



Atradius Betalingsbarometer

Internationaal onderzoek naar betalingsgedrag
tussen bedrijven

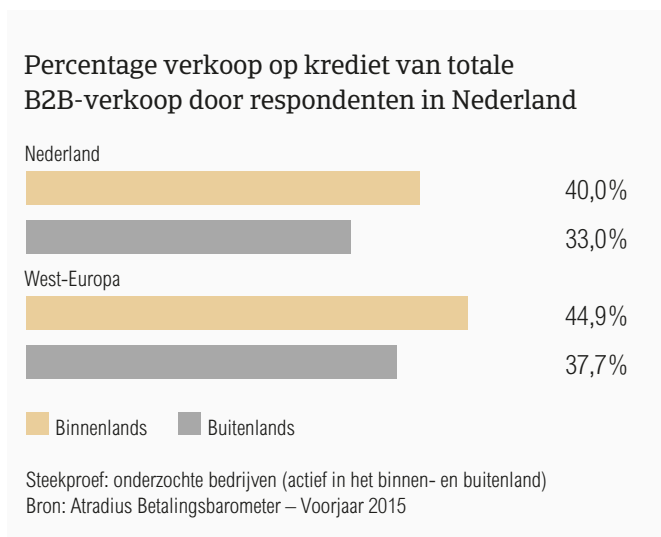
Onderzoeksresultaten voor Nederland

Onderzoeksresultaten voor Nederland

Verkoop op krediet

De respons in Nederland geeft aan dat 33% van de waarde van buitenlandse en 40% van binnenlandse B2B-verkopen op krediet gebeurt. Deze percentages, die in beide gevallen afnamen met ongeveer vier procentpunten in de afgelopen twee jaar, markeren een lagere behoefte aan handelskrediet dan het gemiddelde voor West-Europa (44,9% binnenlands en 37,7% buitenlands). Bovendien wijzen ze op een hogere mate van risico-aversie bij het verlenen van kredietvoorwaarden aan buitenlandse dan aan binnenlandse B2B-klienten, wat overeenkomt met het patroon van het gehele onderzoek.

De huidige economische omstandigheden in de eurozone, die wordt geplaagd door aanhoudend hoge aantallen faillissementen en geopolitieke onrust in veel markten wereldwijd, zijn zwaar. Daarom komt een sterke focus op de bescherming van export tegen het risico van wanbetaling door klienten niet als een verrassing in Nederland, aangezien de bbp-groei er sterk afhankelijk is van de internationale handel.



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

Gemiddelde betalingstermijn

Het is gebruikelijk dat respondenten in Nederland, net als in veel andere Noord-Europese landen, een sterke nadruk leggen op een snelle betaling van facturen door B2B-klienten. Binnenlandse B2B-klienten van de respondenten in Nederland werd gemiddeld 24 dagen verleend vanaf de factuurdatum om facturen te betalen. In de afgelopen twee jaar is deze termijn gemiddeld met twee dagen afgenomen (conform het onderzoeksgemiddelde).

Dit is nu de op twee na kortste gemiddelde binnenlandse betalingstermijn in West-Europa, na die in Duitsland (20 dagen) en Oostenrijk (22 dagen), en tien dagen korter dan het gemiddelde in West-Europa (34 dagen). De betalingstermijn verstrekt aan buitenlandse klienten om hun handelsschulden te voldoen, bedraagt gemiddeld 25 dagen. Dit ligt beneden het gemiddelde in West-Europa (32 dagen) en is in lijn met de betalingsvoorwaarden voor buitenlandse facturen vastgesteld in Oostenrijk, Groot-Brittannië en Duitsland. In de afgelopen twee jaar is de gemiddelde betalingstermijn voor buitenlandse klienten afgenomen met gemiddeld vier dagen.

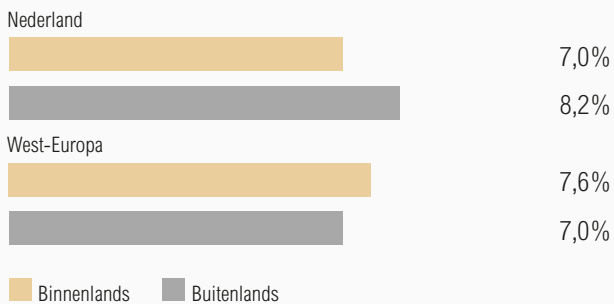
Achterstallige B2B-facturen

In Nederland stond gemiddeld twee vijfde van de totale waarde van binnen- en buitenlandse B2B-facturen na het verstrijken van de vervaldatum nog open. Het buitenlandse percentage daarvan (40,6%) ligt boven het West-Europese gemiddelde (37,7%). De export vertegenwoordigde een relatief groter aandeel van facturen die 90 dagen of langer achterstallig zijn (gemiddeld 8,2% van de buitenlandse versus 6,3% van de binnenlandse waarde van de verkoop op krediet). Het buitenlandse wanbetalingspercentage lijkt aanmerkelijk hoger dan het gemiddelde voor West-Europa (7,6%).

Te late betaling van facturen wordt weerspiegeld in het Days Sales Outstanding (DSO)-cijfer aangegeven door de Nederlandse respondenten, dat gemiddeld 37 dagen bedraagt (vier dagen langer dan twee jaar geleden), wat onder het West-Europese gemiddelde van 48 dagen ligt.



Gemiddeld percentage van B2B-facturen die 90 dagen of langer achterstallig zijn



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in het binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Voorjaar 2015

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

Gemiddelde betalingsachterstand

Nederlandse respondenten ontvangen hun betalingen van vervallen binnen- en buitenlandse B2B-facturen conform het onderzoeksgemiddelde iets meer dan drie weken na de vervaldag. Dit betekent dat Nederlandse respondenten hun binnenlandse betalingen gemiddeld binnen 46 dagen en buitenlandse betalingen binnen 48 dagen na de factuurdatum ontvangen. In de afgelopen twee jaar hebben zich geen noemenswaardige schommelingen voorgedaan in de gemiddelde binnen- en buitenlandse betalingsachterstand.

Dientengevolge bleven de betalingsperiodes van binnenlandse en buitenlandse betalingen nagenoeg stabiel. Betalingsachterstanden verhogen echter de financierings- en administratieve kosten die gepaard gaan met het dragen van handelsschulden. Dit kan verklaren waarom de meeste Nederlandse respondenten (29%, tegenover 24% van de respondenten in West-Europa) kostenbeheersing als een van de grootste uitdagingen voor 2015 beschouwen. Dit responspercentage in Nederland is hetzelfde als in Frankrijk en Italië.

Belangrijkste redenen voor betalingsachterstand

51% van de respondenten in Nederland (51,4% in West-Europa) stelt dat betalingsachterstand op binnenlandse B2B-facturen voornamelijk is toe te schrijven aan onvoldoende beschikbaarheid van financiële middelen van hun klanten. Iets meer respondenten in Nederland (36,1%) dan in West-Europa (34,0%) stelden dat binnenlandse klanten openstaande facturen gebruiken als een vorm van financiering. Deze bevinding zou erop wijzen dat Nederlandse respondenten sterker dan hun collega's in West-Europa geloven dat binnenlandse B2B-klanten hun gebruik van uitstaande facturen als een vorm van financiering verbergen achter de claim van liquiditeitsbeperkingen. Onvoldoende beschikbaarheid van middelen werd als reden voor buitenlandse betalingsachterstanden genoemd door veel meer respondenten in Nederland (48,1%) dan in West-Europa algemeen (37%).

Oninbare vorderingen

Het aandeel van B2B-vorderingen dat door Nederlandse respondenten als oninbaar werd opgegeven (0,8%) is lager dan het gemiddelde van 1,2% voor West-Europa. In lijn met het onderzoekspatroon is het aandeel van binnenlandse afschrijvingen groter dan dat van buitenlandse. Dit zou verband kunnen houden met het hogere aandeel van verkoop op krediet in het binnen- dan in het buitenland. Binnenlandse oninbare B2B-vorderingen zijn vooral afkomstig uit de zakelijke dienstverlening- en de bouwsector. Buitenlandse B2B-afschrijvingen zijn het vaakst toe te schrijven aan de sector duurzame consumptiegoederen. Voor een aanzienlijk hoger percentage van de respondenten in Nederland (69,1%) dan in West-Europa (66,4%) waren B2B-vorderingen vooral oninbaar omdat de klant failliet ging of het bedrijf zijn deuren sloot. Dit weerspiegelt het moeilijke economische klimaat waarin de handelspartners van Nederlandse respondenten zich nog steeds bevinden. Zie voor meer inzicht in de inningspraktijken van B2B-vorderingen in Nederland de Global Collections Review van Atradius Collections (gratis te downloaden na aanmelding), beschikbaar vanaf 21 april 2015 op www.atradiuscollections.com.

Verkopen op krediet
36,5%
West-Europa
41,3%

Achterstallig

40,2%

Oninbaar

0,8%

Op tijd betaald

West-Europa

39,0%

West-Europa

1,2%

Belangrijkste uitdaging voor de winstgevendheid in 2015: kostenbeheersing



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in het binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Voorjaar 2015

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

Betalingspraktijken per sector

Respondenten in Nederland meldden dat handelskredietvoorwaarden voornamelijk werden verleend aan B2B-klienten uit de volgende sectoren: diensten, duurzame consumptiegoederen, bouw en chemie. Bovengemiddelde betalingstermijnen voor facturen worden door de Nederlandse respondenten verleend aan B2B-klienten in de bouwsector (26 dagen voor binnenlandse en 28 dagen voor buitenlandse partners). Buitenlandse B2B-klienten in deze sector genereren een bovengemiddeld aandeel van achterstallige facturen (drie vijfde van de buitenlandse verkoopwaarde van de sector is over de vervaldatum).

De betalingsachterstanden van binnenlandse klienten in de bouwsector bedragen gemiddeld evenwel 37 dagen tegen 28 dagen bij buitenlandse klienten. Onvoldoende beschikbaarheid van middelen wordt consequent door Nederlandse respondenten benadrukt als de voornaamste reden voor B2B-betalingsachterstanden in deze sector. Respondenten verwachten niet dat de betalingspraktijken van hun B2B-klienten uit alle sectoren substantieel zullen veranderen in de komende 12 maanden.

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 klienten, 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.

Statistische bijlage

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Western Europe (average days)	4
Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Western Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe	9

[De bijlage met de statistieken](#) behorend bij dit rapport is onderdeel van het totaalverslag van de Atradius Betalingsbarometer voorjaar 2015 (onderzoeksresultaten voor West-Europa), beschikbaar op www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer. 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 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 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. 2015

Hebt u dit rapport met interesse gelezen? Kijkt u dan ook eens op onze website 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.

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

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
www.atradius.nl