



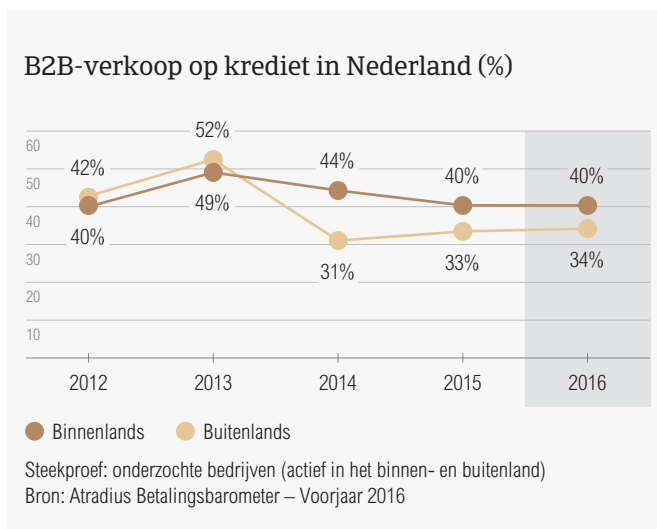
# Atradius Betalingsbarometer

Internationaal onderzoek naar betalingsgedrag  
tussen bedrijven  
Nederland – onderzoeksresultaten

## Nederland – onderzoeksresultaten

### Verkoop op krediet

Met een gemiddelde van bijna 37,0% van de totale waarde van B2B-verkopen op krediet (wijkt niet veel af van het gemiddelde van 41,2% van het onderzoek) toont Nederland zich redelijk bereid handelskredieten te verlenen aan business-to-business (B2B)-klanten. Dit verschilt niet veel met vorig jaar en plaatst Nederland tussen twee verschillende clusters binnen de West-Europese landen. Het eerste cluster omvat Oostenrijk, Zwitserland, België en Frankrijk (waar de gemiddelde waarde van B2B-verkopen op krediet beduidend onder het onderzoeksgemiddelde ligt). Het tweede omvat Ierland, Spanje, Groot-Brittannië en Italië (met een gemiddelde B2B-kredietverkoopwaarde die min of meer overeenkomt met het onderzoeksgemiddelde). Een derde cluster omvat Griekenland, Zweden en Denemarken (met een gemiddelde waarde van B2B-kredietverkopen die ver boven het onderzoeksgemiddelde ligt).



Meer informatie staat in de [Statistische bijlage](#)

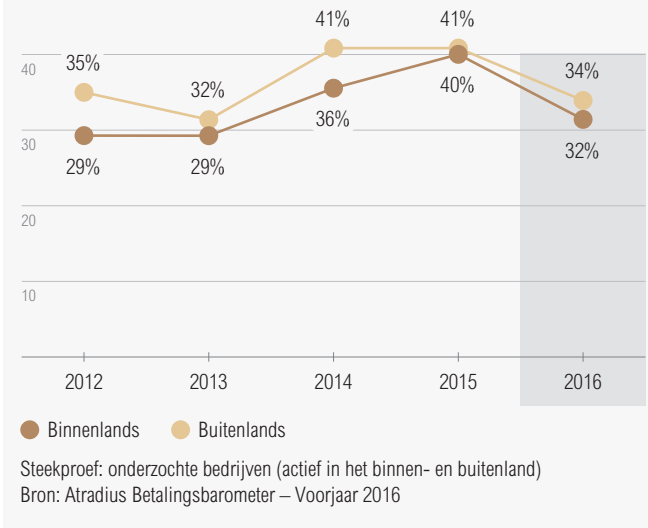
Nederlandse respondenten tonen geen sterke voorkeur voor verkopen op krediet aan binnenlandse of buitenlandse klanten. Respectievelijk 39,9% en 33,9% van de totale waarde aan binnenlandse en buitenlandse B2B-verkopen werd op krediet gedaan (onderzoeksgemiddelden: 44,8% binnenland en 37,7% buitenland). Dit weerspiegelt een vrijwel uniforme perceptie van het betalingsrisico dat voortvloeit uit binnenlandse en buitenlandse B2B-handel. Dit geldt over het algemeen voor de meeste onderzochte landen, met uitzondering van die in Zuid-Europa (Griekenland, Italië, Spanje) die eerder handelskredieten toe lijken te staan aan binnenlandse dan aan buitenlandse klanten.



### Achterstallige B2B-facturen (%)

Circa 88,0% van de Nederlandse respondenten werd het afgelopen jaar geconfronteerd met niet-tijdige betaling van facturen door B2B-klanten, wat vrijwel gelijk opgaat met het onderzoeksgemiddelde. Dit resulteerde in een gemiddelde van vrijwel 33,0% van de totale waarde van B2B-vorderingen die na de vervaldatum bleven uitstaan. Dit is onder het onderzoeksgemiddelde (bijna 40,0%). Late betaling van facturen trad vrijwel net zo vaak bij binnenlandse als bij buitenlandse klanten op en nam het afgelopen jaar met circa 7,5% af. Waarschijnlijk heeft dit geleid tot een verbetering in de kasstroom van bedrijven in het land.

#### Achterstallige betalingen in Nederland (gemiddeld %)



Meer informatie staat in de [Statistische bijlage](#)

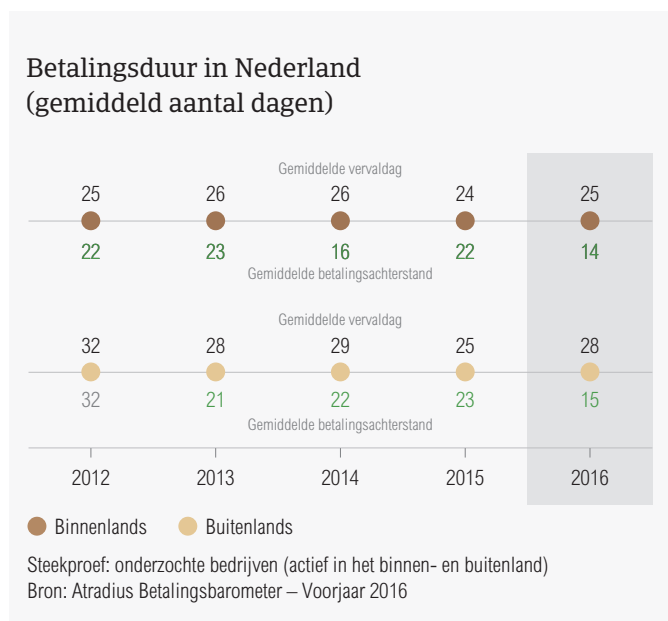
Niet-tijdige betaling van facturen (binnenlandse en buitenlandse) wordt weerspiegeld in het Days Sales Outstanding (DSO)-cijfer dat door Nederlandse respondenten wordt gerapporteerd. Het gemiddelde is 42 dagen, vijf dagen meer dan vorig jaar, en aanzienlijk minder dan de 48 dagen uit het onderzoeksgemiddelde. Dit kan op een hogere efficiëntie bij het innen van lang openstaande facturen met een hoge waarde wijzen dan in de meeste andere West-Europese landen. Bijna 75,0% van de Nederlandse respondenten verwacht de komende twaalf maanden geen veranderingen in de DSO.

Het innen van openstaande facturen brengt kosten met zich mee. De beheersing hiervan blijkt Nederlandse respondenten (27,7%) bijna net zoveel bezig te houden als de Duitse respondenten (27,3%). Gemiddeld is het een zorg van 23,4% van de respondenten in West-Europa.



## Betalingsduur (gemiddeld aantal dagen)

Betalingstermijnen die door Nederlandse respondenten worden toegestaan aan B2B-klienten liggen gemiddeld rond de 27 dagen vanaf de factuurdatum en wijken niet veel af van het onderzoeksgemiddelde (31 dagen). Het verschil tussen binnenlandse en buitenlandse termijnen is slechts drie dagen, wat de reeds genoemde uniforme perceptie van het betalingsrisico dat voortvloeit uit binnenlandse en buitenlandse B2B-handel weerspiegelt. Over het afgelopen jaar verschilden de betalingstermijnen niet sterk, wat wijst op een consistente betalingscultuur in het land.



Meer informatie staat in de [Statistische bijlage](#)

Ondanks het feit dat de betalingstermijnen van jaar tot jaar niet significant verschilden, werden achterstallige facturen door B2B-klienten van Nederlandse respondenten gemiddeld binnen twee weken na de vervaldatum voldaan (onderzoeksgemiddelde: drie weken). Dit is een week eerder dan vorig jaar. Dit betekent dat het respondenten in Nederland gemiddeld ongeveer veertig dagen vanaf de facturering kost om achterstallige vorderingen te innen (veel minder dan het onderzoeksgemiddelde van 53 dagen). Dit komt overeen met wat in Oostenrijk, Zweden en Denemarken werd geregistreerd. [ [-> Statistische bijlage, p 8](#) ]

## Belangrijkste factoren voor betalingsachterstanden

In Nederland zijn liquiditeitsproblemen bij de klant de meest gegeven reden voor niet-tijdige betaling van binnenlandse en buitenlandse B2B-facturen. Meer respondenten (57,3%) dan vorig jaar (51,0%) vermeldden dit voor niet-tijdige betaling door binnenlandse klanten. Iets minder respondenten (45,3% dit jaar ten opzichte van 48,1% een jaar geleden) vermeldden deze niet-tijdige betalingsfactor met betrekking tot buitenlandse facturen.

Bewust gebruikmaken van uitstaande facturen voor financieel voordeel is de op een na meest genoemde reden voor niet-tijdige betaling van B2B-facturen (34,0% respondenten in Nederland ten opzichte van 27,0% in West-Europa). Nederlandse respondenten menen dat dit vaker bij binnenlandse dan bij buitenlandse niet-tijdige betaling voorkomt. Bij buitenlandse betalingen komt niet-tijdige betaling om deze reden echter vaker voor dan vorig jaar. Er wordt tevens vermeld dat niet-tijdige betaling door buitenlandse klanten vaak voorkomt als gevolg van de complexiteit van de betalingsprocedure (30,0% van de respondenten).

Bijna 57,0% van de Nederlandse respondenten vermeldde geen invloed van betekenis op hun bedrijf te ondervinden als gevolg van niet-tijdige betaling van facturen door klanten. Dit duidt op een stevige grip op het debiteurenbeheer. Desondanks zag bijna 20,0% van de respondenten (23,7% in West-Europa) zich genoodzaakt betalingen aan hun eigen leveranciers uit te stellen. Dit is een van de redenen waarom bijna een op de vier respondenten verwacht dit jaar vaker om een verzekerde vorm van betaling te vragen. Circa 20,0% zal de betalingshistorie van de klant controleren en het kredietrisico van zijn klanten vaker monitoren.

**75%**

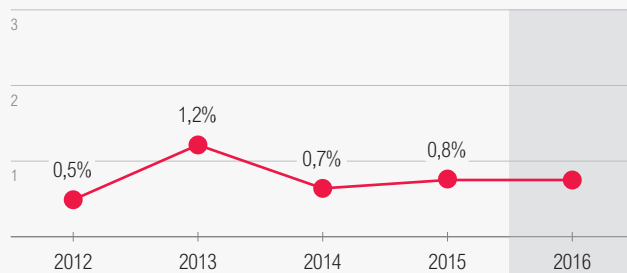
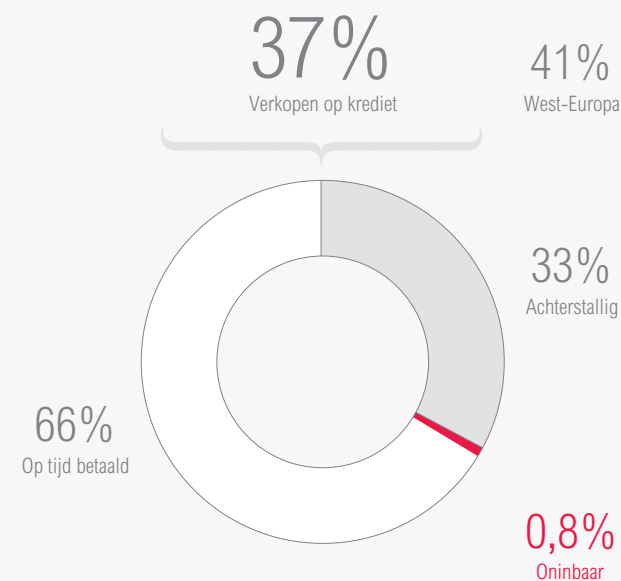
van de respondenten in Nederland verwacht **geen veranderingen in de DSO** de komende 12 maanden

## Oninbare vorderingen

Het gedeelte aan B2B-vorderingen dat door Nederlandse respondenten als oninbaar (0,8%) wordt vermeld is aanzienlijk lager dan het gemiddelde van 1,3% voor West-Europa. Binnenlandse oninbare vorderingen werden vrijwel net zo vaak afgeschreven als buitenlandse. Oninbare binnenlandse B2B-vorderingen komen vaak uit de bouw, de sector duurzame consumptiegoederen en de zakelijke dienstverlening. Voor meer respondenten uit Nederland (66,0%) dan uit West-Europa (59,3%) waren B2B-vorderingen voornamelijk oninbaar doordat de klant failliet was gegaan of zijn zaak had opgeheven. Tegelijkertijd vermeldden meer Nederlandse (27,4%) dan West-Europese (25,6%) respondenten dat afschrijvingen voornamelijk te wijten waren aan het feit dat de extra kosten om debiteuren op te volgen te hoog lagen, vooral op de exportmarkt.

Zie voor meer informatie over wereldwijde incassopraktijken van B2B-vorderingen het Global Collections Review van Atradius Collections (na registratie gratis te downloaden), beschikbaar vanaf oktober 2016 op [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

### Oninbare B2B-vorderingen in Nederland (% van de totale waarde van B2B-vorderingen)



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in het binnen- en buitenland)  
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Voorjaar 2016

Meer informatie staat in de [Statistische bijlage](#)

## Betalingspraktijken per sector

Respondenten in Nederland vermeldden dat zij voornamelijk handelskredieten verlenen aan B2B-klanten in de sector duurzame consumptiegoederen, de bouw, zakelijke dienstverlening en dienstverlening in het algemeen. De betalingstermijnen die aan B2B-klanten in de financiële dienstverlening worden toegekend zijn aanzienlijk langer dan het landelijk gemiddelde (gemiddeld veertig dagen na facturering). B2B-klanten in de sector duurzame consumptiegoederen voldoen achterstallige betalingen het snelst (ongeveer een week na de vervaldatum). [ [→ Statistische bijlage, p 4](#) ]



Meer dan het gemiddelde aantal (voor het land) achterstallige facturen werd door de bouwsector gegenereerd. Volgens de meeste respondenten (62,0%) is dit waarschijnlijk vooral te wijten aan liquiditeitsproblemen bij klanten in deze sector, die uitstaande facturen bewust gebruiken voor hun financieel voordeel (zoals vermeld door 52,0% van de respondenten).

Ongeveer een derde van de respondenten in Nederland verwacht dat het betalingsgedrag van B2B-klanten in de levensmiddelenindustrie de komende twaalf maanden iets zal verslechteren. Er worden geen grote veranderingen verwacht in het betalingsgedrag van andere sectoren.

Voor meer informatie over de onderzoekopzet 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.



Actief op Twitter? Volg [@atradiusNL](#) of zoek naar [#atradiusbetalingsbarometer](#) om up to date te blijven met de meeste recente publicaties.

### Statistische bijlage

De bijlage met de statistieken behorend bij dit rapport is onderdeel van het totaalverslag van de Atradius Betalingsbarometer voorjaar 2016 (onderzoekresultaten voor West-Europa), beschikbaar op [www.atradius.com](http://www.atradius.com)

[Deze bijlage kan worden gedownload als pdf-bestand](#) (alleen beschikbaar in het Engels).



### 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 Atradius al het mogelijke heeft 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.** 2016

Hebt u dit rapport met interesse gelezen? Kijkt u dan ook eens op onze website [www.atradius.nl](http://www.atradius.nl). U vindt hier nog meer Atradiuspublicaties die zich richten op de mondiale economie, waaronder landenrapporten, sectoranalyses, advies over creditmanagement en artikelen over actuele businesstopics.

Volg Atradius  
op social media



**Atradius**  
David Ricardostraat 1- 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 - 1006 JD Amsterdam  
Nederland  
Tel. 020 553 9111

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