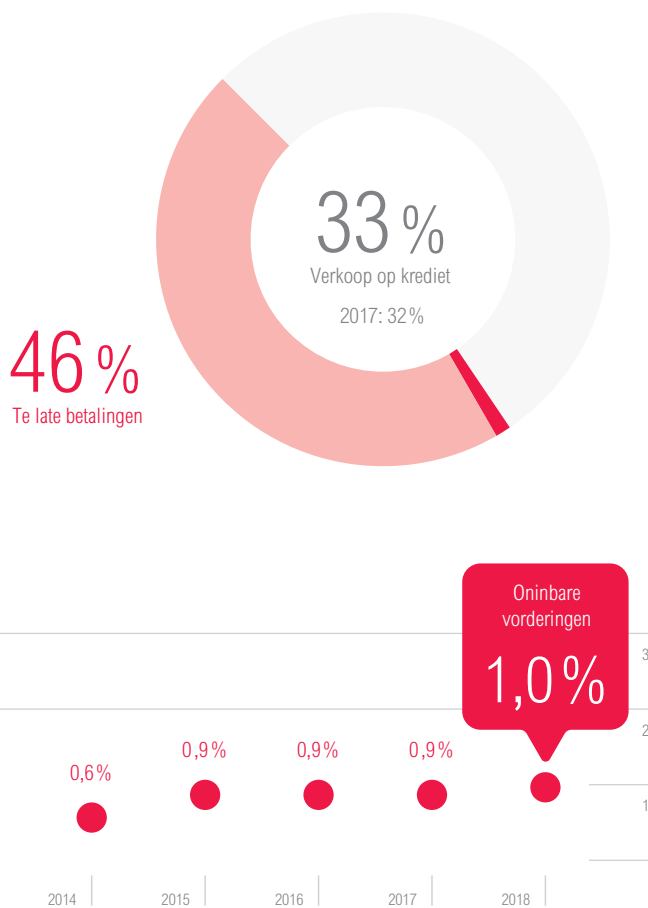
De respondenten in België werd, net als hun collega's in heel West-Europa, gevraagd om de volgende potentiële risico's voor de globale groei in volgorde van belangrijkheid te rangschikken: het protectionisme van de VS dat tot een handelsoorlog leidt, een verkeerd beleid van de Fed, een 'hard landing' in China en geopolitieke spanningen. 46,6% van de Belgische respondenten zegt dat het Amerikaanse protectionisme de volgende twaalf maanden het grootste risico inhoudt voor de wereldwijde economische groei (regionaal gemiddelde: 44,8%). 18,3% is het erover eens dat dit protectionisme, dat mogelijk in een handelsoorlog ontaardt, een aanzienlijk risico is, maar waarschijnlijk niet het grootste. 20,2% ziet dan weer de geopolitieke spanningen als het grootste risico.

Chemie
Machinebouw/
Elektrotechniek
Transport
Minerale producten
Metaal

Top5
Importbestemmingen

Nederland
Duitsland
Frankrijk
Verenigde Staten
Ierland

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



Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op binnenlandse en buitenlandse markten)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

1,0% van B2B-vorderingen afgeschreven als oninbaar

Met 1,0% bleef het aandeel oninbare vorderingen voor 2018 in België stabiel (0,9% in 2017). Er werden vaker binnenlandse dan buitenlandse B2B-vorderingen afgeschreven.

Oninbare vorderingen komen vooral voor bij B2B-klienten in de volgende sectoren: bouw, duurzame consumptiegoederen, diensten en zakelijke dienstverlening. Hoewel het percentage Belgische respondenten die een faillissement als oorzaak noemen sterk gedaald is – van 60,0% in 2017 naar 48,8% in 2018 – blijft dat toch de belangrijkste reden voor oninbare B2B-vorderingen. Het percentage Belgische respondenten dat de hoge kosten om schuldenaren aan te manen als de voornaamste reden ziet, is gestegen tot 30,4%.

Trage B2B-betalingen in de sectoren duurzame consumptiegoederen en chemie

Zoals voorheen vermeld, geven Belgische respondenten hun B2B-klienten gemiddeld 27 dagen de tijd om hun betalingen in orde te brengen. In 2018 konden B2B-klienten in de papier- en textielsectoren van langere gemiddelde betaaltermijnen genieten (respectievelijk 57 dagen en 41 dagen). B2B-klienten in de bouwmaterialensector en de voedingssector moesten daarentegen gemiddeld sneller betalen (respectievelijk binnen 15 en 19 dagen).

Belgische leveranciers geven aan dat B2B-klienten in de sectoren van duurzame consumentengoederen en chemie over het algemeen de traagste betalende zijn. B2B-klienten in deze sectoren betalen respectievelijk gemiddeld 44 en 24 dagen na de vervaldag. De voornaamste redenen voor die te late betalingen in de sector van duurzame consumentengoederen zijn: het omslachtige bankwezen (genoemd door 33,0% van de respondenten) en kopers die openstaande facturen als een vorm van financiering zien (27,0% van de respondenten). Leveranciers in de chemiesector zeggen dat hun klienten meestal later betalen als de geleverde goederen of verleende diensten niet strookten met wat in de overeenkomst stond (33,0% van de respondenten). 27,0% van de respondenten zegt dat vertragingen te wijten zijn aan kopers die hun openstaande facturen als een vorm van financiering gebruiken of aan facturen die naar de verkeerde persoon worden verzonden.

Gevraagd naar hun toekomstverwachtingen voorzien Belgische respondenten de komende twaalf maanden een stabiele situatie voor wat betreft het betaalgedrag van hun B2B-klienten, zowel in de sector van duurzame consumentengoederen (46,0%) als in de chemiesector (59,0%). Mocht er toch iets veranderen, dan zou dat eerder in de negatieve zin zijn, zo luiden de verwachtingen.



23,0% van de Belgische respondenten in de chemiesector verwacht de volgende twaalf maanden een significante verslechtering in het betaalgedrag van hun B2B-klienten.

Onderzoekopzet – West-Europa

Doelstellingen

Atradius voert jaarlijks een onderzoek naar de betaalpraktijken van internationale bedrijven via het onderzoek genaamd 'Atradius Practices Barometer'. Dit rapport, dat focust op West-Europa, maakt deel uit van de Atradius Practices Barometer 2018. Bedrijven uit 13 landen (Oostenrijk, België, Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Griekenland, Ierland, Italië, Nederland, Spanje, Zweden, Zwitserland) werd naar hun bevindingen gevraagd.

Ilisia Research voerde 2.770 interviews uit a.d.h.v. een vragenlijst. Alle interviews vonden exclusief voor Atradius plaats, er werden geen verschillende onderwerpen door elkaar behandeld.

Toepassingsgebied

- Basispopulatie: bedrijven uit 13 landen (Oostenrijk, België, Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Griekenland, Ierland, Italië, Nederland, Spanje, Zweden, Zwitserland) werden benaderd. De aangewezen contactpersonen voor het credit management werden geïnterviewd.
- Selectieproces – Internetbevraging: bedrijven werden geselecteerd en gecontacteerd door gebruik te maken van een internationaal internetpanel. Aan het begin van het interview werd een screening uitgevoerd voor de aangewezen contactpersoon en voor quotumcontrole.
- Steekproef: N=2.770 mensen werden in totaal geïnterviewd (bij benadering is n=200 mensen per land). In elk land werd een quotum gehandhaafd dat in overeenstemming is met vier klassen van bedrijfsomvang.
- Interview: Online persoonlijke interviews (web-assisted personal interviews, WAPI) van ongeveer 15 minuten. Interviewperiode: Q2 van 2018.

Overzicht steekproef – Totaal aantal interviews = 2.770

Land	n	%
Oostenrijk	218	7,9%
België	208	7,5%
Denemarken	213	7,7%
Frankrijk	215	7,8%
Duitsland	213	7,7%
Groot-Brittannië	215	7,8%
Griekenland	200	7,2%
Ierland	229	8,3%
Italië	214	7,7%
Spanje	212	7,7%
Zweden	214	7,7%
Zwitserland	213	7,7%
Nederland	206	7,4%
Bedrijfsomvang	n	%
Micro-ondernemingen	915	33,0%
Kmo's	1.533	55,3%
Grote bedrijven	322	11,6%
Sector	n	%
Verwerkingsindustrie	797	28,8%
Groothandel/Kleinhandel/Distributie	855	30,9%
Dienstverlening	1.118	40,4%

Het is mogelijk dat de resultaten een procent hoger of lager dan 100% liggen. Dat komt omdat de resultaten worden afgerond. In plaats van de bevindingen aan te passen zodat het resultaat 100% zou zijn, hebben we de individuele resultaten gelaten zoals ze zijn, om een zo nauwkeurig mogelijke representatie te kunnen geven.

Statistische appendix

Zie de Statistische appendix voor West-Europa voor grafieken en cijfers. Dit is een onderdeel van de Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018, raadpleegbaar op atradius.com

www.atradius.com/publications

[Download als PDF](#) (alleen in het Engels).



Disclaimer

Dit verslag is uitsluitend bedoeld ter informatie en heeft geenszins tot bedoeling lezers bepaalde transacties, investeringen of strategieën aan te raden. Lezers dienen onafhankelijke beslissingen te nemen, van commerciële of andere aard, met betrekking tot deze informatie. We hebben er alles aan gedaan om ervoor te zorgen dat de informatie in dit verslag uit betrouwbare bronnen komt. Atradius is niet verantwoordelijk voor fouten of weglatingen, noch voor de resultaten verkregen door het gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit verslag wordt verschaft zoals ze is, zonder garantie op volledigheid, nauwkeurigheid of actualiteit en zonder garantie op resultaten voortvloeiend uit het gebruik ervan en, tot slot, zonder enige expliciete of impliciete garanties. In geen geval zijn Atradius, noch de verwante partners of bedrijven, noch hun partners, vertegenwoordigers of medewerkers, verantwoordelijk tegenover u of iemand anders voor een beslissing of actie op basis van de informatie in dit verslag of voor enige daaruit voortvloeiende, bijzondere of gelijkaardige schade, zelfs indien er geïnformeerd was over de mogelijkheid van dergelijke schade.

Copyright **Atradius N.V.** 2018

Indien u na het lezen van dit rapport **meer informatie wenst over de bescherming van uw vorderingen tegen wanbetalers**, kunt u de [website van Atradius](#) raadplegen. Indien u specifieke vragen hebt, [laat dan gerust een bericht achter](#). Een productspecialist zal u terugbellen. In het onderdeel Publicaties vindt u nog meer publicaties van Atradius over de globale economie, met inbegrip van landrapporten, sectoranalyses, credit managementadvies en rapporten over actuele business topics.

[Meld u aan](#) voor wekelijkse e-mails over de publicatie van nieuwe rapporten.

Raadpleeg voor meer **informatie over het innen van B2B-vorderingen** in België en de wereld, Global Collections Review van Atradius Collections (gratis te downloaden na registratie), beschikbaar op www.atradiuscollections.com

Volg Atradius op de sociale media



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

Atradius

Jan van Gentstraat, 1 bus 201-202
2000 Antwerpen
Avenue Prince de Liège 78
5100 Namur

belgium@atradius.com
www.atradius.be