



**Belangrijkste trends voor B2B-betalingen
en cashflowbeheer**

België

Handelskrediet wordt belangrijk
bij financieringsbeslissingen van bedrijven



Over de Payment Practices Barometer van Atradius

De Atradius Payment Practices Barometer is een jaarlijks onderzoek naar de business-to-business (B2B) betalingspraktijken in markten over de hele wereld. Onze enquête biedt ons de mogelijkheid om rechtstreeks van de ondervraagde bedrijven te vernemen hoe zij omgaan met de impact van het huidige uitdagende economische en handelsklimaat op het betalingsgedrag van hun B2B-klienten. Dit kan waardevolle inzichten opleveren in hoe bedrijven door hun B2B-klienten worden betaald en hoe zij de pijnpunten aanpakken die worden veroorzaakt door slechte betalingspraktijken.

Ook de bevindingen over welke maatregelen zij nemen om een plotselinge behoefte aan cash te financieren en welke creditmanagementtools zij gebruiken om het risico van cashflowproblemen op lange termijn te beperken, kunnen waardevolle informatie brengen om te begrijpen hoe bedrijven in de huidige onzekere tijden reageren op het cruciale probleem van betalingsachterstand of wanbetaling.

De enquête is echter ook sterk gericht op de uitdagingen en risico's waarmee de ondervraagde bedrijven de komende maanden denken te worden geconfronteerd en op hun verwachtingen voor toekomstige bedrijfs groei.

De resultaten van onze enquête kunnen nuttige inzichten verschaffen in de huidige dynamiek van het betalingsgedrag van ondernemingen in de B2B-handel en opkomende trends identificeren die de toekomst ervan kunnen bepalen. Dit kan uiterst nuttig zijn voor bedrijven die reeds handelen of zaken willen doen op de onderzochte markten. In dit rapport vindt u de onderzoeksresultaten voor België, het onderzoek werd uitgevoerd in de sectoren bouw, duurzame consumptiegoederen en machines. De enquête werd uitgevoerd tussen eind Q1 en begin Q2 2023, en de bevindingen dienen dan ook in dat licht te worden bekeken.



In dit rapport

B2B-betalingstrends en cashflow	4
Handelskrediet wordt de sleutel in de beslissing over bedrijfsfinanciering	
Kerncijfers en grafieken	5
Vooruitblik	6
Bezorgdheid over belemmeringen voor bedrijfsgroei temidden van voorzichtig optimisme	
Kerncijfers en grafieken	7
Ontwerp van de enquête	8

Disclaimer

Deze publicatie wordt uitsluitend ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als beleggingsadvies, juridisch advies of als aanbeveling voor bepaalde transacties, investeringen of strategieën aan een lezer. Lezers moeten hun eigen onafhankelijke beslissingen nemen, commercieel of anderszins, met betrekking tot de verstrekte informatie. Hoewel wij alles in het werk hebben gesteld om ervoor te zorgen dat de informatie in deze publicatie afkomstig is uit betrouwbare bronnen, is Atradius niet verantwoordelijk voor eventuele fouten of omissies, of voor de resultaten verkregen door het gebruik van deze informatie. Alle informatie in deze publicatie wordt verstrekt 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, nauwkeurigheid, tijdigheid of op de resultaten verkregen door het gebruik ervan, en zonder enige vorm van garantie, expliciet of impliciet. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers daarvan, jegens u of iemand anders aansprakelijk zijn voor enige beslissing die wordt genomen of actie die wordt ondernomen op basis van de informatie in deze publicatie of voor enig verlies van kansen, winstderving, productieverlies, verlies van zaken of indirecte verliezen, bijzondere of soortgelijke schade van welke aard dan ook, zelfs indien u op de hoogte werd gesteld van de mogelijkheid van dergelijke verliezen of schade.

Copyright Atradius N.V. 2023

B2B-betalingstrends en cashflow

Handelskrediet wordt de sleutel in de beslissing over bedrijfsfinanciering

De afgelopen 12 maanden bood een toenemend aantal ondervraagde bedrijven in België hun B2B-klienten langere betalingstermijnen aan om herhalingsaankopen aan te moedigen en concurrerend te blijven in binnen- en buitenland. De betalingstermijnen van Belgische leveranciers bedragen nu gemiddeld 47 dagen vanaf de facturatie. De meest soepele termijnen werden toegekend door KMO-fabrikanten in de machinebouwsector, waarschijnlijk als een manier om liquiditeit vrij te maken door ongebruikte activa op hun voorraad te verkopen. Een andere belangrijke factor die Belgische ondernemingen in aanmerking namen bij het bepalen van de lengte van de betalingstermijn was de bescherming van de winstgevendheid van hun bedrijf, die werd vergemakkelijkt door een kredietverzekering. Om tijdelijke liquiditeitstekorten op te vullen en een gezonde cashflow te behouden, zei 55% van de ondervraagde ondernemingen in België dat zij hun leveranciers om handelskrediet vroegen als liquiditeitsbron op korte termijn.

Dit was te verkiezen boven bankleningen, in een tijd van hoge rentevoeten, als gevolg van een strenger monetair beleid. Een meerderheid van de bedrijven ontving echter minder handelskrediet dan gevraagd, een duidelijk signaal van financiële nood onder Belgische bedrijven. Vooral kmo-groothandelaren in de sector duurzame consumptiegoederen meldden dit: zij liepen een verhoogd risico op liquiditeitstekorten omdat zij de stijgende inputkosten niet konden doorberekenen aan zeer prijsgevoelige B2B-klienten.

Deze noodzakelijke stap van het absorberen van extra kosten om de prijzen stabiel te houden werd in verschillende sectoren in België waargenomen. De betalingsachterstand nam de afgelopen 12 maanden met gemiddeld 30% toe. Deze duidelijk stijgende trend trof meer dan de helft van de gefactureerde B2B-verkopen van de ondervraagde bedrijven, en was vooral duidelijk in de bouwsector, waar KMO's aangaven dat langer wachten op betaling van B2B-klienten dan vorig jaar bijdroeg tot een ernstige verslechtering van hun cashflow en liquiditeitspositie. Vorderingen die als oninbaar worden afgeschreven blijven een probleem met 4% van alle gefactureerde B2B-verkopen, door de hoge niveaus in de Belgische bouwsector. Strengere kredietcontroleprocedures droegen bij tot het minimaliseren van de schommelingen in de Days Sales-Outstanding (DSO). In de bouwsector steeg de DSO echter met 30% op jaarbasis, waardoor de liquiditeit zwaar onder druk kwam te staan. De aanpak van het klantenkredietrisico in de verschillende sectoren in België was divers. Veel ondervraagde bedrijven zeiden te kiezen voor interne bewaking en opvolging van het probleem. Daarentegen kozen de meeste kmo-groothandelaren in de sector duurzame consumptiegoederen voor een meer strategische aanpak van het kredietbeheer, zij maakten gebruik van de voordelen van kredietverzekering.

Kerncijfers en grafieken op de volgende pagina's

Belangrijkste bevindingen

- Er is een stijgende trend bij Belgische bedrijven om hun B2B-klienten langere betalingstermijnen toe te staan om hun concurrentiepositie te handhaven. Deze termijnen bedragen nu gemiddeld 47 dagen vanaf de facturatie.
- 55% van de ondervraagde bedrijven zegt dat zij de afgelopen 12 maanden handelskrediet hebben gevraagd aan leveranciers als bron van kortetermijnliquiditeit om tijdelijke liquiditeitstekorten op te vullen.
- Een toename van de betalingsachterstand met gemiddeld 30% beïnvloedde de afgelopen 12 maanden de vorderingen van Belgische bedrijven. De dubieuze vorderingen bleven stabiel en bedroegen 4% van alle gefactureerde B2B-verkopen. De impact van het klantenkredietrisico varieerde per sector, waarbij de bouwsector het zwaarst werd getroffen.
- Liquiditeitsproblemen werden genoemd als een belangrijke reden voor de toename van betalingsachterstanden. Volgens de in België ondervraagde bedrijven zijn ook geschillen over facturen een belangrijke factor.
- Sterkere kredietcontroleprocessen hielpen de schommelingen in de DSO in verschillende sectoren tot een minimum te beperken. De bouwsector meldde een sterke verslechtering, die de kasstroom en de liquiditeitspositie van bedrijven aantastte.
- 63% van de ondervraagde bedrijven in België koos voor in-house opvolging van het kredietrisico van klienten. Bedrijven in de sector duurzame consumptiegoederen gaven de voorkeur aan de voordelen van kredietverzekering.

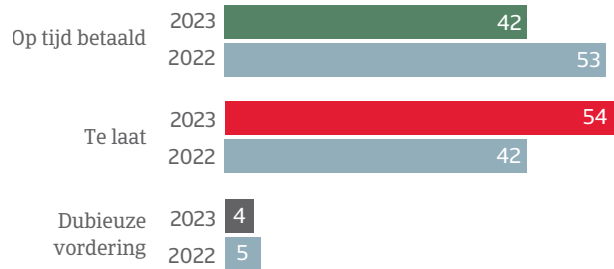




België

België

% van de totale waarde van op tijd betaalde B2B-facturen, achterstallige en dubieuze vorderingen (2023/2022)

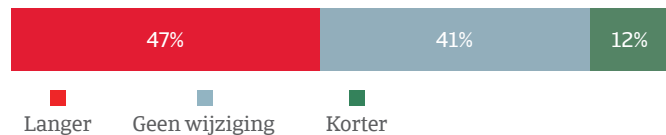


Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

België

% van de respondenten die wijzigingen in de betalingsduur* in de afgelopen 12 maanden hebben gemeld



*gemiddelde tijd om betaald te krijgen van B2B klanten

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

België

Maatregelen om cashflowproblemen als gevolg van wanbetaling door B2B-klanten tot een minimum te beperken

(% van de respondenten - multiple choice)



Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

Enquêtevraag

Wat zijn de belangrijkste financieringsbronnen waarvan uw bedrijf de afgelopen 12 maanden gebruik heeft gemaakt?

- 55% Handelskrediet
- 41% Bankleningen
- 39% Uitgegeven schuldbewijzen
- 36% Eigen vermogen

*multiple choice

Steekproef: alle respondenten (% van de respondenten)

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

Vooruitblik

Bezorgdheid over belemmeringen voor bedrijfsgroei temidden van voorzichtig optimisme

Verschillende factoren die de bedrijfsgroei in het komende jaar zouden kunnen belemmeren, baren de ondervraagde ondernemingen in België grote zorgen. Een van de belangrijkste zorgen die de Belgische bedrijven hebben gemeld, is een traag herstel van de wereldeconomie dit jaar, samen met binnenlandse en internationale concurrentiedruk waaronder vooral bedrijven in de sector duurzame consumptiegoederen lijden, waar de elasticiteit van de vraag bijzonder groot is. Bedrijven in de bouwsector maakten zich zorgen over de hoge prijzen van bouwmaterialen. Ondanks deze brede waaier van zorgen, bleek uit onze enquête op de Belgische markt echter een algemeen voorzichtig optimisme over de vooruitzichten voor het komende jaar. 59% van de ondervraagde bedrijven in België zei dat zij de komende maanden een stijgende vraag verwachten, waardoor de verkoop zowel in eigen land als op buitenlandse markten aanzienlijk zal verbeteren.

Dit werd vooral gemeld door bedrijven in de machinebouwsector. Om het positieve beeld kracht bij te zetten, verklaarde bijna de helft van de bedrijven, vooral in de sector duurzame consumptiegoederen, dat zij voor het komende jaar een stijging van de winstmarges verwachten, wat hoogstwaarschijnlijk een weerspiegeling is van het vermogen van de bedrijven om de hogere productiekosten te compenseren, met hogere inkomsten als gevolg van betere verkoopniveaus. Er werd ook een positieve verwachting uitgesproken over de betalingspraktijken in het komende jaar. 55% meer ondervraagde bedrijven dan vorig jaar verklaarden er vertrouwen in te hebben dat het betalingsgedrag van hun B2B-klienten de komende maanden zou verbeteren. Dit gold echter niet voor bedrijven in de Belgische bouwsector, die ons lieten weten pessimistisch te zijn en te vrezen voor een toenemende druk op hun cashflow. 43% van de ondervraagde bedrijven verwacht dat de Days Sales-Outstanding (DSO) zal verbeteren, terwijl 14% een verslechtering verwacht.

Vooral kmo's in de bouwsector maken zich zorgen over een verslechtering van de DSO, die negatieve gevolgen kan hebben voor hun liquiditeitspositie. Bijna 50% van de ondervraagde bedrijven in België vertelde ons dat ze het kredietrisico van klienten intern zullen blijven opvolgen. Dit houdt in dat werkkapitaal wordt geblokkeerd om potentiële kredietverliezen als gevolg van wanbetaling door B2B-klienten te dekken. Bedrijven in de sector duurzame consumentengoederen daarentegen kozen ervoor om hun vorderingen te verzekeren via een kredietverzekering. Bedrijven in de machinebouwsector toonden veel belangstelling voor factoring en securitisatie.

Kerncijfers en grafieken op de volgende pagina's

Belangrijkste bevindingen

- Potentiële belemmeringen voor bedrijfsgroei zijn de belangrijkste zorg voor Belgische bedrijven. Er is ook bezorgdheid over de aanhoudende wereldwijde economische achteruitgang en het vermogen om succesvol te concurreren, met name op buitenlandse markten.
- Ook werd bezorgdheid geuit over belemmeringen voor de groei van het bedrijfsleven. Deze omvatten met name de volatiliteit van de kosten van energie en van andere produktiemiddelen.
- Meer dan de helft van de in België ondervraagde bedrijven verwacht een stijging van de vraag, terwijl 48% van de bedrijven een stijging van de winstmarges verwacht.
- 43% van de ondervraagde bedrijven verwacht een verbetering van de Days-Sales-Outstanding (DSO), hoewel de KMO's in de bouwsector veel minder optimistisch zijn.
- 55% meer bedrijven dan vorig jaar hebben er vertrouwen in dat het B2B-betalingsgedrag het komende jaar zal verbeteren, maar de bouwsector is pessimistisch.
- De ondervraagde bedrijven zeiden dat zij hun gebruikelijke kredietbeheer in de komende 12 maanden zouden voortzetten.





België

België

Als u vooruitkijkt naar de komende 12 maanden, hoe verwacht u dan dat uw omzet en winstmarges zullen veranderen?

(% van de respondenten)

Verkoop



Winstmarges



■ Verbeteren ■ Geen verandering ■ Verslechteren

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

België

Vooruitblikkend naar de komende 12 maanden: hoe verwacht u dat de betalingspraktijken van uw B2B-klanten zullen veranderen?

(% van de respondenten)



■ Verbeteren ■ Geen verandering ■ Verslechteren

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

België

Vooruitkijkend naar de komende 12 maanden: top 3 zorgen van de ondervraagde bedrijven

(% van de respondenten – multiple choice)



Belemmeringen voor bedrijfsgroei



Binnenlandse / internationale concurrentiedruk



Aanhoudende wereldwijde economische neergang*

* Door de wisselwerking tussen hogere energie- en grondstoffenprijzen, aanhoudende inflatie en aanhoudende geopolitieke spanningen.

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

Enquêtevraag

Hoe verwacht u dat uw gemiddelde DSO de komende 12 maanden zal veranderen?

(% van de respondenten)

43% Verbeteren

43% Geen verandering

12% Verslechteren

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - België - 2023

Ontwerp van de enquête

Atradius onderzoekt jaarlijks de internationale betalingspraktijken van bedrijven aan de hand van de Atradius Payment Practices Barometer. In dit verslag, dat deel uitmaakt van de editie 2023 van de Atradius Payment Practices Barometer, staan de in België ondervraagde ondernemingen centraal. Door een verandering in de onderzoeksmethode zijn vergelijkingen van jaar tot jaar voor sommige van deze onderzoeksresultaten niet haalbaar. Aan de hand van een vragenlijst heeft CSA Research in totaal 210 interviews afgenomen. Alle interviews werden exclusief voor Atradius afgenomen.

Reikwijdte van het onderzoek

- **Basispopulatie:** Bedrijven uit België werden bevraagd en de juiste contactpersonen voor het debiteurenbeheer werden geïnterviewd.
- **Steekproefopzet:** Het strategisch steekproefplan stelt ons in staat een analyse uit te voeren van de landengegevens doorkruist door gegevens over sector en bedrijfsgrootte. Het stelt ons ook in staat gegevens te vergelijken die betrekking hebben op een specifieke sector die door elk van de onderzochte economieën wordt onderzocht.
- **Selectieprocedure:** Bedrijven werden geselecteerd en gecontacteerd via een internationaal internetpanel. Aan het begin van het interview vond een screening plaats om na te gaan of de contactpersoon geschikt was en om de quota te controleren.
- **Steekproef:** In totaal werden N=210 personen geïnterviewd. Er werd een quotum aangehouden volgens vier klassen van bedrijfsgrootte
- **Interview:** Computerondersteunde webinterviews (CAWI) van ongeveer 15 minuten. De enquête werd uitgevoerd tussen eind Q1 en begin Q2 2023.

Voorbeeld overzicht – Totaal aantal interviews = 210

Bedrijfssector	Interviews	%
Productie	100	47
Groothandel	60	30
Detailhandel / Distributie	22	11
Diensten	25	12
TOTAAL	210	100

Bedrijfsgrootte	Interviews	%
KMO - Kleine ondernemingen	23	11
KMO - Middelgrote ondernemingen	43	21
Middelgrote Grote ondernemingen	70	33
Grote ondernemingen	74	35
TOTAAL	210	100

Bouw	64	31
Duurzame consumptiegoederen	70	33
Machines	76	36
TOTAAL	210	100

Statistische bijlage

Gedetailleerde grafieken en cijfers vindt u in de statistische bijlage. Deze maakt deel uit van de Betalingsbarometer 2023 van Atradius, beschikbaar op www.atradius.com/publications.
[Download in PDF-formaat](#) (alleen in het Engels)

Wilt u meer weten?

Bezoek de [website van Atradius](#) waar u een breed scala aan [actuele publicaties](#) kunt vinden. Klik hier voor onze analyse van de prestaties van individuele sectoren, gedetailleerde aandacht voor landspecifieke en wereldwijde economische problemen, inzicht in creditmanagementtopics en informatie over het beschermen van uw vorderingen tegen wanbetaling door uw klanten.

Volg ons om op de hoogte te blijven van onze laatste uitgaven door u te [abonneren](#) op kennisgevingen van onze publicaties, en ontvang wekelijks een e-mail met het bericht wanneer nieuwe rapporten werden gepubliceerd.

Bezoek atradiuscollections.com voor meer informatie over B2B-invorderingspraktijken in België en wereldwijd. Voor België kunt u terecht op atradius.be

Volg Atradius
op sociale media



@Atradius



Atradius



Atradius

Atradius
Jan van Gentstraat 1, bus 201-202
2000 Antwerpen
België
Tel: +32 (0)3 202 47 47

Belgium@atradius.com
atradius.be