



België: Industriesectoren zijn voorzichtig om krediet te geven, maar optimistisch voor 2021

Atradius Payment Practices Barometer





Resultaten van de survey voor België

De Atradius Betalingsbarometer is een jaarlijks terugkerend onderzoek dat het betalingsgedrag van ondernemingen wereldwijd peilt. Het onderzoek behandelt een reeks onderwerpen, waaronder betalingsvoorwaarden, betalingsvertragingen, verkoop op krediet en DSO (Days Sales Outstanding).

Het onderzoek laat bedrijven aan het woord en geeft ons dit jaar inzicht in hoe ondernemingen omgaan met de COVID-19-pandemie en wereldwijde recessie.

In dit rapport vindt u de onderzoeksresultaten voor België.



Christophe Cherry, Atradius Country Director voor België over het rapport:

“

Acties genomen door de Belgische regering, waaronder een tijdelijke bevrozing van insolventieprocedures en maatregelen i.v.m. sociale bijstand, hadden bij aanvang van de pandemie een positief effect op heel wat bedrijven. Deze acties zouden ook oorzaak kunnen zijn voor sommige van de eerder positieve antwoorden in de enquête wat betreft kredietwaardigheid van klanten en de economie volgend jaar.

Hoewel bijna de helft van de ondernemingen in België van plan is hun kredietverzekeringsprogramma's volgend jaar uit te breiden, rapporteren vele ondernemingen dat zij van plan zijn beroep te doen op self-insurance.

Het risiconiveau dat hiermee gepaard gaat zal in grote mate afhangen van hoe lang de pandemie voortduurt en hoe lang de regering de ondersteuningspakketten zal aanhouden.

”

Kernpunten

Bedrijven zijn voorzichtig wat betreft handelskrediet

Hoewel de helft van de ondernemingen in België handelskrediet verleent, begrenzen de meeste de betalingstermijn op een maximum van 30 dagen en hebben zij dit niet verhoogd sedert de start van de pandemie.

Ondanks de termijnrestricties kennen laattijdige betalingen een opgang

De totale waarde van laattijdige betalingen verhoogde van 26% vorig jaar tot 47% sedert het begin van de pandemie. Dit betekent een verhoging van 81% op jaarbasis.

Communicatie tussen leverancier en klant groeit bij nieuwe aanpak van kredietcontroles

Na het begin van de pandemie begon 42% van de ondernemingen kredietinformatie vaker rechtstreeks aan hun klanten te vragen dan in het verleden (meer dan het regionale gemiddelde van 38%).

Ondernemingen zijn positief over kredietwaardigheid van klanten, binnenlandse en globale economie

Ondanks de onzekerheid van de pandemie toonden de meeste ondernemingen optimisme over de toekomst van de kredietwaardigheid van hun klanten, de binnenlandse en globale economie en de internationale handel in 2021.

Net geen 50% van de ondernemingen bezorgd over kostenbeheersing

48% van de ondernemingen in België voorspelt dat de grootste bedreiging voor winstgevendheid in 2021 kostenbeheersing zal zijn.



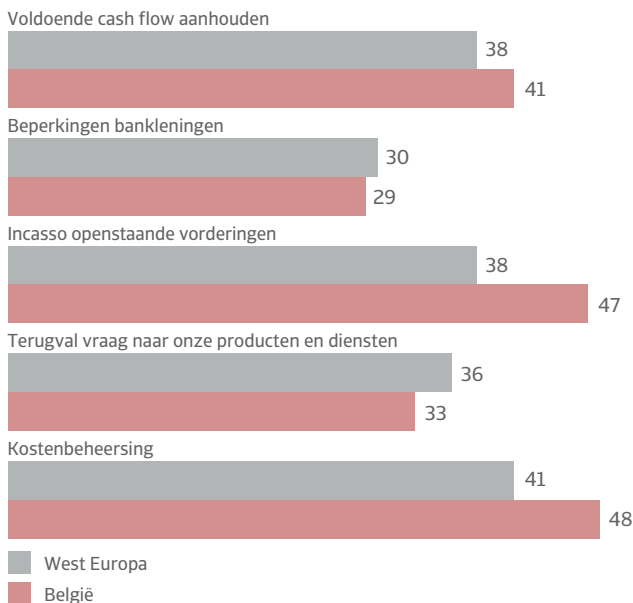
Tekenen van economische stress merkbaar, hoewel ondernemersvertrouwen vrij sterk blijft

De Belgische economie bevond zich niet in de sterkste positie toen de pandemie toesloeg. Ze heeft over de afgelopen jaren een vertraging ervaren en was afhankelijk van de binnenlandse vraag als primaire groeifactor. Lockdowns en bevelen om thuis te blijven hadden hun invloed op alle sectoren van het zakenleven, hoewel sommige, zoals de bouwsector, harder werden getroffen dan andere. Zo hadden betalingsachterstanden na het uitbreken van de pandemie een impact op 63% van de totale waarde van B2B-facturen in de Belgische bouwsector, een dramatische stijging in vergelijking met de 23% van vorig jaar.

Het verhaal is echter niet geheel negatief. Ondanks het feit dat de detailhandel het zwaarst is getroffen door de terugval in vele markten, heeft de sector van de duurzame consumptiegoederen in België de economische crisis tot nu toe vrij goed doorstaan. Hoewel de sector een grote toename van de betalingsachterstand meldde, slaagden de bedrijven erin de DSO redelijk goed onder controle te houden met een gemiddelde van 35 dagen, veel lager dan het regionale gemiddelde van 61 dagen.

De enquête voor de Betalingsbarometer van dit jaar vond plaats nadat de pandemie had toegeslagen. Door de resultaten te benchmarken en te vergelijken met die van vorig jaar kregen we een waardevol inzicht in hoe bedrijven omgaan met het virus en met de terugval erna. Als we in de toekomst kijken, zal het verloop van de pandemie in de komende zes maanden cruciaal zijn voor ondernemingen. De meerderheid van de ondervraagden in België sprak hun vertrouwen in binnenlandse en economische groei voor volgend jaar uit.

België: Top 5 uitdagingen voor zakelijke winstgevendheid in 2021



Staal: alle geïnterviewde ondernemingen
Bron: APPB - November 2020

Belangrijkste enquêteresultaten voor België

■ Bijna de helft van de bedrijven in België geeft handelskrediet

Handelskrediet is momenteel onderdeel van bijna 50% van de B2B-verkopen van de door ons ondervraagde bedrijven in België, voornamelijk in de KMO-segmenten. Hoewel dit onder het gemiddelde van 55% voor West-Europa ligt, vertelde 41% ons dat hun verkopen op krediet na het uitbreken van de pandemie met gemiddeld 36% stegen. Bijna de helft van de bedrijven waarmee we spraken, meldde geen verandering in hun benadering van handelskrediet. Een klein percentage van de respondenten (10%) meldde een daling van de B2B-kredietverkopen. De meeste bedrijven meldden ons dat ze krediet aanboden om de verkoop op de binnenlandse markt te stimuleren. Dit werd gemeld door 57% van de respondenten, iets meer dan de 53% op regionaal niveau. 21% van de ondernemingen die we aanspraken, meldde ons dat ze handelskrediet aanboden als kortetermijnfinanciering (iets minder dan het regionale gemiddelde van 23%).

Op de vraag aan ondernemingen waarom ze een verzoek om handelskrediet zouden weigeren, antwoordde 40% ons dat de belangrijkste reden de verslechterde kredietwaardigheid van de klant was. Dit is aanzienlijk meer dan de 26% aan ondernemingen die hetzelfde rapporteerden in West-Europa als geheel. Gemiddeld vertegenwoordigden geweigerde kredieten bijna 30% van de totale B2B-verkoopwaarde.

Vooruitkijkend zei 28% dat ze volgend jaar handelskrediet zouden aanbieden om de buitenlandse verkoop te laten groeien (regionaal gemiddelde: 23%), waaruit blijkt dat de wens om de export te verhogen enigszins sterker is dan bij sommige West-Europese buurlanden. 23% van de bedrijven meldde ons dat ze plannen om handelskrediet aan te bieden als kortetermijnfinanciering voor B2B-klienten, bijna identiek aan het algemene West-Europese gemiddelde van 20%. Het is vermeldenswaard dat slechts 4% van de respondenten ons vertelde dat ze van plan zijn om in de komende maanden minder handelskrediet aan hun B2B-klienten aan te bieden, wat wijst op de belangrijke rol die dit handelskrediet speelt in de handelsrelaties van ondernemingen in België.

■ Bedrijven houden een stevige grip op betalingsvoorwaarden

Belgische ondernemingen hanteren een behoedzame aanpak bij het neerleggen van de betalingsvoorwaarden. Hoewel sommige van de bedrijven die we bevroegen melding maakten van een verlenging van hun betalingstermijnen na het uitbreken van de pandemie, is de gemiddelde duur van de termijnen momenteel 31 dagen, identiek aan een jaar geleden.

Driekwart van de ondernemingen in België hanteert betalingstermijnen tot maximaal 30 dagen, veruit de meest



De meeste bedrijven in België voorspellen dat de grootste bedreigingen voor de winstgevendheid van bedrijven in 2021 de kostenbeheersing en de effectieve inning van openstaande facturen inhouden (gerapporteerd door respectievelijk 48% en 47%).

Atradius Payment Practices Barometer – November 2020

gebruikte periode. Dit wordt gevolgd door 15% van de ondernemingen dat termijnen van 31 tot 60 dagen hanteert. 5% stelt termijnen van 61 tot 90 dagen vast en de resterende 6% van 90 dagen of langer. 42% van de respondenten (tegenover 47% in West-Europa) informeerde ons over het toekennen van langere betalingstermijnen na het uitbreken van de pandemie, meestal tot 20 dagen langer. 52% meldde ons dat ze hun betalingsvoorwaarden niet hebben gewijzigd, terwijl 7% vroegere betaling eiste dan voor de pandemie, gemiddeld 10 dagen eerder dan vorig jaar.

Bedrijven die wel langere voorwaarden aanboden, deden dit meestal om de binnenlandse verkoop te stimuleren. Dit werd gemeld door 32% van de respondenten, wat identiek is aan het regionale gemiddelde. 24% van de respondenten meldde ons dat ze langere termijnen aanboden om de verkoop in het buitenland te stimuleren (regionaal gemiddelde 19%). 34% van de ondervraagde ondernemingen in België zei dat ze de volgende zes maanden van plan zijn hetzelfde handelskredietbeleid te blijven toepassen als bij het begin van de pandemie, dit om de binnenlandse verkoop aan te moedigen (regionaal gemiddelde: 31%).

■ **Laattijdige betalingen stijgen met 81% op jaarbasis**

Na het uitbreken van de pandemie piekten de betalingsachterstanden, met een stijging van de totale waarde van de achterstallige facturen van 26% tot 47%. Deze stijging van 81% op jaarbasis betekent een aanzienlijke verhoging van de financierings- en administratiekosten gerelateerd aan handelsschulden. Gemiddeld moesten Belgische on-

dernemingen tot 27 dagen langer dan de vervaldatum wachten voor het omzetten van achterstallige facturen in contanten. 8% van de totale waarde van B2B-vorderingen werd na het uitbreken van de pandemie afgeschreven als oninbaar (iets hoger dan het gemiddelde van 7% voor West-Europa). 7% van de totale waarde van de vorderingen stond nog open na 90 dagen. Gemiddeld verloren bedrijven bijna 90% van de waarde van hun vorderingen die niet binnen 90 dagen waren betaald.

De stijging van de betalingsachterstand is merkbaar in de verlenging van de DSO. 62% van de ondernemingen rapporteerde een toename van de DSO van tot 10% (regionaal gemiddelde 57%); 30% rapporteerde een toename met meer dan 10% (regionaal gemiddelde: 37%). Slechts 10% van de ondernemingen rapporteerde een kortere DSO (regionaal gemiddelde: 7%). De DSO varieert aanzienlijk naargelang de ondernemingen. De sector duurzame consumptiegoederen in België berekende de DSO op 35 dagen, terwijl de sectoren chemie en bouwmaterialen een gemiddelde van 140 dagen rapporteerden.

Door de toegenomen betalingsachterstand van klanten tijdens de pandemie meldden ondernemingen ons dat ze beschermende maatregelen moesten nemen om te voorkomen dat ze te kampen zouden krijgen met liquiditeitstekorten. 39% hield betalingen aan leveranciers in (regionaal gemiddelde: 34%) en 24% besteedde meer tijd, kosten en middelen aan het beheer van uitstaande vorderingen (regionaal gemiddelde: 37%).

■ Bedrijven werken nauwer samen met klanten om kredietcontroles af te ronden

We gebruikten de enquête om te vragen welk type kredietinformatie ondernemingen gewoonlijk gebruiken om de kredietwaardigheid van klanten te beoordelen. We vergeleken dit met de gegevens van vorig jaar om het gedrag voor en na het uitbreken van de pandemie te beoordelen. Vorig jaar vertrouwde 30% op jaarrekeningen, en ook op bank- en handelsreferenties (elk 25%). Na het begin van de pandemie begon 42% vaker dan voorheen rechtstreeks bij hun klanten kredietinformatie in te winnen (regionaal gemiddelde: 38%). Dit is een interessante trend en kan een signaal zijn voor een sterkere communicatie of een nauwere samenwerking tussen ondernemingen en hun klanten, of het kan een teken zijn van de snelheid waarmee de recessie greep kreeg, waarbij de meer traditionele bronnen van kredietinformatie snel achterhaald raakten.

Als onderdeel van het kredietcontroleproces meldde het merendeel van de ondernemingen die we bevroegen ons dat hun primaire focus lag op het vermogen van hun klanten om cash te genereren en om de economische instabiliteit te doorstaan. Zij plannen hun aandacht hier verder op te vestigen, hoewel velen hebben aangegeven dat zij ook de financiële flexibiliteit van hun klanten in de gaten zullen houden.

■ De meeste ondernemingen zijn gereed om het risico van niet-betaling op te vangen

48% van de respondenten zei dat ze als reactie op de economische neergang het risico van wanbetaling intern zouden houden en beheren door middel van zelfverzekering. 32% meldde vaker om betalingsgaranties te vragen. Tijdens de komende maanden is 64% van de ondernemingen van plan een beroep te doen op zelfverzekering, waarbij 50% de voorkeur geeft aan betalingsgaranties. 49% is van plan om vaker herinneringen van openstaande facturen te sturen. 49% plant ook het belang van de handelskredietverzekering in hun bedrijfsstrategie uit te breiden.

Ondanks deze veranderingen in de strategieën voor credit management meldde 43% van de ondernemingen een daling van het verkoopvolume, meer dan de 23% die een stijging meldde. 53% van de respondenten meldde een omzetverlies, terwijl slechts 22% een groei rapporteerden. De winstgevendheid van ondernemingen had ook te lijden: 33% meldde een daling.

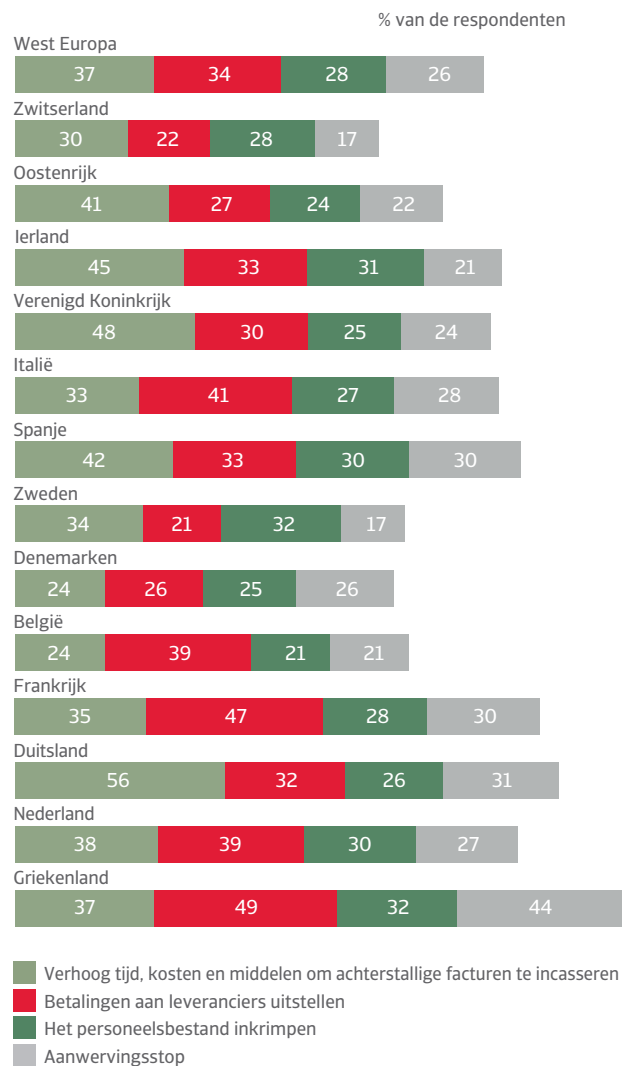
■ Ongeacht de pandemie-uitdagingen blijft het vertrouwen van het bedrijfsleven voor 2021 op peil

Ondanks de onzekerheden van de pandemie waren meer bedrijven optimistisch dan pessimistisch over vooruitzichten voor de kredietwaardigheid van hun klanten in 2021 (51% optimistisch versus 21% pessimistisch). 28% van de respondenten voorziet geen verandering. Ondernemingen in België zijn in dit opzicht iets positiever dan hun collega's, waar 47% zei te geloven dat de kredietwaardigheid van de klanten volgend jaar zou verbeteren.

Dit gevoel van optimisme kon ook worden opgemerkt in de enquêteantwoorden op vragen over de binnenlandse en mondiale economie. 57% van de respondenten verwacht volgend jaar een verbetering van de binnenlandse economie; 29% verwacht een daling. 45% anticipeert het herstel van de wereldeconomie, terwijl 33% eerder pessimistisch is. Een gelijkaardige breakdown is te zien in de houding tegenover de internationale handel, met 49% die groei voorspelt tegenover 33% die pessimistisch is.

De meeste ondernemingen in België voorspellen dat de grootste bedreigingen voor de rendabiliteit van bedrijven in 2021 de kostenbeheersing en de effectieve inning van openstaande facturen zullen zijn (gemeld door respectievelijk 48% en 47%).

West Europa: Top 4 maatregelen om de liquiditeitsproblemen veroorzaakt door de impact van de pandemie te managen.



Staal: alle geïnterviewde ondernemingen
Bron: APPB- November 2020

België: impact van de economische crisis veroorzaakt door COVID 19 per industrietak



Laattijdige betalingen en cashflow

- De laattijdige betalingen in de Belgische agrofood-industrie hebben een invloed op 45% van de totale waarde van B2B-facturen (een aanzienlijke stijging ten opzichte van de 23% van vorig jaar). 40% van de respondenten gaf aan langer te moeten wachten met het incasseren van achterstallige facturen, gemiddeld tot 21 dagen. Voor 47% was er geen verandering in de gemiddelde omzettijd van factuur naar cash, terwijl 13% van de respondenten hun achterstallige facturen eerder incasseerde dan voor de pandemie.
- Gemiddelde DSO-verhogingen tot 10% werden gemeld door 49% van de respondenten. 40% rapporteerden verhogingen boven de 10%. Momenteel staat de DSO op gemiddeld 82 dagen. Dit is beduidend lager dan het gemiddelde van 108 dagen voor de industrie in West-Europa.
- 61% zei ons dat hun inkomsten negatief waren beïnvloed door de pandemie-crisis. 23% rapporteerde een positieve impact. Dit is in overeenstemming met de industrie in West-Europa, (regionaal gemiddelde: 52% negatief, 23% positief).
- 56% van ondernemingen in de agrofood-industrie in België stelde betalingen aan leveranciers uit (regionaal gemiddelde: 45%), terwijl 29% de gependeerde tijd en middelen voor het najagen van onbetaalde facturen verhoogde (regionaal gemiddelde: 37%).

Aanpak van kredietkwaliteitsbeoordelingen

- Na het uitbreken van de economische crisis wijzigde de sector de manier waarop zij de kredietcontroles benaderde. Rechtstreekse informatie van B2B-klienten, samen met jaarrekeningen en kredietrapporten van gespecialiseerde bureaus, zijn nu de meest voorkomende bronnen voor kredietwaardigheidsbeoordelingen in de industrie.
- De sector geeft prioriteit aan het evalueren van de rendabiliteit van de klant en het vermogen om cash geld te genereren. De meerderheid meldde ons dat ze deze gebieden de komende maanden in het oog zullen blijven houden, samen met de financiële flexibiliteit van de klant en het vermogen om weerstand te bieden aan onverwachte verschuivingen in de zakelijke en economische omgeving.

Aanpak van het credit management

- Na het uitbreken van de economische crisis heeft de industrie het gebruik van zelfverzekering geïntensifieerd door het eisen van betalingsgaranties en het versnellen van het incassoproces. De respondenten van het onderzoek gaven aan dat zij tijdens de komende maanden van plan zijn om meer gebruik te maken van zelfverzekering, herinneringen voor openstaande facturen en betalingsgaranties.
- 61% van de respondenten verwacht een verbetering van de kredietwaardigheid van de klant, terwijl slechts 20% een verslechtering verwacht. Dit in vergelijking met West-Europa waar 54% een verbetering verwacht en 16% een verslechtering.
- 52% van de sector beschouwt het aanhouden van een adequate cashflow als de grootste uitdaging voor de rendabiliteit in 2021. Dit in vergelijking met 44% met dezelfde zorg op regionaal niveau.

Vooruitzichten voor 2021 binnen de sector

- 61% van de respondenten verwacht dat de binnenlandse economie de komende zes maanden zal verbeteren (regionaal gemiddelde: 57%). 30% verwacht dat die zal verslechteren (regionaal gemiddelde: 27%). De meerderheid van de bedrijven is optimistisch over de vooruitzichten voor de wereldeconomie (51% optimistisch, 38% pessimistisch) en de internationale handel (58% optimistisch, 30% pessimistisch).



Laattijdige betalingen en cashflow

- Laattijdige betalingen in de Belgische chemische industrie hadden een impact op 50% van de totale waarde van B2B-facturen (een stijging ten opzichte van de 34% van vorig jaar). 40% van de respondenten gaf aan langer te moeten wachten op het innen van achterstallige facturen, gemiddeld tot 25 dagen. Voor 50% van de respondenten was er geen verandering in de gemiddelde omzettijd van factuur naar cash, terwijl slechts 10% de achterstallige facturen eerder dan voor de pandemie incasseerde.



- 64% van de respondenten meldde een gemiddelde DSO-verhoging tot 10%. 36% rapporteerden verhogingen boven 10%. Op dit moment staat DSO in de industriesector op gemiddeld 140 dagen. Dit is ruim boven het gemiddelde van 83 dagen in West-Europa.
- 57% van de industrie meldde dat hun cashflow negatief werd beïnvloed door het uitbreken van de pandemie (regionaal gemiddelde: 39%). 50% rapporteerde een negatieve impact op hun inkomsten (regionaal gemiddelde: 53%).
- Laattijdige betalingen zorgden ervoor dat 36% van de respondenten meer tijd en middelen besteedde aan het opvolgen van onbetaalde facturen (regionaal gemiddelde: 39%). 36% vertraagde betalingen aan leveranciers (regionaal gemiddelde: 32%). En 36% ontsloeg medewerkers (regionaal gemiddelde: 30%).

Aanpak van kredietkwaliteitsbeoordelingen

- Na het uitbreken van de economische crisis veranderden ondernemingen hun aanpak van kredietcontroles. Informatie van klanten, jaarrekeningen en kredietrapporten uitgegeven door gespecialiseerde bureaus zijn nu de meest gebruikte bronnen voor kredietwaardigheidsbeoordelingen in de industrie.
- Respondenten uit de industrie meldden dat zij prioriteit gaven aan het evalueren van de financiële flexibiliteit van hun klanten. De komende maanden zijn bedrijven ook van plan om er nauwkeuriger op te letten of hun klanten cash kunnen genereren.

Aanpak van het credit management

- Na het uitbreken van de economische crisis maakten de respondenten van de enquête vaker gebruik van factoring en begonnen zij zich te verzekeren tegen oninbare vorderingen. 60% van de respondenten meldde ons dat ze de komende maanden meer gebruik zullen maken van self-insurance en dat ze vaker dan voor de pandemie kortingen zullen aanbieden voor de vroegtijdige betaling van B2B-facturen.
- 54% van de respondenten verwacht dat de kredietwaardigheid van klanten de komende maanden zal verbeteren (regionaal gemiddelde: 49%). 21% verwacht een verslechtering (regionaal gemiddelde: 22%).
- 54% van de industrie gelooft dat de grootste uitdaging voor de winstgevendheid in 2021 de effectieve inning van uitstaande facturen zal zijn (regionaal gemiddelde: 38%).

Vooruitzichten voor 2021 binnen de sector

- 64% van de Belgische chemische industrie verwacht dat de binnenlandse economie de komende zes maanden zal verbeteren (regionaal gemiddelde 58%). 25% verwacht dat ze zal verslechteren (regionaal gemiddelde: 29%). 39% was optimistisch over de wereldeconomie, terwijl een minderheid van 28% een verslechtering verwachtte. 46% voorspelt een daling van de internationale handel (regionaal gemiddelde: 36%).



Laattijdige betalingen en cashflow

- Laattijdige betalingen hebben een impact op 63% van de totale waarde van B2B-facturen in de Belgische bouwsector (een stijging tegenover de 23% van vorig jaar). 36% gaf aan langer te moeten wachten om achterstallige facturen in cash om te zetten, gemiddeld tot 10 dagen na de vervaldatum. 54% meldde geen verandering in de gemiddelde omzettijd van factuur naar cash. Slechts 4% inde achterstallige facturen eerder dan voor de pandemie.
- 64% van de respondenten meldde een gemiddelde DSO-verhoging tot 10%. Verhogingen boven 10% werden door 25% van de ondernemingen gerapporteerd. Momenteel staat de DSO op gemiddeld 91 dagen (regionaal gemiddelde: 70 dagen).

- 50% verklaarde dat de inkomstenniveaus negatief waren beïnvloed door de pandemische neergang (regionaal gemiddelde: 49%). 18% rapporteerde een positieve impact (regionaal gemiddelde: 25%). Het tegenovergestelde lijkt het geval te zijn met de cashflow in de Belgische bouwsector, waarbij 32% een positieve impact meldt (regionaal gemiddelde: 21%) en 21% negatief (regionaal gemiddelde: 39%).
- 29% van de respondenten stelde betalingen aan leveranciers uit (regionaal gemiddelde: 36%). 25% vroeg om een verhoging van het kaskrediet, 25% besteedde ook meer tijd, kosten en middelen aan het najagen van onbetaalde facturen en 25% meldde een aanwervingsstop.

Aanpak van kredietkwaliteitsbeoordelingen

- Informatie rechtstreeks afkomstig van klanten, jaarrekeningen, handelsreferenties en kredietrapporten van gespecialiseerde instanties zijn nu de meest voorkomende bronnen voor kredietcontroles in de sector.
- Bedrijven geven prioriteit aan het evalueren van de financiële flexibiliteit van de klant en het vermogen om onverwachte verschuivingen in de economische en zakelijke omgeving op te vangen. De meerderheid plant om dit tijdens de komende maanden verder te monitoren.

Aanpak van het credit management

- De respondenten van de enquête meldden ons dat ze hun kredietbeheerpraktijken hebben versterkt door gebruik van zelfverzekering, het vragen van betalingsgaranties en het vragen van betaling in contanten. Vooruitkijkend meldden bedrijven ons dat ze bovendien van plan zijn om bij achterstallige facturen veel vroeger een incassobureau onder de arm te nemen en meer gebruik te maken van kredietverzekeringen.



Atradius · Key Finding

34%

van de geïnterviewde Belgische ondernemingen bevestigt dat ze plannen dezelfde betalingsvoorwaarden aan te houden die ze aan het begin van de pandemie hebben toegepast om de binnenlandse verkoop te stimuleren (regionaal gemiddelde: 31%)

Atradius Payment Practices Barometer – November 2020

- 39% verwacht dat de kredietwaardigheid van klanten de komende maanden zal verbeteren (regionaal gemiddelde: 48%). 25% verwacht dat het slechter zal gaan (regionaal gemiddelde: 17%).
- 57% van de industrie is van mening dat de grootste uitdaging voor de rendabiliteit in 2021 het beheersen van de kosten zal zijn (regionaal gemiddelde: 43%). Doeltreffende inning van openstaande facturen komt op de tweede plaats met 54% van de antwoorden (regionaal gemiddelde: 42%).

Vooruitzichten voor 2021 binnen de sector

- 64% van de respondenten verwacht dat de binnenlandse economie tijdens de komende zes maanden zal verbeteren. (regionaal gemiddelde: 57%). 14% verwacht dat het slechter zal gaan. 46% verwacht dat de wereldeconomie zal verbeteren, terwijl 14% verwacht dat ze zal verslechteren. 57% verwacht dat de internationale handel zal groeien, 25% dat die zal afnemen.



Laattijdige betalingen en cashflow

- De laattijdige betalingen in de sector van de bouwmaterialen beïnvloedt iets meer dan 40% van de totale waarde van B2B-facturen (in vergelijking met 26% vorig jaar). 22% van de respondenten gaf aan langer te moeten wachten met het innen van achterstallige facturen, gemiddeld tot 10 dagen. Voor bijna 70% was er echter geen verandering in de gemiddelde omzettijd van factuur naar cash. Slechts 8% meldde dat de achterstallige facturen eerder werden geïnd dan vóór de pandemie.
- Gemiddelde DSO-verhogingen tot 10% werden gemeld door 74% van de bouwmaterialenindustrie. Stijgingen van de DSO met meer dan 10% werden gemeld door 11%. Momenteel staat de DSO op gemiddeld 140 dagen (regionaal gemiddelde: 91 dagen).
- 45% van de respondenten vertelde ons dat de economische crisis een negatieve invloed had op hun inkomsten. (regionaal gemiddelde: 47%). 35% rapporteerde een negatieve impact op de cashflow (regionaal gemiddelde: 32%).
- 26% van de Belgische bouwmaterialenindustrie heeft personeel ontslagen (regionaal gemiddelde: 34%). 28% meldde dat zij betalingen aan leveranciers uitstelde (regionaal gemiddelde: 27%).

Aanpak van kredietkwaliteitsbeoordelingen

- Na het uitbreken van de pandemie begon de Belgische bouwmaterialenindustrie regelmatig kredietinformatie rechtstreeks van de klant in te winnen, en het plan is dit te blijven doen, samen met de opvolging van jaarrekeningen en betalingsgegevens.
- Respondenten van de enquête geven prioriteit aan het evalueren van de financiële flexibiliteit van de klant en het vermogen om contant geld te genereren. Zij zijn van plan om volgend jaar deze aanpak verder te zetten.

Aanpak van het credit management

- De Belgische bouwmaterialenindustrie meldde dat ze hun kredietbeheerpraktijken hebben versterkt door kortingen aan te bieden voor de vroegtijdige betaling van facturen en door betalingsgaranties te vragen. Ook vertelden ze te zijn begonnen met zelfverzekering en van plan te zijn dit de komende maanden te blijven doen.
- 39% verwacht dat de kredietwaardigheid van klanten volgend jaar zal verbeteren. Hetzelfde percentage verwacht dat het zal verslechteren. Op regionaal niveau is 39% optimistisch en 28% pessimistisch.
- 50% van de bouwmaterialenindustrie is van mening dat een effectieve invordering van schulden de grootste uitdaging vormt voor de winstgevendheid in 2021 (regionaal gemiddelde: 42%). Kostenbeheersing staat op de tweede plaats met 43% van de respondenten in de industrie (regionaal gemiddelde: 49%).

2021 industry outlook

- 44% verwacht dat de binnenlandse economie de komende zes maanden zal verbeteren (regionaal gemiddelde: 51%). 33% verwacht dat ze zal verslechteren. 37% verwacht dat de wereldeconomie zal verbeteren en 33% verwacht dat die zal verslechteren. Slechts 30% verwacht echter dat de internationale handel zal verbeteren, terwijl 37% een verslechtering voorziet.



DUURZAME
CONSUMPTIEGOEDEREN

Laattijdige betalingen en cashflow

- De laattijdige betalingen in de Belgische sector van de duurzame consumptiegoederen hadden een impact op 48% van de totale waarde van B2B-facturen (in vergelijking met 27% vorig jaar). 30% van de respondenten verklaarde langer te moeten wachten om laattijdige facturen te innen, gemiddeld 21 dagen.

- Gemiddelde DSO-verhogingen tot 10% werden gemeld door 71% van de duurzame consumptiegoederenindustrie. Verhogingen met meer dan 10% werd gerapporteerd door 20% van de ondernemingen. Momenteel staat de DSO op gemiddeld 35 dagen (lager dan het regionale gemiddelde van 61 dagen).
- 43% meldde dat hun inkomsten negatief werden beïnvloed door de pandemie (regionaal gemiddelde: 49%). 33% rapporteerde een positieve impact. Een vergelijkbaar patroon werd genoteerd wat de cashflow betreft, met 33% die negatieve impact rapporteerde (regionaal gemiddelde: 42%) en 14% die meldde dat zij een positieve invloed hadden ondervonden.
- 24% van de industrie ontsloeg medewerkers (lager dan de 33% gemiddeld in West-Europa).

Aanpak van kredietkwaliteitsbeoordelingen

- Na het uitbreken van de economische crisis begon de duurzame consumptiegoederenindustrie vaker rechtstreeks bij de klant kredietinformatie in te winnen en gebruikt deze gegevens nu samen met jaarrekeningen en kredietrapporten van gespecialiseerde kredietagentschappen.
- De industrie geeft prioriteit aan de evaluatie van het vermogen van de klant om cash te genereren, naast rendabiliteit en financiële flexibiliteit. Respondenten van de enquête melden dat deze aanpak de komende maanden onveranderd zal blijven.

Aanpak van het credit management

- De Belgische sector duurzame consumptiegoederen meldde dat hun kredietbeheerpraktijken nu vooral zelfverzekering en betalingsgarantieverzoeken omvatten (gerapporteerd door 62% voor elk van hen). In de volgende maanden plannen ze om deze aanpak verder te zetten, samen met het uitsturen van herinneringen voor achterstallige facturen.
- 57% van de respondenten uit de sector in België (regionaal gemiddelde: 50%) gelooft dat de kredietwaardigheid van hun B2B-klienten zal verbeteren tijdens de volgende maanden. 19% gelooft dat ze zal verslechteren (regionaal gemiddelde: 23%).
- 62% van de respondenten in de Belgische sector duurzame consumptiegoederen gelooft dat het beheren van de kosten de grootste uitdaging uitmaakt voor rendabiliteit in 2021 (regionaal gemiddelde: 40%).

Vooruitzichten voor 2021 binnen de sector

- 48% van de sector van de duurzame consumptiegoederen verwacht dat zowel de binnenlandse als de wereldmarkten tijdens de volgende maanden zullen verbeteren (38% verwacht dat beide zullen verslechteren). 57% drukte optimisme uit over de internationale handel, 29% pessimisme).

Onderzoeksoptzet voor West-Europa

Doelstellingen van het onderzoek

Ieder jaar peilt Atradius het betalingsgedrag van ondernemingen wereldwijd via een onderzoek genaamd de 'Atradius Betalingsbarometer'. In dit rapport over West-Europa, dat deel uitmaakt van de editie van de Atradius Betalingsbarometer voor 2020, werden bedrijven uit 13 landen (België, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Groot-Brittannië, Ierland, Italië, Nederland, Oostenrijk, Spanje, Zweden en Zwitserland) onderzocht. Vanwege een wijziging in de onderzoeksmethodologie is voor sommige resultaten geen vergelijking met afgelopen jaar beschikbaar, hoewel de waarden van afgelopen jaar in het onderzoek waar mogelijk als een benchmark werden gebruikt.

CSA Research ondervroeg middels een enquête 2,603 respondenten. Alle interviews werden exclusief voor Atradius afgenomen.

Reikwijdte van het onderzoek

- **Basispopulatie:** er werden bedrijven uit 13 landen gevolgd (België, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Groot-Brittannië, Ierland, Italië, Nederland, Oostenrijk, Spanje, Zweden en Zwitserland). De contactpersonen verantwoordelijk voor het debiteurenbeheer werden ondervraagd.
- **Steekproefontwerp:** het strategisch steekproefplan maakt het mogelijk een analyse uit te voeren van landgegevens per sector en bedrijfsgrootte. Ook kunnen gegevens van specifieke sectoren voor de verschillende economieën worden vergeleken.
- **Selectieproces:** de bedrijven werden geselecteerd en benaderd via een internationaal internetpanel. Bij het begin van het interview werd de contactpersoon gescreend en werd een quotumcontrole uitgevoerd.
- **Steekproef:** in totaal werden n=2,603 personen ondervraagd (ongeveer n=200 personen per land). In elk land werd een quotum gehanteerd volgens vier klassen van bedrijfsgrootte.
- **Interview:** online ondersteunde persoonlijke interviews (Computer Assisted Web Interviews of WAPI) van ongeveer 15 minuten. Interviewperiode: 3e kwartaal van 2020.

Disclaimer

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als beleggingsadvies, juridisch advies of enige aanbeveling aan de lezer(s) met betrekking tot specifieke transacties, investeringen of strategieën. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie. Hoewel Atradius al het noodzakelijke 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 de 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 de resultaten verkregen door gebruik van het rapport, en zonder garantie van enige soort, uitdrukkelijk of geïmpliceerd. In geen geval zal Atradius, haar gereleerde 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. 2020.

Overzicht steekproef – Totaal aantal interviews = 2,603

| Land | Interviews | % |
|------------------|------------|----|
| Oostenrijk | 200 | 8% |
| België | 200 | 8% |
| Denemarken | 200 | 8% |
| Frankrijk | 200 | 8% |
| Duitsland | 200 | 8% |
| Griekenland | 200 | 8% |
| Ierland | 201 | 8% |
| Italië | 200 | 8% |
| Spanje | 201 | 8% |
| Zweden | 200 | 8% |
| Zwitserland | 200 | 8% |
| Nederland | 200 | 8% |
| Groot-Brittannië | 201 | 8% |

| Branche (totaal West-Europa) | Interviews | % |
|------------------------------|------------|------|
| Productie | 851 | 32.7 |
| Groothandel | 661 | 25.4 |
| Detailhandel/distributie | 569 | 21.9 |
| Dienstverlening | 522 | 20.1 |

| Bedrijfsgrootte (totaal West-Europa) | Interviews | % |
|--------------------------------------|------------|------|
| Microbedrijven | 599 | 23.0 |
| KMO (kleine bedrijven) | 775 | 29.8 |
| KMO (middelgrote bedrijven) | 615 | 23.6 |
| Grote bedrijven | 614 | 23.6 |

Statistische bijlage

Gedetailleerde tabellen en cijfers zijn te vinden in de Statistische bijlage voor West-Europa. Deze maakt deel uit van de Atradius Betalingsbarometer voor november 2020, die beschikbaar is op

www.atradius.com/publications/

[Downloaden in PDF-formaat](#) (alleen in het Engels).



Copyright **Atradius N.V.** 2020

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 [website van Atradius](#). Als u specifieke vragen hebt, kunt u een [bericht achterlaten](#). Een productspecialist zal contact met u opnemen. Onder Publicaties treft u nog meer publicaties van Atradius gericht op de mondiale economie aan, waaronder landenrapporten, sectoranalyses, advies over creditmanagement en artikelen over actuele onderwerpen.

[Meld u aan](#) voor berichten over onze publicaties en ontvang wekelijks een e-mail wanneer er een nieuw rapport is verschenen.

Voor meer inzicht in de **incassopraktijken van B2B-vorderingen in België** en de rest van de wereld, <https://atradiuscollections.com/global/>

Voor België <https://atradius.be/>

Volg Atradius op
social media



Atradius
Jan Van Gentstraat 1, bus 201-202
2000 Antwerpen
België
Tel: +32 3 202 44 73

belgium@atradius.com
www.atradius.be