

Atradius Payment Practices Barometer

Trends in B2B betalingspraktijken België 2026



In dit rapport

Trends in B2B betalingspraktijken	3
Belangrijkste inzichten	5
Vooruitkijkend	6
Belangrijkste inzichten	7
Design van de enquête	8

Over de Atradius Payment Practices Barometer

De Atradius Payment Practices Barometer is een jaarlijks onderzoek naar betalingsgewoonten in de business-to-business (B2B)-sector op markten over de hele wereld.

Ons onderzoek biedt je de mogelijkheid om rechtstreeks van bedrijven te horen die op krediet handelen met B2B-klienten, en te ontdekken hoe zij omgaan met de veranderende trends in het betalingsgedrag van klanten. Op de hoogte blijven van deze trends is van cruciaal belang, omdat het helpt bij het signaleren van opkomende verschuivingen in de betalingsgewoonten van klanten. Hierdoor kunnen bedrijven potentiële liquiditeitsdruk het hoofd bieden en een soepele bedrijfsvoering handhaven.

Bedrijven die actief zijn in – of van plan zijn toe te treden tot – de markten en sectoren die in ons onderzoek aan bod komen, kunnen waardevolle inzichten halen uit onze rapporten. Deze rapporten belichten ook de uitdagingen en risico's die bedrijven de komende maanden verwachten, evenals hun verwachtingen voor toekomstige groei.

Dit rapport bespreekt de onderzoeksresultaten voor **België**.

Het onderzoek werd uitgevoerd tussen het einde van het eerste kwartaal en het begin van het tweede kwartaal van 2026 en bleef nog enkele dagen open na het ontstaan van de geopolitieke spanningen in het Midden-Oosten, waardoor de respondenten bij het invullen van de vragenlijst konden nadenken over mogelijke gevolgen. De bevindingen moeten daarom in deze context worden gezien.



Trends in B2B- betalingspraktijken

De Belgische B2B-betalingscyclus staat steeds meer onder druk.

De druk op de B2B-betalingsmarkt in België neemt toe. Uit onderzoek blijkt dat het handelskredietrisico de afgelopen maanden in België relatief kwetsbaarder is geworden dan in een groot deel van West-Europa. 54% van de B2B-verkopen in België gebeurt momenteel op krediet, een iets hoger aandeel dan in West-Europa.

Dit ondersteunt de vraag, maar vergroot het betalingsrisico voor leveranciers in een klimaat van krappe liquiditeit. Meer bedrijven in België dan in West-Europa hanteren betalingstermijnen van 30 dagen na facturering, wat helpt om de blootstelling van het werkkapitaal te beperken en tegelijkertijd de handelsrelaties in stand te houden.

Betalingen worden gemiddeld iets later dan deze termijn geïnd, zoals blijkt uit de marktbrede Days Sales Outstanding (DSO). Dit geeft aan dat veel bedrijven, voornamelijk kmo's in de handel, de betalingstermijnen blijven verlengen om de bedrijfsactiviteiten in stand te houden, wat de blootstelling aan betalingsrisico's kan vergroten.

De Belgische economie is de afgelopen maanden in een gematigd tempo gegroeid. De kasstroom van bedrijven blijft krap. Geopolitieke onrust en een zwakke wereldwijde vraag zorgen voor extra druk, waardoor bedrijven hun liquide middelen langer aanhouden en betalingstermijnen oprekken.

Dit heeft bijgedragen aan een duidelijke verslechtering van het betalingsgedrag in de B2B-markt. 84% van de Belgische leveranciers – een hoger percentage dan in West-Europa – meldt nu betalingsachterstanden bij B2B-klanten. Achterstallige facturen maken ongeveer 28% uit van de gefactureerde B2B-omzet, net boven de benchmark van een kwart voor West-Europa.

Uit de enquêteresultaten blijkt dat iets meer dan twee op de vijf bedrijven in België, grotendeels in lijn met de West-Europese benchmark, nu vertrouwen op uitgestelde betalingen om de liquiditeitsdruk te verlichten. Bouw- en handelsbedrijven maken het vaakst gebruik van deze praktijk.





Trends in B2B- betalingspraktijken

De verliezen door oninbare vorderingen zijn de afgelopen maanden in België toegenomen, voornamelijk als gevolg van insolventie, inactiviteit of onbereikbaarheid van klanten, met name bij kmo's in de handel. Bijna evenveel bedrijven in België als in West-Europa melden beperkte verliezen tot 1% van de gefactureerde B2B-omzet, en minder bedrijven melden verliezen tot 2% in vergelijking met de West-Europese benchmark. Het beeld verandert bij hogere verliesniveaus, aangezien bijna twee keer zoveel bedrijven in België als in West-Europa verliezen door oninbare vorderingen tot 5% en meer melden.

Hogere verliezen tasten het werkkapitaal rechtstreeks aan en verminderen de financiële draagkracht, met name van kmo's die al met een krappe liquiditeitspositie kampen. Tegen deze achtergrond meldt een derde van de bedrijven dat er minder liquide middelen beschikbaar zijn voor bedrijfsactiviteiten en wendt meer dan een kwart zich tot externe financiering om financieringstekorten te overbruggen.

De aanhoudende druk op de kasstroom als gevolg van betalingsachterstanden, in combinatie met incasso's die langer duren dan de betalingstermijnen, bepaalt de keuzes op het gebied van kredietrisicobeheer in België. Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat Belgische bedrijven sterk de nadruk leggen op kredietverzekering en actief credit management om de impact van betalingsrisico's te beperken.

Dit wordt aangevuld door een groter gebruik van beveiligde betalingsvoorwaarden dan in de rest van West-Europa. Het relatief minder gebruik van voorzieningen voor oninbare vorderingen duidt op een beperkte bereidheid om verliezen intern op te vangen. Samen wijzen deze praktijken op een duidelijke voorkeur voor het vooraf beperken van risico's in plaats van het beheren van verliezen nadat deze zich hebben voorgedaan, met name bij kmo's en sectoren die blootstaan aan handelsrisico's.

Belangrijke inzichten op de volgende pagina



Belangrijkste inzichten

België

Betalingsgedrag van B2B-klienten (12 maanden)

Risicoclusters: percentage respondententen dat aangeeft dat B2B-facturen te laat worden betaald

0%
Te laat betaalde B2B-facturen

16%

Respondenten

1% - 30%
Te laat betaalde B2B-facturen

54%

Respondenten

31% - 60%
Te laat betaalde B2B-facturen

23%

Respondenten

61% - 100%
Te laat betaalde B2B-facturen

7%

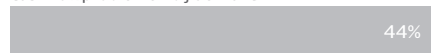
Respondenten

Steekproef: alle respondententen in de onderzochte markt
Bron: Atradius Payment Practices Barometer België - 2026

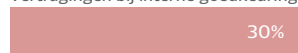
Top 4 redenen waarom B2B-klienten facturen te laat betalen

% van de respondententen - meerdere antwoorden mogelijk

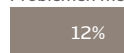
Cashflowproblemen bij de klant



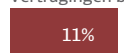
Vertragingen bij interne goedkeuring



Problemen met het betalingsproces



Vertragingen bij de bank



Steekproef: alle respondententen in de onderzochte markt
Bron: Atradius Payment Practices Barometer België - 2026

Uitsplitsing van achterstallige betalingen

% van achterstallige facturen per betalingstermijn

<30 dagen

71%

Respondenten

31-60 dagen

16%

Respondenten

61-90 dagen

9%

Respondenten

> 90 dagen

4%

Respondenten

Steekproef: alle respondententen in de onderzochte markt
Bron: Atradius Payment Practices Barometer België - 2026

Gemelde oninbare vorderingen

% van de respondententen - omvang oninbare vorderingen

<1% Oninbare vorderingen

68%

Respondenten

1% - 2% Oninbare vorderingen

7%

Respondenten

2% - 5% Oninbare vorderingen

9%

Respondenten

> 5% Oninbare vorderingen

16%

Respondenten

Steekproef: alle respondententen in de onderzochte markt
Bron: Atradius Payment Practices Barometer België - 2026

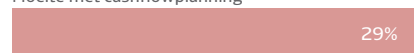
Top 4 gevolgen van betalingsrisico's van klanten voor het werkkapitaal

% van de respondententen - meerdere antwoorden mogelijk

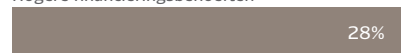
Verminderde liquiditeitsruimte



Moeite met cashflowplanning



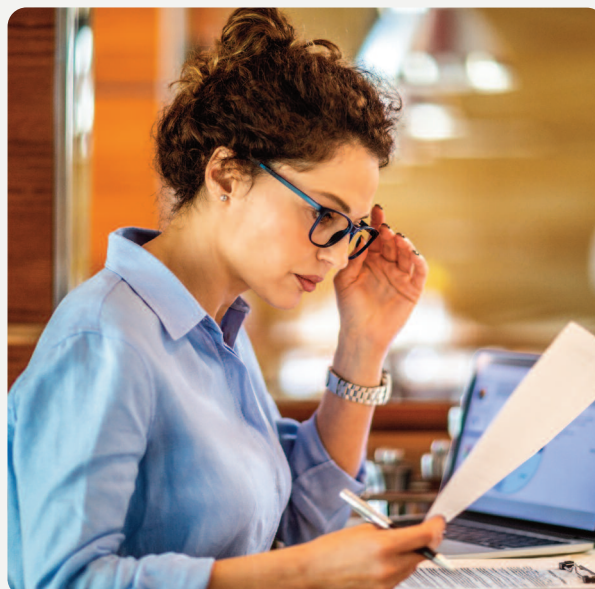
Hogere financieringsbehoeften



Beperkte investeringen



Steekproef: alle respondententen in de onderzochte markt
Bron: Atradius Payment Practices Barometer België - 2026





Vooruitkijkend

Zorgen over de risicovooruitzichten op korte termijn, insolventies en winsten

België gaat de komende maanden in met een zwakkere betalingssituatie dan het grootste deel van West-Europa. Meer bedrijven verwachten dat het betalingsgedrag in de B2B-sector op korte termijn zal verslechteren dan dat het zal verbeteren, met name onder kmo's in de handel en de bouwsector. Deze sectoren voorzien een toename van het betalingsrisico bij klanten en een stijgende druk op de liquiditeit. Ook het vertrouwen in de winstgevendheid op korte termijn neemt af. Hoewel sommige bedrijven nog steeds een verbetering van de marges verwachten, is de algemene stemming veel gematigder.

Daarentegen is het sentiment in de rest van West-Europa steviger, wat erop wijst dat bedrijven ruimte hebben om hun marges te beschermen. Dit contrast versterkt de opvatting dat België een complexere fase van de cyclus ingaat, met minder speelruimte en een grotere gevoeligheid voor kostendruk en tragere betalingen.

Er is een duidelijk verschil in de verwachtingen over het aantal insolventies tussen België en de rest van West-Europa. Een groter deel van de Belgische bedrijven verwacht dat het aantal insolventies zal stijgen, wat een weerspiegeling is van de aanhoudende druk in delen van de economie waar de liquiditeitsconversie vertraagt. De bouwsector is het meest zichtbare knelpunt. Bedrijven in deze sector, samen met die in de handel, zeggen dat de impact van het betalingsrisico van klanten het beheer van de dagelijkse cashflow veel moeilijker maakt. Samen vormen deze twee sectoren de kern van het Belgische betalingsrisicoscenario op korte termijn.

Bedrijven in België verwachten een risicolandschap dat grotendeels overeenkomt met dat in de rest van West-Europa, hoewel binnenlandse factoren de druk op sommige punten vergroten. De binnenlandse economische groei zal naar verwachting bescheiden blijven, wat weinig verlichting biedt voor bedrijven die al met krappe liquiditeit kampen. Aanhoudende inflatiegerelateerde kostendruk zal de liquiditeit naar verwachting verder beperken en de betalingsachterstanden vergroten.

Frauderisico springt eruit als een groeiende zorg. Dit wordt door een groter deel van de Belgische bedrijven gemeld in vergelijking met veel West-Europese tegenhangers en wijst op operationele zwakheden in de toeleveringsketens. Geopolitieke instabiliteit wordt ook genoemd als een belangrijk risico dat het B2B-betalingsgedrag op korte termijn beïnvloedt. Er bestaat bezorgdheid over wereldwijde conflicten, verstoringen in de toeleveringsketen en onzekerheid in de internationale handel. Bedrijven zijn bijzonder alert op spanningen in belangrijke exportmarkten, risico's op het gebied van energievoorziening en de mogelijke impact van sancties of wijzigingen in de regelgeving op grensoverschrijdende activiteiten. Naarmate de risicovooruitzichten toenemen, zegt ongeveer twee op de vijf Belgische bedrijven dat verschuivingen in de B2B-betalingsvooruitzichten hen ertoe hebben aangezet een meer gestructureerde aanpak te hanteren voor het beheer van het betalingsrisico van klanten, om de kasstroom op korte termijn stabiel te houden. Verschillende bedrijven vertellen ons dat kredietverzekering steeds meer wordt gezien als een instrument om meer voorspelbaarheid te brengen in een tijd waarin het betalingsgedrag van klanten minder betrouwbaar en volatieler is geworden.

Belangrijke inzichten op de volgende pagina



Belangrijkste inzichten

België

Top 3 risico's die volgens bedrijven bepalend zullen zijn voor B2B-betalingen (komende 12 maanden)

% van de respondenten – meerdere antwoorden mogelijk

#1 | Economische vertraging

#2 | Kostendruk op bedrijven

#3 | Geopolitieke instabiliteit

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Payment Practices Barometer België – 2026



Verwachtingsbeeld voor het insolventierisico (komende 12 maanden)

% van de respondenten

Blijft hoog
52%

Stijgt verder
40%

Weet ik niet
8%

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Payment Practices Barometer België – 2026

De betalingsvoorwaarden in de Belgische B2B-sector worden strenger. Stijgende achterstallige vorderingen, een langere DSO en hogere oninbare vorderingen treffen vooral kleine en middelgrote ondernemingen in de handel en de bouwsector. Bedrijven verwachten een verdere verslechtering, met matige winsten en toenemende zorgen over insolventie. Als reactie hierop maken Belgische bedrijven steeds vaker gebruik van gestructureerde instrumenten voor risicobeheer, waaronder kredietverzekering, om hun cashflow te beschermen en operationele kwetsbaarheden het hoofd te bieden.



Onderzoeksopzet

Overzicht van de steekproef – Totaal aantal interviews = 210

Bedrijfssector	% van de respondenten
Industrie	20%
Bouw	20%
Handel	20%
Diensten	40%
TOTAAL	100

Bedrijfs grootte	% van de respondenten
Micro <10 werknemers	26%
KMO 10-49 werknemers	31%
KMO 50-249 werknemers	21%
Grote onderneming 250 of meer werknemers	22%
TOTAAL	100

Onderzoeksmethodologie

We hebben ons panel aangepast om de marktstructuur per activiteit en omvangsklasse beter weer te geven. Meer informatie over de opbouw van de steekproef is te vinden in de statistische bijlage. Voor deze editie zijn vergelijkingen met eerdere rapporten niet mogelijk; jaarlijkse schommelingen komen alleen tot uiting in de feedback van de respondenten.

Reikwijdte van het onderzoek

Populatie: Er is onderzoek gedaan onder bedrijven in België, waarbij interviews zijn afgenomen met de relevante contactpersonen die verantwoordelijk zijn voor het debiteurenbeheer.

Steekproefopzet: Dankzij het strategische steekproefplan konden de Belgische gegevens worden geanalyseerd per sector en bedrijfsgrootte.

Selectieproces: Er werd contact opgenomen met bedrijven via een internationaal internetpanel en de respondenten werden aan het begin van het interview gescreend op functie en quotumcontrole.

Steekproef: In totaal namen 210 bedrijven deel, waarbij de quota werden gehandhaafd voor vier categorieën bedrijfsgrootte.

Interviewmethode: Computer Assisted Web Interviews (CAWI) die elk ongeveer 15 minuten duurden.

Tijdstip: De enquête werd uitgevoerd tussen het einde van het eerste kwartaal en het begin van het tweede kwartaal van 2026.

Dit rapport en de regionale statistische bijlage maken deel uit van de 2026-editie van de Atradius Payment Practices Barometer-reeks en kunnen worden gedownload in onze [Kenniskbank op de website](#).



Wilt u meer weten?

Bezoek de [website van Atradius](#) voor onze meest recente publicaties. [Klik hier](#) voor onze analyses van de prestaties per sector, gedetailleerde informatie over landspecifieke en mondiale economische ontwikkelingen, inzichten in kredietbeheer en informatie over hoe jij jouw vorderingen kunt beschermen tegen [wanbetaling door klanten](#).

Onze oplossingen

- Kredietverzekering
- Oplossingen voor multinationals
- Credit Specialties
- Incasso
- Borgstellingen & garanties
- Herverzekering

Onze aanwezigheid wereldwijd

- Afrika
- Azië
- Europa
- Midden-Oosten
- Noord-Amerika
- Oceanië
- Zuid-Amerika

Voor België

Avenue Prince de Liège 78

5100 Namur

Tel: 081 324.501

belgië@atradius.com

atradius.be





**Volg Atradius
op sociale media**

[youtube.com/
user/atradiusgroup](https://youtube.com/user/atradiusgroup)
[linkedin.com/
company/atradius](https://linkedin.com/company/atradius)



Copyright Atradius N.V. 2026

Deze publicatie is uitsluitend bedoeld ter informatie en is op geen enkele wijze bedoeld als verkoop van een verzekeringsproduct, beleggingsadvies, juridisch advies of als aanbeveling of advies met betrekking tot specifieke transacties of verzekeringsproducten, beleggingen of strategieën aan enige lezer. Lezers dienen zelfstandig hun eigen beslissingen te nemen, van commerciële of andere aard, met betrekking tot de verstrekte informatie en dienen, indien van toepassing, de voorwaarden van hun verzekeringspolis te lezen.

Hoewel wij er alles aan hebben gedaan om ervoor te zorgen dat de informatie in deze publicatie afkomstig is uit betrouwbare bronnen, is Atradius niet verantwoordelijk voor eventuele fouten of weglatingen, noch voor de resultaten die voortvloeien uit het gebruik van deze informatie. Alle informatie in deze publicatie wordt verstrekt 'zoals ze is', zonder garantie van volledigheid, nauwkeurigheid, actualiteit of van de resultaten die voortvloeien uit het gebruik ervan, en zonder enige vorm van garantie, expliciet of impliciet. In geen geval zijn Atradius, haar gelieerde partnerschappen of ondernemingen, of de partners, agenten of werknemers daarvan, aansprakelijk jegens u of iemand anders voor enige beslissing of handeling die is genomen op basis van de informatie in deze publicatie, of voor enig verlies van kansen, winstderving, productieverlies, zakelijk verlies of indirecte verliezen, bijzondere of soortgelijke schade van welke aard dan ook, zelfs indien gewezen op de mogelijkheid van dergelijke verliezen of schade.

Atradius

David Ricardostraat 1
1006 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
The Netherlands
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com