



Atradius Betalingsbarometer 2024



B2B-betalingstrends

Nederland

Een gevarieerd handelskredietlandschap
in economisch woelige tijden





Over de Atradius Betalingsbarometer

De Atradius Betalingsbarometer is een jaarlijks onderzoek naar B2B-betalingsgedrag in markten over de hele wereld.

Dankzij ons onderzoek hebben wij de mogelijkheid om rechtstreeks van de ondervraagde bedrijven te horen hoe zij omgaan met de impact van het huidige uitdagende economische en handelsklimaat op het betalingsgedrag van hun B2B-klanten. Dit kan waardevolle inzichten opleveren in hoe bedrijven door hun B2B-klanten worden betaald en hoe zij de pijnpunten aanpakken die worden veroorzaakt door gebrekkig betalingsgedrag.

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

Het onderzoek 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 ons onderzoek kunnen nuttige inzichten bieden in de huidige dynamiek van het betalingsgedrag van ondernemingen onderling, en opkomende trends identificeren voor hoe dit er in de toekomst uit kan zien. Dit kan bijzonder nuttig zijn voor bedrijven die zakendoen of willen doen op de onderzochte markten.

In dit rapport vindt u de onderzoeksresultaten voor Nederland. Het onderzoek is uitgevoerd in 2024 tussen eind Q1 en begin Q2. De bevindingen moeten dan ook tegen deze achtergrond worden bekeken.



In dit rapport

B2B-betalingstrends	4
Een gevarieerd handelskredietlandschap in economisch woelige tijden	
Belangrijkste cijfers en grafieken	6

Vooruitblik	7
Wervingsproblemen behoren tot een breed scala aan zorgen	
Belangrijkste cijfers en grafieken	9

Onderzoeksopzet	10
-----------------	----

Disclaimer

Deze publicatie 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 deze publicatie 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 deze publicatie wordt gegeven 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid, of op de resultaten verkregen door gebruik van de publicatie, 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 deze publicatie verstrekte informatie, of voor enig verlies van kansen, winstderving, productieverlies, omzetverlies of gevolgschade, speciale of soortgelijke schade van welke aard dan ook, zelfs wanneer de lezer in kennis is gesteld van de mogelijkheid van dergelijke verliezen of schade.

Copyright Atradius N.V. 2024

Nederland

B2B-betalingstrends

Een gevarieerd handelskredietlandschap in economisch woelige tijden

De antwoorden van in Nederland ondervraagde bedrijven laten een zeer gevarieerd handelskredietlandschap zien dat wordt beïnvloed door de huidige economische omstandigheden die een impact hebben op de bedrijfsvoering.

Bedrijven binnen uiteenlopende sectoren worden geconfronteerd met economische tegenwind op grond van zwakke vooruitzichten voor de industrie, een zwakke buitenlandse vraag, strengere financiële voorwaarden en een aanhoudend hoge rente ondanks een dalende inflatie. Met name de sector duurzame consumptiegoederen voelt de pijn. Dat blijkt uit een toename van betalingsachterstanden van maar liefst 70%, een alarmsignaal dat wijst op potentiële financiële problemen voor bedrijven. Uit ons onderzoek blijkt tevens een afname van 33% van het aantal bedrijven binnen de bouwsector dat een handelskrediet aan B2B-klienten aanbiedt, omdat zij worstelen met de uitdagingen die gepaard gaan met het beperken van kredietrisico's. In de uiteenlopende reacties op economische tegenslag wordt een duidelijke trend duidelijk dat grote bedrijven meer geneigd zijn hun handelskrediet aan B2B-klienten te verruimen, terwijl kleine tot middelgrote bedrijven voorzichtiger zijn omdat zij de impact van kredietrisico's voor het bedrijf zo klein mogelijk willen houden.

Binnen de sectoren wordt de meest flexibele aanpak voor handelen op krediet door de Nederlandse transportsector gehanteerd. Uit ons onderzoek blijkt hier een toename van 18% in de verkoop aan B2B-klienten op krediet in vergelijking met het voorgaande jaar. Een soepeler

Belangrijkste onderzoeksresultaten

- In het huidige uitdagende economische klimaat bestaat er een zeer gevarieerd handelskredietlandschap voor het Nederlandse bedrijfsleven in alle sectoren. Uit een toename van 70% van achterstallige betalingen blijkt de financiële nood van bedrijven binnen de sector duurzame consumptiegoederen. In alle sectoren zijn grote bedrijven flexibeler in het aanbieden van handelskredieten aan B2B-klienten, terwijl kleine en middelgrote bedrijven voorzichtig zijn om het kredietrisico zo klein mogelijk te houden.
- Binnen de Nederlandse transportsector is sprake van een stijging van 18% van B2B-verkopen op krediet, terwijl de bouwsector wordt geconfronteerd met een daling van 33% van het aantal bedrijven dat kiest voor B2B-verkopen op krediet.
- De betalingstermijnen zijn door de invloed van grote bedrijven het soepelst binnen de Nederlandse transportsector en bedragen 50 dagen vanaf facturering. Deze periode is binnen de sector duurzame consumptiegoederen met 41 dagen na factuurdatum bijna twee maanden korter dan afgelopen jaar. De bouwsector hanteert nu een betalingstermijn van 26 dagen vanaf facturering.

betalingsbeleid van grote bedrijven om klienten te laten terugkomen, betekent dat de gemiddelde betalingstermijn nu bijna 50 dagen vanaf de facturering bedraagt. Daarentegen spelen kleine en middelgrote bedrijven een sleutelrol binnen de Nederlandse sector duurzame consumptiegoederen en zij hanteren een veel strikter beleid.

Belangrijkste cijfers en grafieken op de volgende pagina's

(vervolg op pagina 5)



Nederland

De gemiddelde betalingstermijn bedraagt nu 41 dagen vanaf de facturering. Het aanbieden van handelskredieten blijft onder Nederlandse bedrijven over het algemeen zeer populair, maar zoals reeds opgemerkt geeft de enorme daling van het aantal bedrijven dat binnen de bouwsector op krediet verkoopt duidelijk aan met welke actuele economische uitdagingen de bedrijven kampen. De betalingstermijnen binnen deze sector zijn in vergelijking met het voorgaande jaar licht verkort en bedragen nu gemiddeld 26 dagen vanaf facturering.

Uit ons onderzoek blijkt een gemiddelde daling van 8% van achterstallige betalingen van B2B-klienten, terwijl dubieuze debiteuren 6% van alle B2B-handel op krediet blijven uitmaken. Een dalende trend in Days Sales Outstanding (DSO) is een andere positieve indicator dankzij een versterking van de kredietbeheerpraktijken. Dit blijkt ook succesvol voor de transportsector, met een aanzienlijke daling van 36% in de achterstallige betalingen vergeleken met het voorgaande jaar en een significante afname van dubieuze debiteuren, die nu gemiddeld nog maar op 2% van alle gefactureerde B2B-verkopen ligt, in vergelijking met maar liefst 10% in het voorgaande jaar. Deze positieve uitkomsten vormen een tegenwicht tegen het slechte kredietrisicolandschap van de Nederlandse sector duurzame consumptiegoederen waar de DSO is verslechterd tot gemiddeld 130. Over het algemeen wordt binnen alle sectoren in Nederland 46% van de B2B-facturen te laat voldaan, terwijl de trend van dubieuze debiteuren daalt en actueel 3% van alle B2B-facturen treft in vergelijking met 7% vorig jaar.

Onder de huidige economische omstandigheden en in het licht van liquiditeitsproblemen van B2B-klienten, die volgens 29% van de ondervraagde bedrijven tot een vertraging in de betaling van facturen heeft geleid, is een strategisch debiteurenbeheer van het allergeenste belang. Bedrijven binnen alle sectoren in Nederland nemen proactieve maatregelen om deze uitdagingen aan te pakken. Daartoe behoren een beter incassobeleid, een snellere oplossing van factuurgeschillen en een verkorting van de betalingstermijnen, zoals dit al gangbaar is binnen de sectoren duurzame consumptiegoederen en bouw. Uit ons

- De Nederlandse transportsector ziet een significante daling van dubieuze debiteuren van 10% in het voorgaande jaar naar 2% van de gehele B2B-verkoop nu. Achterstallige betalingen zijn met 36% afgenomen. De bouwsector blijft stabiel, maar bedrijven binnen de sector duurzame consumptiegoederen zien achterstallige betalingen met 70% toenemen en dubieuze debiteuren tot 2% van alle B2B-verkopen op krediet. Over het algemeen wordt 46% van alle B2B-facturen te laat betaald, terwijl het percentage dubieuze debiteuren van 7% naar 3% is gedaald.
- De Days-Sales-Outstanding (DSO) is binnen de Nederlandse sector duurzame consumptiegoederen aanzienlijk gestegen tot een gemiddelde van 130 dagen. Binnen de transport- en bouwsector is een dalende trend voor de DSO te zien.
- Een strategisch debiteurenbeheer blijft cruciaal en tot de proactieve maatregelen die worden genomen, behoren verbeterde incassomaatregelen en een snellere oplossing van factuurgeschillen. Nederlandse transportbedrijven kiezen voor hun financiering voornamelijk voor handelskredieten. Bouwbedrijven geven de voorkeur aan factuurfinanciering, terwijl de sector duurzame consumptiegoederen voornamelijk kiest voor bankkredieten.

onderzoek blijkt tevens dat bedrijven een uiteenlopende financieringsaanpak hanteren. Het is bijzonder vermeldenswaardig dat bank- en handelskredieten de belangrijkste financieringsbronnen voor Nederlandse bedrijven blijven. Hoewel 59% van de bedrijven binnen de sector duurzame consumptiegoederen aangeeft dat zij de voorkeur geven aan bankkredieten om binnen het roerige economische klimaat overeind te blijven, kiezen transportbedrijven voornamelijk voor factuurfinanciering. Nederlandse bouwbedrijven daarentegen diversifiëren hun financieringsbronnen en combineren handelskredieten, bankkredieten en factuurfinanciering.

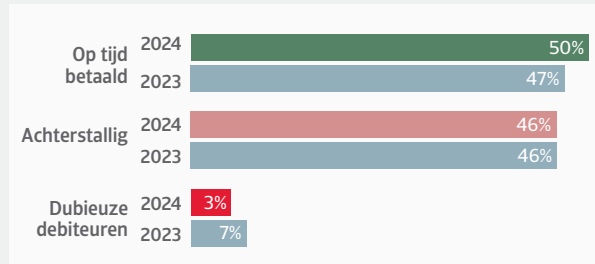
Belangrijkste cijfers en grafieken op de volgende pagina's



Nederland

Nederland

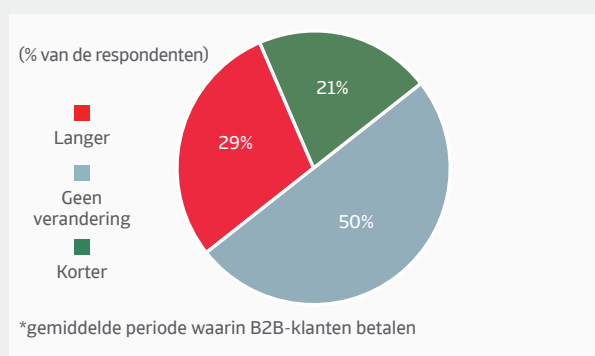
% van de totale waarde van B2B-facturen die op tijd zijn betaald, achterstallig zijn en dubieuze debiteuren (2024/2023)



Steekproef: alle respondenten
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

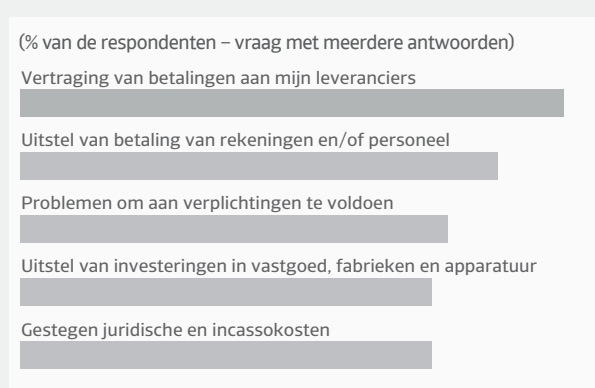
% van de respondenten die in de afgelopen 12 maanden wijzigingen in betalingsduur* meldden



Steekproef: alle respondenten
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

Hebben late betalingen van uw B2B-klanten er in de afgelopen 12 maanden voor gezorgd dat uw bedrijf met een van de volgende situaties te maken kreeg?



Steekproef: alle respondenten
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

Wat zijn de belangrijkste financieringsbronnen die uw bedrijf de afgelopen 12 maanden heeft ingezet?

- 41% Bankleningen
- 40% Handelskrediet
- 38% Factuurfinanciering
- 23% Interne fondsen

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

Steekproef: alle respondenten
Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

Vooruitblik

Wervingsproblemen behoren tot een breed scala aan zorgen

Uit ons onderzoek onder bedrijven in Nederland blijkt een breed scala aan zorgen over de vooruitzichten voor de toekomst. Een grote zorg binnen alle sectoren is een potentieel tekort aan geschoolde arbeidskrachten, zowel voor het komende jaar als op de langere termijn. 46% van de bedrijven binnen de Nederlandse bouwsector geeft aan dat dit op de korte termijn een urgente kwestie is. Hoewel er de afgelopen maanden na een langdurige achteruitgang van de prestaties van de sector sprake was van een bescheiden toename van de bouwactiviteiten, zijn bouwbedrijven bezorgd over de vooruitzichten op een substantieel herstel in de nabije toekomst. Deze zorgen worden nog verder vergroot door onzekerheden rond het effect van hoge rentetarieven voor investeringen in woningen op de korte termijn.

Sectorspecifieke zorgen over de toekomst worden ook veel genoemd in onze enquête onder Nederlandse bedrijven. 38% van de bedrijven binnen de sector duurzame consumptiegoederen uit grote zorgen over potentiële cyberdreigingen die de dagelijkse bedrijfsactiviteiten zouden kunnen verstoren. Dat is een aanhoudende zorg voor zowel de korte als lange termijn. Binnen de Nederlandse transportsector geeft 45% van de bedrijven aan zorgen te hebben over de economische omstandigheden en de mogelijke gevolgen hiervan op de internationale handel. De bouwsector maakt zich intussen toenemend zorgen over de impact van duurzame bedrijfspraktijken en milieuwetgeving.

Nederlandse bedrijven denken zeer verschillend over de vooruitzichten voor B2B-betalingspraktijken en insolventierisico's. 51% van de bedrijven binnen de transportsector geeft aan

Belangrijkste onderzoeksresultaten

- De grootste zorg voor bedrijven binnen alle sectoren van ons onderzoek in Nederland is een tekort aan geschoolde arbeidskrachten. Dit is een zorg voor zowel de korte als de lange termijn, die met name merkbaar is in de bouwsector waar 46% van de bedrijven dit als een dringende kwestie beschouwt.
- Het risico van cyberdreigingen voor bedrijven is met name een belangrijke zorg voor bedrijven binnen de Nederlandse sector duurzame consumptiegoederen, zowel op korte als lange termijn. 36% van de bedrijven geeft aan zich hier zorgen over te maken. 45% van de bedrijven binnen de transportsector geeft aan zorgen te hebben over de economie en de enorme concurrentie binnen de internationale handel.
- De toegenomen aandacht voor milieu- en duurzaamheidsgerelateerde kwesties is een andere zorg van bedrijven binnen de Nederlandse bouwsector, waarbij de dagelijkse bedrijfsactiviteiten vooral op de korte termijn door nieuwe regelgeving kunnen worden beïnvloed.

optimistisch te zijn over de verbetering van het betalingsgedrag van B2B-klanten. Dit weerspiegelt het vertrouwen dat insolventierisico's in het komende jaar stabiel zullen blijven. De Nederlandse bouwsector daarentegen is pessimistischer en verwacht een verslechtering van de betalingspraktijken. 46% van de bedrijven verwacht een negatieve trend op het gebied van insolventierisico's.

Belangrijkste cijfers en grafieken op de volgende pagina's

(vervolg op pagina 8)



Nederland

Ook de sector duurzame consumptiegoederen ziet het somber in. 36% van de bedrijven verwacht een verslechtering op het gebied van het betalingsgedrag van B2B-klienten, in vergelijking met slecht 6% vorig jaar. Ze verwachten de komende 12 maanden echter weinig tot geen verandering in de trend voor insolventierisico's. De verschillende opvattingen over betalingsgedrag en insolventierisico's laten zien dat er binnen de sector een evenwicht bestaat tussen risicobewustzijn en optimisme. Hoewel bedrijven zich bewust zijn van de risico's die met betalingsachterstanden gepaard gaan, vertrouwen ze tegelijkertijd op een verbetering van de financiële stabiliteit van hun klanten in de toekomst.

Uit ons onderzoek onder bedrijven in Nederland komen ook uiteenlopende standpunten over de trends voor Days-Sales-Outstanding (DSO) in het komende jaar naar voren. Er is sprake van een aanzienlijke groei van 37% in het aantal bedrijven binnen de sector duurzame consumptiegoederen dat een verslechtering van de DSO verwacht. Dit wijst op een verhoogde bezorgdheid over een snelle invordering van betalingen van B2B-klienten die van invloed kan zijn op de financiële gezondheid van de handel.

De bouwsector neemt een neutraler standpunt in. Hier verwacht bijna de helft van de bedrijven dat de DSO niet zal veranderen, een weerspiegeling van de verhoogde inspanningen op het gebied van kredietbeheer. Er is sprake van een stijging van 32% van het aantal

- De meningen over de vooruitzichten voor B2B-betalingspraktijken lopen nogal uiteen. 51% van de transportbedrijven verwacht een verbetering van het betalingsgedrag van B2B-klienten. 36% van de bedrijven uit de sector duurzame consumptiegoederen voorziet echter een negatieve trend. Dit cijfer lag vorig jaar nog op 6%. Ook de bouwsector verwacht een verslechtering.
- 51% van de Nederlandse transportbedrijven zegt voor het komende jaar een positieve trend op het gebied van insolventierisico te verwachten. Uit ons onderzoek blijkt dat de sector duurzame consumptiegoederen hier een neutraal standpunt inneemt, terwijl 46% van de bouwbedrijven op het gebied van insolventierisico's een negatieve trend verwacht.
- Ons onderzoek laat verschillende meningen zien over de vooruitzichten voor Days-Sales-Outstanding (DSO). 37% van de bedrijven uit de sector duurzame consumptiegoederen verwacht dat de DSO in het komende jaar zal verslechteren, terwijl 32% van de Nederlandse transportbedrijven een verbetering verwacht. De bouwsector neemt een neutrale positie in.

Nederlandse transportbedrijven dat het komende jaar een verhoogde efficiëntie voorziet in de invordering van betalingen en een verbetering van de DSO.

Belangrijkste cijfers en grafieken op de volgende pagina's



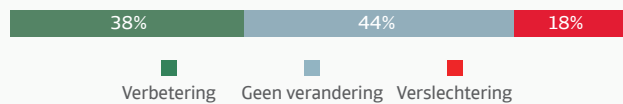


Nederland

Nederland

Als u vooruitkijkt naar de komende 12 maanden, hoe verwacht u dan dat het betalingsgedrag van uw B2B-klienten zal veranderen?

(% van de respondenten)



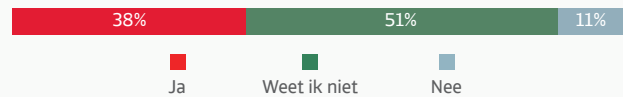
Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

Verwacht u de komende 12 maanden een verhoogd insolventierisico voor uw klanten?

(% van de respondenten)



Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

Vooruitblik: top 5 zorgen uitgesproken door de ondervraagde bedrijven

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)



Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Nederland

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

- 29% Verbetering
- 51% Geen verandering
- 20% Verslechtering

(% van de respondenten)

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer – Nederland – 2024

Onderzoeksoptzet

Atradius brengt jaarlijks de internationale betalingspraktijken van bedrijven in kaart door middel van de Atradius Betalingsbarometer. In dit rapport, dat deel uitmaakt van de Atradius Betalingsbarometer voor 2024, staan in Nederland ondervraagde bedrijven centraal. Door een verandering in de onderzoeksmethode is voor sommige resultaten geen vergelijking met afgelopen jaar beschikbaar. Aan de hand van een vragenlijst heeft CSA Research in totaal 210 interviews afgenomen. Alle interviews zijn uitsluitend voor Atradius afgenomen.

Reikwijdte van het onderzoek

- **Basispopulatie:** bedrijven uit Nederland werden bevestigd door de juiste contactpersonen voor debiteurenbeheer te interviewen
- **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=210 personen geïnterviewd. Er werd een quotum gehanteerd volgens drie klassen van bedrijfsgrootte
- **Interview:** Online Ondersteunde Persoonlijke Interviews (Computer Assisted Web Interviews of CAWI) van ongeveer 15 minuten. Interviewperiode: het onderzoek is uitgevoerd in 2024 tussen eind Q1 en begin Q2. De bevindingen moeten dan ook tegen deze achtergrond worden bekeken.

Overzicht steekproef – Totaal aantal interviews = 210

Bedrijfssector	Interviews	%
Productie	43	20
Groothandel	38	18
Detailhandel/distributie	77	37
Diensten	52	25
TOTAAL	210	100

Bedrijfsgrootte	Interviews	%
Mkb – kleine bedrijven	50	24
Mkb – middelgrote bedrijven	75	36
Middelgroot grootbedrijf	62	29
Grote bedrijven	23	11
TOTAAL	210	100

Bouw	70	33
Duurzame consumptiegoederen	73	35
Transport	67	32
TOTAAL	210	100

Statistische bijlage

Gedetailleerde grafieken en cijfers zijn te vinden in de Statistische bijlage. Deze maakt deel uit van de Betalingsbarometer 2024, die beschikbaar is op www.atradius.com/publications
[Downloaden in pdf-formaat](#) (alleen in het Engels)

Wilt u meer weten?

Bezoek dan de [website van Atradius](#), waar u een breed scala aan actuele publicaties kunt vinden. [Klik hier](#) voor toegang tot onze analyses van de prestaties van individuele sectoren, gedetailleerde toelichtingen op landspecifieke en wereldwijde economische problemen, inzichten in kwesties betreffende kredietbeheer en informatie over het beschermen van uw vorderingen tegen wanbetaling door uw klanten.

Volg ons om op de hoogte te blijven van onze laatste publicaties door u [aan te melden](#) voor berichten over onze Publicaties en ontvang wekelijks een e-mail met informatie over wanneer nieuwe rapporten worden gepubliceerd.

Voor meer informatie over incassopraktijken van B2B-vorderingen in **Nederland en wereldwijd** kunt u terecht op atradiuscollections.com.

Ga voor Nederland naar atradius.nl

Volg Atradius op
sociale media



@AtradiusNL



AtradiusNL

Atradius
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
Nederland
Tel.: +31 20 553 9111

info@atradius.nl
atradius.nl