



Nederland: grootste toename in Days Sales Outstanding van West-Europa

Atradius Betalingsbarometer

Bbp
(in miljarden euro's)

€ 773,39

Bbp-groeipercentage
(2018, schatting)

2,7%

Jaarlijks groeipercentage export
(2018, schatting)

2,6%

Jaarlijks groeipercentage import
(2018, schatting)

2,7%

Bron: Oxford Economics, MIT OEC

Top5
exportsectorenMachines/elektro
Chemie
Minerale
producten
Levensmiddelen
DiversenTop5
exportbestemmingenDuitsland
België/Luxemburg
Verenigd Koninkrijk
Frankrijk
Italië

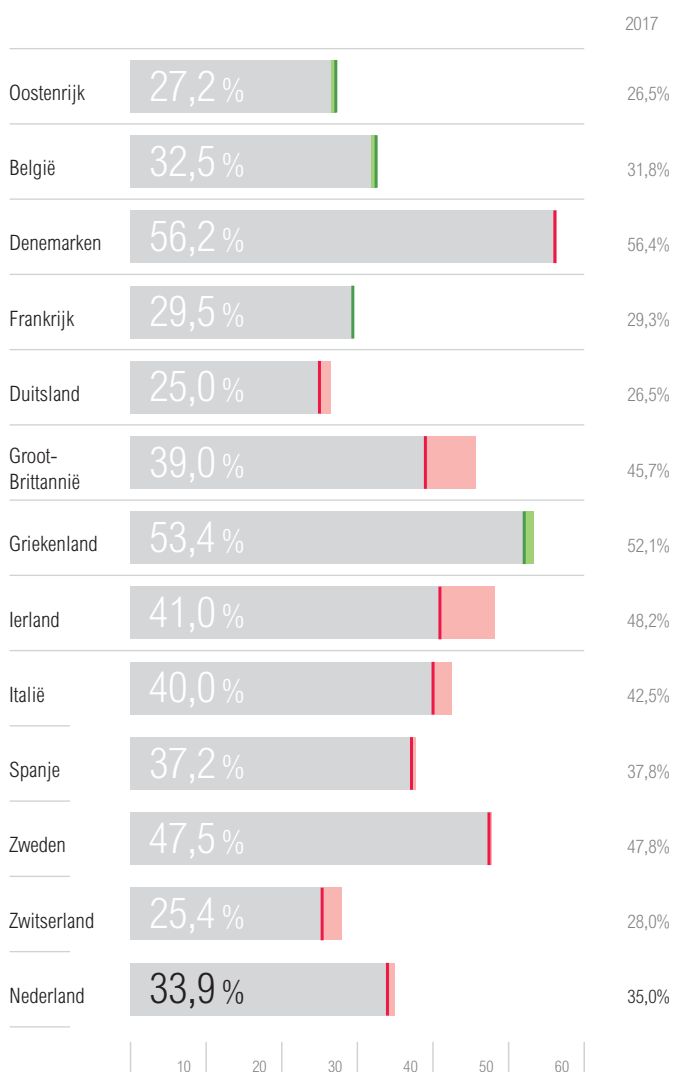
Van de onderzochte West-Europese landen had Nederland het hoogste percentage respondenten dat stelde dat achterstallige B2B-facturen geen significante impact op hun bedrijf hebben gehad in de afgelopen 12 maanden. 43,6% van de respondenten echter verklaarde dat deze wel een invloed op hun bedrijf hebben gehad en dat ze zich genoodzaakt zagen om actie te ondernemen. 14,9% van de leveranciers moest aanvullende financiering regelen en 14,4% moest een rekening-courantkrediet aanvragen. Nederland was ook het land met de sterkste toename in Days Sales Outstanding (DSO), die steeg van 41 dagen in 2017 tot 46 dagen in 2018.

Beslissing om zaken te doen op krediet gebaseerd op zakenrelatie

Het aandeel van de totale B2B-verkoop op krediet is stabiel en ligt op 33,9% (35,0% in 2017). Zoals ook in voorgaande jaren werd waargenomen en net als bij de meeste van hun West-Europese collega's, zijn Nederlandse respondenten meer geneigd om op krediet te verkopen aan binnenlandse dan aan buitenlandse klanten. In 2018 vond 40,1% van de binnenlandse B2B-verkoop en 27,7% van de buitenlandse B2B-verkoop plaats op krediet.

Nederlandse leveranciers meldden dat zij handelskrediet gebruiken voor binnenlandse B2B-verkoop aan klanten die ze vertrouwen en met wie ze een langdurige handelsrelatie onderhouden. Respondenten uit Nederland zijn bovendien van mening dat het eenvoudiger is om op krediet te verkopen dan om andere methoden te hanteren. Als zij echter over te weinig informatie over het bedrijf of het betalingsgedrag van de klant beschikken en als is gebleken dat de klant financieel zwak is, zouden Nederlandse klanten geen handelskrediet verlenen (20,0% van de respondenten noemde deze beide redenen om geen handelskrediet aan binnenlandse klanten te verlenen).

Percentage verkoop op krediet van totale B2B-verkoop



» *Wij verlenen handelskrediet omdat we op deze manier onze betalingen sneller binnenkrijgen.«*

Respondent van het onderzoek · sector zakelijke dienstverlening

De hoofdredenen om krediet te verlenen aan buitenlandse B2B-klanten zijn identiek aan die op de binnenlandse markt: een langdurige samenwerking die heeft uitgewezen dat de klant kredietwaardig is en het gemak van handelen op krediet. 21,9% van de respondenten verklaarde dat ze niet op krediet zouden verkopen aan financieel zwakke klanten. Een andere veelgenoemde reden om niet op krediet te verkopen aan buitenlandse B2B-klanten is een gebrek aan informatie over het bedrijf of het betalingsgedrag van de klant (genoemd door 28,1% van de respondenten).

» *Handelskrediet wordt alleen verstrekt aan klanten die hebben aangetoond dat ze betalen.«*

Respondent van het onderzoek · elektronica-sector

Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018



Sterke toename in Days Sales Outstanding

Het percentage Nederlandse respondenten dat late betalingen door B2B-klienten meldde, daalde aanzienlijk, van 92,5% in 2017 tot 87,4% in 2018. Dit ligt in lijn met het regionale gemiddelde. Betalingsachterstanden kwamen vaker voor bij binnenlandse dan bij buitenlandse B2B-klienten.

In 2018 blijft het aandeel achterstallige B2B-facturen in Nederland stabiel op 34,6%. Dit is veel lager dan het gemiddelde voor West-Europa als geheel. Achterstallige B2B-facturen van binnenlandse klienten werden vaker gemeld dan van buitenlandse klienten.

In 2018 bedroeg het in Nederland vastgestelde cijfer voor Days Sales Outstanding (DSO) 46 dagen, een toename van vijf dagen vergeleken met 2017. Dit is de grootste toename van West-Europa en brengt het Nederlandse gemiddelde boven het gemiddelde voor de regio. Kijkend naar de komende 12 maanden, verklaarde 68,3% van de Nederlandse respondenten dat ze geen wijzigingen in de DSO van hun bedrijf verwachten. Verder verwachtte 10,0% van de respondenten een toename, terwijl 21,7% een afname voorzag.

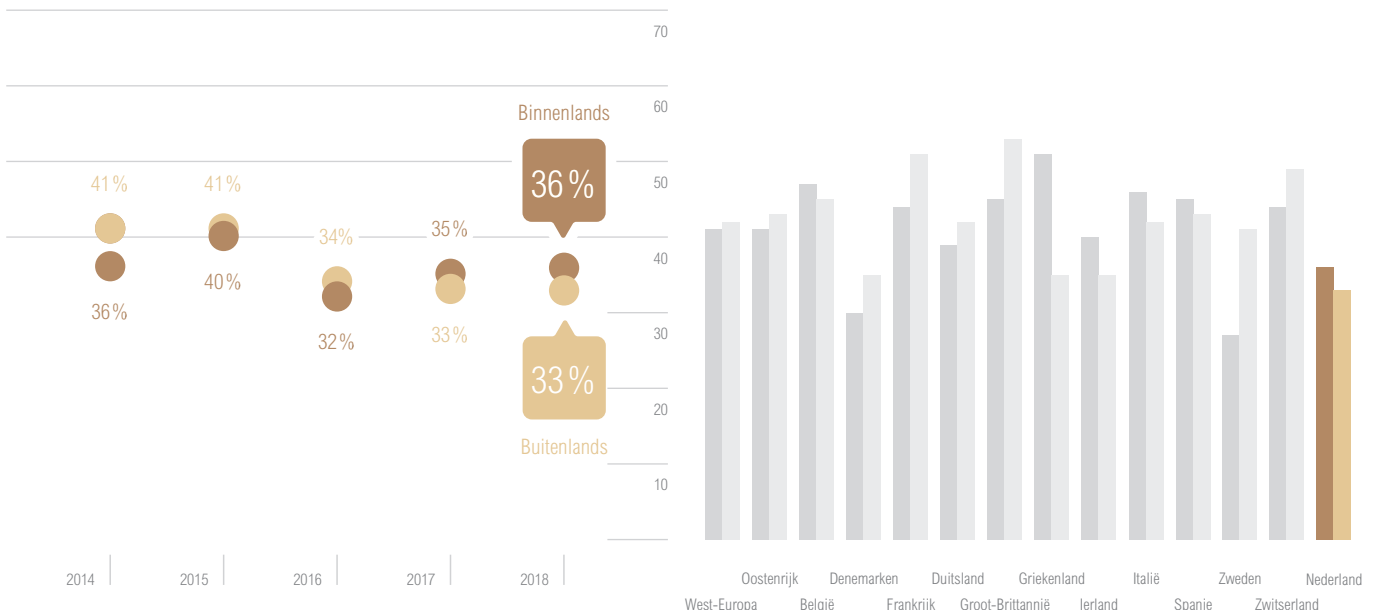
Toename in betalingsduur

2018 bracht wijzigingen in de gemiddelde betalingstermijnen die in Nederland aan B2B-klienten worden verleend. Nederlandse leveranciers geven hun binnenlandse B2B-klienten gemiddeld 27 dagen om hun facturen te betalen (vijf dagen langer dan in 2017). Tegelijkertijd zijn de gemiddelde betalingstermijnen voor buitenlandse B2B-klienten korter, met een gemiddelde van 24 dagen (26 dagen in 2017).

55,7% van de Nederlandse respondenten verklaarde dat zij geen onderscheid maken tussen betalingstermijnen voor binnen- en buitenlandse B2B-klienten. Van degenen die dat wel doen, verklaarde 26,8% van de leveranciers dat ze hun binnenlandse B2B-klienten minder tijd geven om hun facturen te vereffenen, terwijl 17,5% stelde dat ze hun binnenlandse B2B-klienten meer tijd geven. Nederlandse leveranciers verklaarden dat ze vooral onderscheid maken in betalingstermijnen vanwege intern beleid, het financiële risico verbonden met exporttransacties en wat gebruikelijk is in de branche.

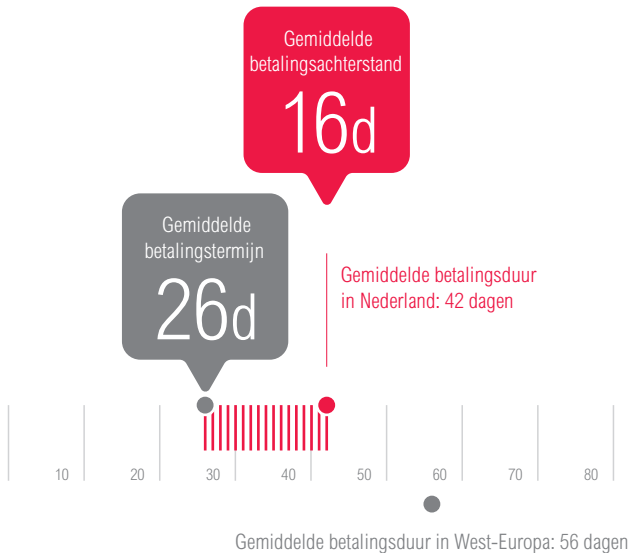
In 2018 meldden Nederlandse leveranciers een toename in betalingsachterstanden bij buitenlandse B2B-klienten. Deze stegen van een gemiddelde van 12 dagen in 2017 tot 17 dagen in het huidige jaar. Wat binnenlandse betalingsachterstanden betreft, deden zich geen veranderingen voor (gemiddeld 15 dagen).

Achterstallige B2B-vorderingen in Nederland (gemiddeld %)



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

Betalingsduur in Nederland



d = gemiddeld aantal dagen

Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in binnen- en buitenland)

Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

De wijzigingen in betalingstermijnen en de kleine toename van de betalingsachterstanden resulteerden in een toename van vier dagen van de gemiddelde betalingsduur, die momenteel 42 dagen bedraagt. Ondanks deze verslechtering zijn Nederlandse leveranciers, samen met hun collega's in Duitsland, in staat om hun B2B-facturen het snelst in contanten om te zetten in de regio.

Binnenlandse betalingsachterstanden kwamen in Nederland vooral voor vanwege onvoldoende beschikbaarheid van middelen (genoemd door 34,6% van de respondenten) en de complexiteit van de betalingsprocedure (30,9%). Onvoldoende beschikbaarheid van middelen werd door significant minder respondenten gemeld vergeleken met een jaar geleden, toen 52,8%



56,4% van de Nederlandse leveranciers stelde dat achterstallige facturen geen significante impact op hun bedrijf hebben gehad in de afgelopen 12 maanden.

van de respondenten dit als reden aanvoerde. Het in Nederland vastgestelde percentage ligt ook ver beneden het regionale gemiddelde van 47,3%. Het percentage van de respondenten dat complexiteit van de betalingsprocedure meldde daarentegen steeg aanzienlijk ten opzichte van 2017, toen het 18,9% bedroeg.

De hoofdredenen voor betalingsachterstanden van buitenlandse B2B-klienten in Nederland zijn geschillen over de kwaliteit van de geleverde goederen en diensten (genoemd door 30,2% van de respondenten) en onvoldoende beschikbaarheid van middelen (aangevoerd door 27,0% van de respondenten). Het percentage respondenten dat geschillen over goederen en diensten noemde, is bijna verdubbeld ten opzichte van 2017 (toen het 17,2% bedroeg), terwijl minder respondenten onvoldoende beschikbaarheid van middelen noemden.

43,6% van de Nederlandse leveranciers verklaarde dat hun bedrijf in de afgelopen 12 maanden last heeft gehad van achterstallige B2B-facturen. Dit is het laagste gemiddelde percentage van alle onderzochte West-Europese landen. 14,9% van de betrokkenen verklaarde dat ze hierdoor aanvullende financiering hebben moeten regelen en 14,4% dat ze zich genoodzaakt zagen een rekening-courantkrediet aan te vragen.

Nederlandse leveranciers factureren voornamelijk online

De meerderheid van de Nederlandse respondenten (65,5%) verklaarde online facturering te gebruiken bij binnen- en buitenlandse B2B-klienten. Nog eens 9,4% wil de stap naar de online omgeving dit jaar zetten. 23,2% daarentegen verklaarde geen gebruik te maken van e-facturering en slechts 2,0% dat ze ermee zijn gestopt.

49,2% van de Nederlandse respondenten is van mening dat elektronische facturen de betalingen versnelden. Een geringe 10,9% daarentegen ervoer een vertraging in de betalingen en 39,8% heeft geen noemenswaardige invloed op de betalingsduur opgemerkt.



Nederlandse leveranciers factureren hun B2B-klienten voornamelijk online en 49,2% van hen is van mening dat deze methode de betalingen heeft versneld.



Top5
importsectoren

Amerikaans protectionisme gezien als grootste risico

43,2% van de Nederlandse respondenten rangschikte Amerikaans protectionisme dat uitloopt op een handelsoorlog als een significanter risico voor wereldwijde groei in de komende zes maanden dan het misplaatst wordende beleid van de Amerikaanse nationale bank, een 'harde landing' in China en geopolitiek risico. Dit percentage is in lijn met de regio als geheel. 24,8% van de Nederlandse leveranciers verklaarde dat Amerikaans protectionisme inderdaad een aanzienlijk risico vormt, maar niet het meest significante. Geopolitiek risico werd door de op één na grootste groep respondenten in Nederland als het grootste risico gezien (25,2%).

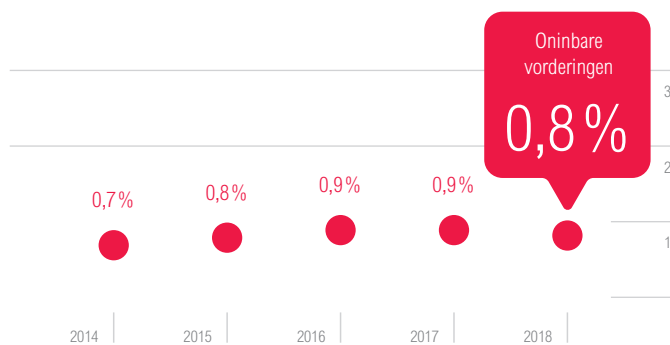
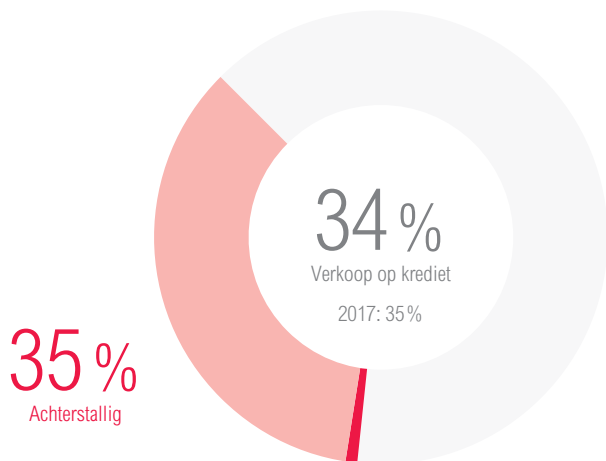
Machines/elektro
Minerale producten
Chemie
Transport
Diversen

Top5
importbestemmingen

Duitsland
België/Luxemburg
China
Verenigde Staten
Rusland

Oninbare B2B-vorderingen in Nederland

(% van de totale waarde van B2B-vorderingen)



Steekproef: onderzochte bedrijven (actief in binnen- en buitenland)
Bron: Atradius Betalingsbarometer – oktober 2018

Faillissement minder genoemd als een hoofdreden voor afschrijvingen

In 2018 bleef het gemiddelde percentage van oninbare vorderingen in Nederland stabiel op 0,8% (0,9% in 2017). Vergelijkbaar met wat werd waargenomen in het verleden, werden voornamelijk binnenlandse B2B-vorderingen als oninbaar afgeschreven.

Oninbare B2B-vorderingen komen het meest voor in de sectoren bouw, elektronica, duurzame consumptiegoederen en dienstverlening. B2B-vorderingen werden voornamelijk als oninbaar gemeld omdat de klant failliet ging of zijn activiteiten stopzette. Terwijl dit gesteld werd door 52,8% van de respondenten, was er

sprake van een aanzienlijke afname vergeleken met 2017, toen faillissementen de hoofdreden voor oninbare vorderingen waren voor 60,4% van de respondenten. Secundaire redenen waren de hoge kosten om debiteuren op te volgen (genoemd door 25,8%) en het onvermogen om de klant te lokaliseren (24,7% van de respondenten).

Duurzame consumptiegoederen – een problematische sector in 2018

Na een kleine stijging in 2018 bedraagt de gemiddelde verleende betalingstermijn in Nederland nu 26 dagen. B2B-klienten in de sector duurzame consumptiegoederen, bouwmaterialen en landbouw genoten beduidend langere betalingstermijnen dan het landelijk gemiddelde. Meer specifiek gaven Nederlandse leveranciers hun B2B-klienten in de sector duurzame consumptiegoederen 47 dagen om hun facturen te voldoen, terwijl B2B-klienten in de sector bouwmaterialen en landbouw gemiddeld 45 dagen kregen. B2B-klienten in de elektronica- en transportsector daarentegen werden gevraagd om binnen 22 dagen te betalen.

Ondanks de geboden langere betalingstermijnen betaalden B2B-klienten in duurzame consumptiegoederen gemiddeld 43 dagen na de vervaldag, en zorgden zo voor enkele van de langste vertragingen. De belangrijkste redenen voor betalingsachterstanden in deze sector waren onvoldoende beschikbaarheid van middelen en het gebruik van uitstaande facturen door de koper als een vorm van financiering (beide redenen genoemd door 34,0% van de respondenten).

Kijkend naar de komende 12 maanden, verklaarde 67,0% van de Nederlandse leveranciers dat ze geen wijzigingen in het betalingsgedrag van hun B2B-klienten in duurzame consumptiegoederen verwachten. Verder verwachtte 14,0% van de respondenten een verslechtering, terwijl 18,0% een verbetering voorzag.



B2B-klienten in de sector duurzame consumptiegoederen zorgden voor enkele van de langste vertragingen door gemiddeld 43 dagen na de vervaldatum te betalen.

Onderzoekopzet voor West-Europa

Doelstellingen

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 Atradius Betalingsbarometer voor 2018, werden bedrijven uit 13 landen (België, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Groot-Brittannië, Ierland, Italië, Nederland, Oostenrijk, Spanje, Zweden en Zwitserland) onderzocht.

Ilisia Research ondervroeg daartoe middels een enquête 2.770 respondenten. De interviews werden exclusief voor Atradius uitgevoerd en er werden geen onderwerpen gecombineerd.

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.
- **Selectieproces – internetenquête:** de bedrijven werden geselecteerd en benaderd via een internationaal internetpanel. Bij het begin van het interview werd de contactpersoon gescreend en werd een quatumcontrole uitgevoerd.
- **Steekproef:** in totaal werden $n = 2.770$ personen ondervraagd (ongeveer $n = 200$ personen per land). In elk land werd een quatum gehanteerd volgens vier klassen van bedrijfsgrootte.
- **Interview:** online ondersteunde persoonlijke interviews (WAPI) van ongeveer 15 minuten. Interviewperiode: 2e kwartaal van 2018.

Overzicht steekproef – Totaal aantal interviews = 2.770

Land	n	%
Oostenrijk	218	7,9%
België	208	7,5%
Denemarken	213	7,7%
Frankrijk	215	7,8%
Duitsland	213	7,7%
Groot-Brittannië	215	7,8%
Griekenland	200	7,2%
Ierland	229	8,3%
Italië	214	7,7%
Spanje	212	7,7%
Zweden	214	7,7%
Zwitserland	213	7,7%
Nederland	206	7,4%

Bedrijfsgrootte	n	%
Microbedrijven	915	33,0%
Midden- en kleinbedrijf	1.533	55,3%
Grote bedrijven	322	11,6%

Branche	n	%
Productie	797	28,8%
Groothandel/detailhandel/distributie	855	30,9%
Dienstverlening	1.118	40,4%

Het kan voorkomen dat de resultaten een procent meer of minder bedragen dan 100%. Dit komt omdat er wordt afgerond. We hebben ervoor gekozen om de resultaten niet zodanig aan te passen dat het totaal op precies 100% uitkomt, maar om de individuele resultaten zo nauwkeurig mogelijk weer te geven.

Statistische bijlage

Gedetailleerde tabellen en cijfers zijn te vinden in de Statistische bijlage voor West-Europa. Deze maakt deel uit van de Betalingsbarometer voor oktober 2018, die beschikbaar is op atradius.com.

www.atradius.com/publications

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



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

ONDERZOEKOPZET

STATISTISCHE BIJLAGE

Disclaimer

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling of advies 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 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 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 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.** 2018

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.

Schrijf u in voor meldingen 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 Nederland en de rest van de wereld, zie het Global Collections Review van Atradius Collections (gratis te downloaden na registratie), beschikbaar op www.atradiuscollections.com

Volg Atradius op social media



Actief op Twitter? Volg [@atradiusNL](#) of zoek naar [#atradiusbetalingsbarometer](#)

Atradius

David Ricardostraat 1- 1066 JS Amsterdam

Postbus 8982 - 1006 JD Amsterdam

Nederland

Tel. 020 553 9111

info@atradius.nl

www.atradius.nl