



# België: vooruitzichten handelskredietrisico steeds heikeler

Atradius Payment Practices Barometer





Handelspartners

## Top 5

- Duitsland
- Frankrijk
- Nederland
- Verenigd Koninkrijk
- Verenigde Staten

Bron: WTEEx

Import

## Top 5

- Minerale brandstoffen inclusief olie
- Voertuigen
- Farmaceutische producten
- Organische chemicaliën
- Machines inclusief computers

Bron: WTEEx

Export

## Top 5

- Voertuigen
- Farmaceutische producten
- Minerale brandstoffen inclusief olie
- Organische chemicaliën
- Plastics, artikelen van plastic

Bron: WTEEx

ONDERZOEKSRÉSULTATEN

ONDERZOEKSOPTZEL

STATISTISCH AANHANGSEL

Verwacht wordt dat de economische groei in België dit jaar en in 2020 tot 1,2% zal vertragen. Er wordt voorspeld dat de binnenlandse vraag de voornaamste aanjager van de economische groei wordt, terwijl de netto-export nadeel zou blijven ondervinden van de huidige vertraging in de wereldhandel en van de zwakkere economische groei bij de voornaamste handelspartners van België. Tegen die achtergrond wordt verwacht dat het aantal bedrijfsfaillissementen dit jaar fors toeneemt.



## Christophe Cherry, Country Director Atradius België, geeft zijn kijk op het rapport

“

*Er wordt verwacht dat het aantal bedrijfsfaillissementen in de eurozone dit jaar met 1,2% zal stijgen. De vooruitzichten voor 2020 blijven somber doordat een aanzienlijke vertraging van de economische groei een negatieve impact heeft op de productiesector. Bovendien wegen onzekerheden over het handelsbeleid wereldwijd zwaar op het ondernemersvertrouwen en de investeringsgroei, wat in combinatie met de economische vertraging toenemende financiële risico's teweegbrengt.*

*Zoals het Belgisch overzicht benadrukt, gebeurt ondersteuning van de binnenlandse vraag en de exportstromen in een dergelijk moeilijk handelsklimaat via een frequenter gebruik van handelskrediet en een versoepeling in de timing voor het vereffenen van facturen. Dat laatste vergroot evenwel het risico van wanbetaling door klanten, in het bijzonder door klanten in markten met een groter risico.*

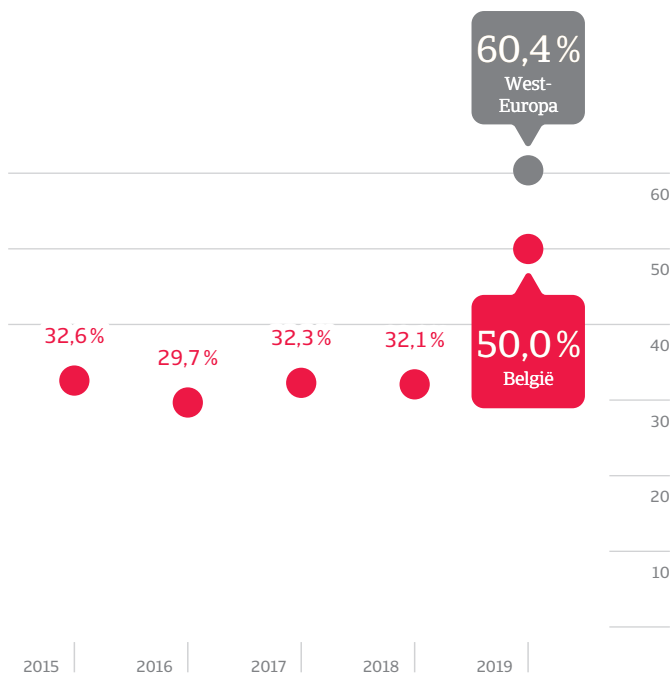
*Ondervraagde ondernemingen in België zijn zich daar terdege van bewust en tonen zich bezorgd over de voorspelde achteruitgang in de betalingspraktijken van hun klanten gedurende de komende maanden. Hoewel ze scherp op kredietbeheer gefocust zijn, blijkt evenwel uit de bevindingen van het onderzoek dat ze niet significant sneller dan vorig jaar in staat waren achterstallige betalingen om te zetten in cash.*

”

## Belgische ondernemingen werken met hun B2B-klanten meer op krediet dan een jaar geleden.

Volgens de onderzoeksresultaten in België verliep 50% van de totale waarde van de B2B-handelstransacties van de respondenten op krediet (tegenover 32,1% vorig jaar). Dat ligt flink onder het regionale gemiddelde van 60,4%. Het toegenomen gebruik van handelskrediet in B2B-transacties van Belgische respondenten lijkt in de lijn van de aanhoudende binnenlandse vraag te liggen. Het strookt ook met het aanvoelen dat men op de exportmarkten concurrentieel moet blijven, vooral nu de vertraging in de wereldwijde handel en in de groei van België's voornaamste handelspartners zwaar op de netto-export van het land weegt.

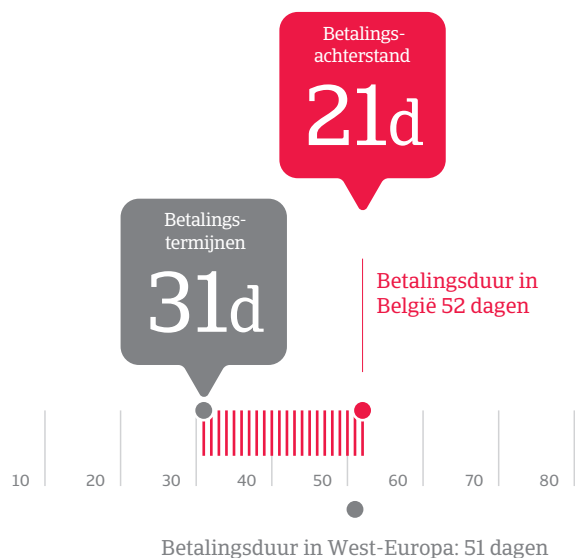
## Aandeel van de totale B2B-verkopen dat in België op krediet gebeurde



Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op de binnen- en buitenlandse markt)  
Bron: Atradius Payment Practices Barometer – Oktober 2019



## Betalingsduur in België



d = gemiddeld aantal dagen

Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op de binnen- en buitenlandse markt)

Bron: Atradius Payment Practices Barometer – Oktober 2019

### Belgische B2B-klienten krijgen meer tijd dan vorig jaar om facturen te betalen.

De respondenten in België zijn niet alleen meer bereid om klienten krediet te verlenen, ze hanteren ook lossere betalingstermijnen voor hun B2B-klienten. Op basis van de onderzoeksbevindingen vroegen de meeste respondenten (78%) hun klienten gemiddeld 31 dagen vanaf de factuurdatum te betalen (een langere termijn dan de gemiddelde 26 dagen van vorig jaar). Dat is minder dan het gemiddelde van 34 dagen in West-Europa.

### In België is aanmaning de meest gebruikte techniek voor kredietbeheer.

De onderzoeksbevindingen voor België laten zien dat de respondenten een evenwichtige mix van technieken voor kredietbeheer hanteren om hun B2B-vorderingen te beschermen tegen wanbetalingsrisico's. Binnen deze mix blijkt aanmaning voor achterstallige facturen de meest gebruikte techniek (29% van de respondenten, wat ongeveer gelijkloopt met het percentage van de respondenten op regionaal niveau). Daarna volgt het evalueren van de kredietwaardigheid van mogelijke kopers voorafgaand aan een beslissing om handelskrediet toe te kennen (23% van de respondenten, minder dan de 35% regionaal). Een opvallende bevinding is dat in België minder respondenten (18%) dan in West-Europa (24%) fondsen opbouwen ter bescherming tegen mogelijke wanbetaling.

### Ondanks een strakker credit management is de doorlooptijd van factuur naar contant geld niet significant korter dan een jaar geleden.

31,3% van de totale waarde van de B2B-facturen die de respondenten in België het afgelopen jaar uitschreven, was op de vervaldag nog niet betaald. Dat is meer dan het gemiddelde van 28.9% voor West-Europa. Ondanks verbeterde betalingspraktijken vanwege B2B-klienten, met meer tijdige betalingen tot gevolg (65% van de facturen op tijd betaald tegenover 56% vorig jaar), weten respondenten in België openstaande facturen niet significant sneller in cash om te zetten dan vorig jaar (52 dagen tegenover 54 dagen). Dit verschil loopt ongeveer gelijk met de onderzoeksbevindingen voor de hele regio, waar de betalingsduur gemiddeld afnam van 55 dagen vorig jaar tot 52 dagen dit jaar.

### In België melden meer respondenten dan in West-Europa dat laattijdige betalingen hun zaak hard treffen.

Ondanks het hanteren van een evenwichtige mix van technieken voor kredietbeheer om hun zaak te beschermen melden in België veel minder respondenten (36%) dan in West-Europa (42%) dat laattijdige betalingen door klienten geen significant weerslag hebben op hun zaak. Door laattijdige betaling van facturen moest 28% van de Belgische respondenten zijn leveranciers laat betalen. Dat percentage is ongeveer hetzelfde als voor de regio. Wel meldden in België meer respondenten (24%) dan in West-Europa (20%) dat ze bijkomende financiering uit externe bronnen moesten aanboren ter compensatie van liquiditeitsproblemen, ten gevolge van laattijdige betaling van facturen. In vergelijking met dezelfde onderzoeksperiode een jaar geleden lijken respondenten in België minder succes te boeken met het invorderen van facturen die reeds lang vervallen zijn. De onderzoeksbevindingen wijzen op

Atradius · Belangrijkste bevindingen

18% van de respondenten in België, tegenover 24% in West-Europa, bouwen fondsen op ter bescherming tegen mogelijke wanbetaling

Atradius Payment Practices Barometer – Oktober 2019



## Zowel betalingsachterstanden als faillissementen zullen naar verwachting toenemen in de Belgische sector van de duurzame consumptiegoederen over de komende zes maanden, met vooral gevolgen voor kleinere ondernemingen.

Bron: Atradius Market Monitor Duurzame consumptiegoederen - België 2019

een verdubbeling van het aantal afschrijvingen van oninbare rekeningen, dat oploopt tot 2% van de totale waarde van B2B-facturen (tegenover 1% vorig jaar). In heel West-Europa bedraagt het gemiddelde 2,2%. Geringere efficiëntie bij het innen van uitstaande vorderingen kan ernstige gevolgen hebben voor ondernemingen en hun winsten.

### **In België verwachten meer respondenten dan in West-Europa dat de betaalpraktijken van B2B-klienten de komende maanden nog slechter zullen worden.**

52% van de respondenten van het onderzoek in België (55% in West-Europa) denkt dat de betaalpraktijken van hun B2B-klienten de komende maanden niet significant zullen veranderen. Integendeel, meer respondenten in België (31%) dan in West-Europa (25%) verwachten dat het betaalgedrag van hun B2B-klienten in diezelfde periode nog slechter wordt. De gevreesde verslechtering zal naar verwachting een toename van het aantal openstaande facturen tot gevolg hebben. Om hun debiteurenbeheer te versterken en de rentabiliteit van hun bedrijf tegen handelskredietrisico te beschermen is 31% van de Belgische respondenten zinnens vaker tot aanmaning over te gaan; 28% zal het kredietrisico van kopers monitoren en eveneens 28% zal een beroep doen op een incassobureau. Meer respondenten in België (30%) dan in West-Europa (25%) denken dat de toegang tot bankfinanciering de komende maanden lastiger gaat worden. Van de respondenten die deze mening toegedaan zijn, is 37% (meer dan de 30% voor de hele regio) zinnens op de strengere financieringsvoorwaarden te reageren door te snoeien in arbeidskrachten via afvloeiingen of een aanwervingsstop. Voor 33% van de Belgische respondenten (zelfde percentage als voor de hele regio) zal de minder makkelijke toegang tot bankfinanciering leiden tot uitstel in bedrijfsinvesteringen.



### **Christophe Cherry, Country Director Atradius België, geeft zijn kijk op het rapport**

“

*Een solide evaluatie maken van het kredietrisico dat gekoppeld is aan verkopen op krediet, is complexer in tijden van economische onzekerheid.*

*Misrekening zou kunnen leiden tot ernstige cashflowproblemen en dat is nefast voor bedrijven, ongeacht hun omvang. Daarom is een strategische aanpak voor kredietbeheer van wezenlijk belang voor de bedrijfsgroei zonder dat de stabiele cashflow eronder lijdt.*

”



# Overzicht van de betaalpraktijken in België

## Naar bedrijfstak

### B2B-klienten in de Belgische bouwsector krijgen de langste termijn om facturen te vereffenen.

Uit de onderzoeksresultaten in België blijkt dat B2B-klienten van respondenten in de bouwsector de langste betalingstermijnen krijgen, met een gemiddelde van 35 dagen vanaf de factuurdatum. De gemiddelde betalingstermijn in de andere onderzochte sectoren in België varieert van 32 dagen in de machinebouw tot 21 dagen in de sector ICT/elektronica.

### Handelskredietrisico is het afgelopen jaar toegenomen in de Belgische transportsector.

De machinebouw is in België de sector die het hardst wordt getroffen door laattijdige betalingen van B2B-klienten, met een gemiddelde van 40% van de totale gefactureerde waarde die op de vervaldag nog niet betaald is. In de andere sectoren die in het land werden onderzocht, varieert het percentage van openstaande facturen van gemiddeld 38% in de sector ICT/elektronica tot 24,2% in de agrofoodsector. In de Belgische transportsector nam het kredietrisico het afgelopen jaar toe als gevolg van een omvangrijke achteruitgang in het aantal tijdige betalingen (59,8% op tijd betaalde facturen, tegenover 63,5% vorig jaar).

### Aandeel van afschrijvingen het grootst in de Belgische agrofood en machinebouw.

De agrofoodsector en de machinebouw zijn in België de sectoren met het grootste aandeel van B2B-vorderingen die als oninbaar worden afgeschreven (elk 2,5%). In de andere sectoren die in het land werden onderzocht, varieert het gemiddelde aandeel van oninbare B2B-vorderingen van 2,2% in de sector duurzame consumptiegoederen tot 1,7% in de transportsector. Dat stemt ongeveer overeen met het in de sector vastgestelde handelskredietrisico.

**Atradius · Belangrijkste bevindingen**

**2,5%**

**In België werd zowel in de agrofoodsector als in de machinebouw 2,5% van de totale waarde van de B2B-vorderingen afgeschreven als oninbaar.**

Atradius Payment Practices Barometer – Oktober 2019

# Overzicht van de betaalpraktijken in België

Naar bedrijfsomvang

## Grote ondernemingen in België kenden B2B-klienten de langste gemiddelde betalingstermijnen toe.

Respondenten van grote ondernemingen in België gaven B2B-klienten de langste betalingstermijnen, gemiddeld 58 dagen vanaf de factuurdatum. Micro-ondernemingen kenden een gemiddelde betalingstermijn van 25 dagen toe, kmo's 31 dagen.

## B2B-klienten van grote Belgische ondernemingen betalen facturen veel later dan een jaar geleden.

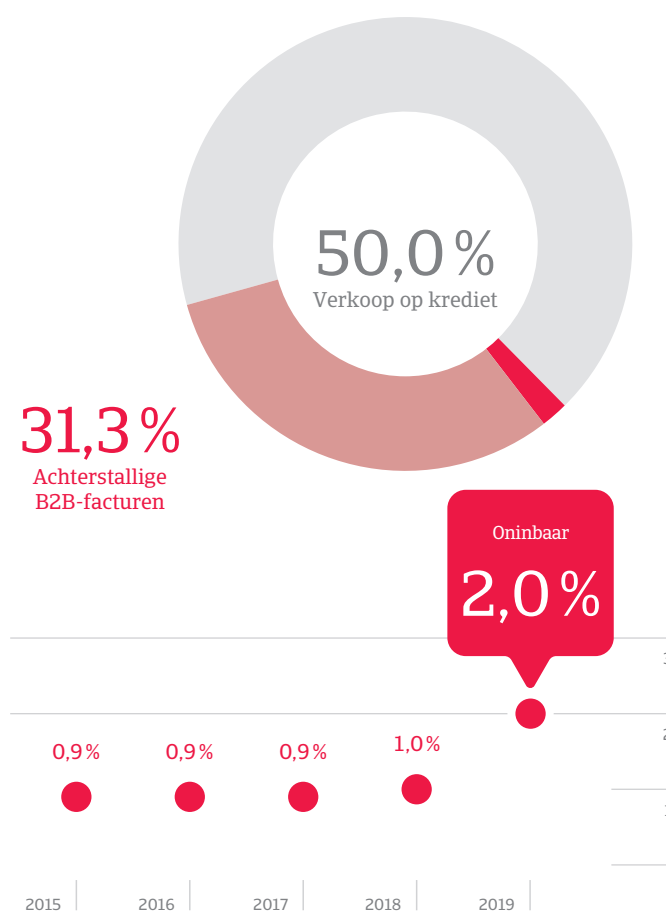
B2B-klienten van Belgische kmo's presteerden beter wat tijdig betaalde facturen betreft. Het aandeel van op tijd betaalde facturen steeg van 51.2% een jaar geleden tot 64.9% nu. Dankzij die verbetering zijn respondenten van Belgische kmo's nu in staat openstaande facturen significant sneller te innen dan vorig jaar (gemiddeld binnen 50 dagen na de factuurdatum, tegenover 59 vorig jaar). Respondenten van micro-ondernemingen daarentegen registreerden langere doorlooptijden van factuur naar contant geld (gemiddeld 50 dagen na de factuurdatum tegenover slechts 42 dagen vorig jaar). Dezelfde vaststelling geldt ook voor respondenten van grote ondernemingen, die openstaande facturen veel later dan een jaar geleden konden innen, gemiddeld 72 dagen na de factuurdatum tegenover amper 51 vorig jaar.

## Belgische kmo's deden het langst over het innen van lang vervallen vorderingen.

Met gemiddeld 2.1% van de B2B-facturen die als oninbaar werden afgeschreven (tegenover 1.3% vorig jaar), blijken de kmo's in België het traagst wat het innen van lang vervallen facturen (meer dan 90 dagen na vervaldatum) betreft. En dit ondanks de eerder vermelde significante verbetering van de doorlooptijden van factuur naar contant geld. Grote ondernemingen schrijven 1.9% van de vorderingen als oninbaar af. Voor micro-ondernemingen gaat het om 1.7% (voor beide bedroeg het percentage vorig jaar minder dan 1%).

## Oninbare B2B-vorderingen in België

(% van totale waarde van B2B-vorderingen)



Steekproef: ondervraagde bedrijven (actief op de binnen- en buitenlandse markt)  
Bron: Atradius Payment Practices Barometer – Oktober 2019

# Onderzoekopzet voor West-Europa

## Doelstellingen

Atradius peilt jaarlijks naar betalingspraktijken in het internationale bedrijfsleven en dat levert de 'Atradius Payment Practices Barometer' op. Dit rapport focust op West-Europa en maakt deel uit van de editie 2019 van de Atradius Payment Practices Barometer. Hierin werden bedrijven uit dertien landen () onderzocht. Als gevolg van een wijziging in de onderzoeksmethodologie voor dit overzicht is geen jaar-op-jaar vergelijking haalbaar voor een aantal van de huidige resultaten.

Met behulp van een vragenlijst interviewde Conclusur Research 2.770 respondenten. Alle interviews gebeurden exclusief voor Atradius, zonder te combineren met andere onderwerpen.

## Onderzoeksbereik

- Basispopulatie: bedrijven uit dertien landen (België, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Nederland, Oostenrijk, Spanje, Verenigd Koninkrijk, Zweden en Zwitserland) werden bevraagd. De contactpersonen verantwoordelijk voor het debiteurenbeheer werden aangesproken.
- Selectieproces – Internetonderzoek: ondernemingen werden via een internationaal internetpanel geselecteerd en aangesproken. Bij het begin van het interview werd de contactpersoon gescreend en werden de quota gecontroleerd.
- Steekproef: N=2.770 mensen in totaal werden ondervraagd (bij benadering n=200 mensen per land). In elk land werden quota aangehouden volgens drie klassen van bedrijfsgrootte.
- Interview: Webondersteunde persoonlijke interviews (WAPI) van ongeveer 15 minuten. Interviewperiode: derde kwartaal 2019.

## Overzicht steekproef- Totaal aantal interviews = 2.770

Land	n	%
Oostenrijk	221	8,0%
België	216	7,8%
Denemarken	200	7,2%
Frankrijk	209	7,6%
Duitsland	210	7,6%
Griekenland	200	7,2%
Ierland	204	7,3%
Italië	225	8,1%
Spanje	229	8,3%
Zweden	214	7,7%
Zwitserland	209	7,7%
Nederland	210	7,6%
Verenigd Koninkrijk	223	8,0%

Industrie	n	%
Productie	945	34,1%
Groothandel / Detailhandel / Distributie	1.526	55,1%
Diensten	299	10,8%

Bedrijfsomvang	n	%
Micro-ondernemingen	936	33,8%
KMO (Kleine/Middelgrote Ondernemingen)	946	34,8%
Grote ondernemingen	945	31,4%

Het resultaat komt mogelijk een percent boven of onder 100% uit. Dit komt omdat er wordt afgerond. We hebben ervoor gekozen de resultaten niet bij te stellen om in totaal precies op 100% uit te komen, aangezien we de individuele resultaten zo nauwkeurig mogelijk willen weergeven.

## Disclaimer

Dit verslag is louter informatief. Het is geenszins bedoeld als een aanbeveling met betrekking tot specifieke transacties, investeringen of strategieën, voor gelijk welke lezer. De lezers dienen, commercieel of anderszins, hun beslissingen met betrekking tot de verstrekte informatie onafhankelijk te nemen. Hoewel we er alles aan gedaan hebben om er zeker van te zijn dat de informatie die in dit verslag opgenomen is, uit betrouwbare bron verkregen werd, kan Atradius niet aansprakelijk gesteld worden voor gelijk welke fouten of onvolledigheden, noch voor de resultaten die door het gebruik van deze informatie verkregen werden. Alle informatie in dit rapport wordt 'zonder meer' verstrekt, dus zonder enige garantie met betrekking tot de volledigheid, nauwkeurigheid, tijdigheid ervan of met betrekking tot de resultaten die door het gebruik van deze informatie verkregen werden, en zonder enige expliciete of impliciete waarborg. In geen geval zullen Atradius, haar verwante vennootschappen of ondernemingen, of de partners, agenten of werknemers daarvan aansprakelijk zijn ten aanzien van u of enige andere persoon voor enige beslissing genomen of actie ondernomen op basis van de informatie in dit verslag of voor enige gevolgschade, bijzonder of vergelijkbaar verlies, zelfs na voorlichting over de mogelijkheid van dergelijke schade of dergelijk verlies.



## Statistisch aanhangsel

Gedetailleerde schema's en illustraties zijn te vinden in het Statistisch Aanhangsel voor West-Europa, dat deel uitmaakt van de Atradius Payment Practices Barometer van oktober 2019, te downloaden via [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[Download in PDF-formaat](#) (English only).



ERZOEKSRÉSULTATEN

STATISTISCH AANHANGSEL

### Copyright **Atradius N.V.** 2019

Als u na het lezen van dit rapport meer informatie zou willen over het beschermen van uw vorderingen tegen wanbetaling door uw klanten, dan kunt u de [website van Atradius](#) bezoeken. Voor specifieke vragen kunt u een bericht achterlaten en dan zal een productspecialist met u contact opnemen. In de rubriek [Publicaties](#) vindt u nog meer publicaties van Atradius die focussen op de wereldeconomie, met onder meer landenrapporten, sectoranalyses, advies over kredietbeheer en essays over actuele zakelijke thema's.

[Schrijf in](#) op bekendmakingen van onze Publicaties en krijg wekelijks e-mails om u te verwittigen wanneer een nieuw rapport wordt gepubliceerd.

Meer inzichten in de inningspraktijken voor B2B-vorderingen in België en wereldwijd vindt u in het Internationaal Incassohandboek van Atradius Collections (gratis te downloaden na registratie), beschikbaar op [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

Volg Atradius via de sociale media



Op Twitter? Volg [@Atradiusbenl](#) of zoek [#atradiusppb](#)

**Atradius N.V.**  
Jan van Gentstraat 1, bus 201-202  
2000 Antwerpen  
België  
Telefoon: 03 202 44 73

[belgium@atradius.com](mailto:belgium@atradius.com)  
[www.atradius.be](http://www.atradius.be)