



Atradius Payment Practices Barometer

Internationale enquête
naar B2B betalingsgedrag

Belangrijkste resultaten België

1	Samenvatting en toelichtingen	
1.1	Inleiding	4
1.2	Conclusies	4
1.3	Belangrijkste resultaten voor België	5
2	Gebruik van handelskrediet	
2.1	Verkoop op krediet (binnenland/buitenland)	6
2.2	Bepalende factoren voor het verlenen van handelskrediet	7
3	Creditmanagement onder de loep	
3.1	Gemiddelde betalingstermijn (binnenland/buitenland)	8
3.2	Bepalende factoren voor de betalingstermijn	9
3.3	Korting voor snelle betalers	10
3.4	Gebruik van creditmanagementtools: eerste helft van 2011	10
3.5	Trend in het gebruik van creditmanagementtools.	12
4	Betaalgedrag van klanten	
4.1	Gemiddelde betalingsduur en gemiddeld betalingsuitstel	13
4.2	Achterstallige B2B-facturen (binnenland/buitenland) – betalingsplanning	14
4.3	Voornaamste redenen voor betalingsachterstand bij klanten	15
4.4	Niet-geïnde vorderingen (binnenland/buitenland)	17
5	Bewaking instroom van kasmiddelen	
5.1	Gemiddelde DSO: eerste helft van 2011	18
5.2	DSO-trend over het afgelopen jaar	19
6	Onderzoeksopzet	
6.1	Achtergrond	20
6.2	Doelstellingen	20
6.3	Opbouw	20
6.4	Bereik	20
6.5	Overzicht steekproef	21
	Disclaimer	22
	Uw contactpersonen bij Atradius	23

1.1 Inleiding

Dit verslag maakt deel uit van de 10de editie van de Atradius Payment Practices Barometer en belicht recente ontwikkelingen en trends in België. Het peilt onder meer naar de voornaamste aspecten m.b.t. de verlening van handelskredieten en het eigenlijke creditmanagement, evenals het betaalgedrag van internationale en binnenlandse handelspartners.

Het doel van dit individuele landenrapport is om internationaal gerichte ondernemingen een helder inzicht te bieden in de handelsdynamiek wereldwijd en dan vooral in die landen waarmee ze zakendoen of van plan zijn zaken te doen. Zonder duidelijk inzicht in de betalingspraktijken van zowel binnenlandse als buitenlandse klanten krijgen ondernemers mogelijk te maken met ernstige cashflowproblemen die een impact hebben op hun bedrijfsvoering.

Het verslag peilt daarom naar een aantal kernfactoren van het beleid dat Belgische ondernemingen voeren op het gebied van handelskrediet en creditmanagement, zoals in welke mate handelskrediet wordt verleend, welke betalingsvoorwaarden die klanten worden opgelegd, alsook het aantal te laat of niet betaalde facturen en de acties die worden ondernomen om betalingsrisico's te beperken.

De Payment Practices Barometer Najaar 2011 is beschikbaar op de website van Atradius op www.atradius.be.

1.2 Conclusies

Tijdens de voorbije, toch wel turbulente maanden legden Belgische ondernemingen de nodige discipline aan de dag op het gebied van creditmanagement en legden ze voorts de nadruk op stipte betalingen. Dankzij deze strakke aanpak konden de deelnemers aan onze peiling hun DSO-peil (Days Sales Outstanding, een van de voornaamste indicators voor handelsondernemingen) aanhouden en dat terwijl het DSO-cijfer in de meeste ondernemingen wereldwijd toenam.

Deze houding bij het verlenen van handelskredieten geeft aan dat Belgische ondernemingen wat betalingen betreft niet te veel risico's willen nemen. Pakweg 43% van de B2B-verkopen van Belgische ondernemingen waren op krediet, of zo'n 20% minder dan het peilingsgemiddelde, waarvan 19% aan buitenlandse klanten. De voornaamste reden die werd aangehaald voor het verlenen van handelskredieten is het uitbouwen van een duurzame handelsrelatie.

Klanten werden aangemaand om hun facturen stipt te betalen, wat resulteert in een gemiddelde betalingstermijn van 28 dagen, zo'n 7 dagen korter dan het Europese gemiddelde. Middelgrote/grote ondernemingen en productiebedrijven staan langere termijnen toe, waarbij de *kredietcapaciteit van de klant* als voornaamste criterium wordt gezien voor het bepalen van de betalingstermijn. Bovendien gaan de meeste ondernemingen voor een volledige betaling. Dit blijkt uit het feit dat maar weinig ondernemingen vroegbetaalkortingen aanbieden (slechts 28% van de respondenten).

Betalingen liepen behoorlijk stipt binnen, na gemiddeld 28 dagen (binnen- en buitenland), en het aantal achterstallige betalingen bleef onder het regionale gemiddelde, net als het percentage facturen die meer dan 90 dagen na de vervaldatum nog steeds niet betaald waren. Wanneer rekeningen toch te laat werden betaald, was dit meestal te wijten aan ontoereikende middelen, vooral in eigen land. Bij de eindafrekening lag het volume oninbare facturen met 2% ongeveer één derde onder het peilingsgemiddelde, zowel in eigen land als in het buitenland.

Opmerkelijk voor België is de stabiele DSO-trend. Respondenten geven een DSO-cijfer van gemiddeld 49 dagen aan, wat gelijk opgaat met het regionale gemiddelde, hoewel kleine en middelgrote/grote ondernemingen, waarvan er heel wat actief zijn in de dienstensector, hogere DSO-cijfers optekenden. Tijdens de eerste helft van 2011 nam het DSO-cijfer in de meeste Europese landen met gemiddeld 20% toe, maar in België werd een stijging van 10% in sommige ondernemingen, voornamelijk productiebedrijven en middelgrote/grote ondernemingen, gecompenseerd door een daling van 10% van de DSO in andere bedrijven.

Is de handhaving van 80% van de DSO een rechtstreeks gevolg van risicobeperkende maatregelen? Er zijn in ieder geval signalen die daarop zouden kunnen wijzen. Belgische ondernemingen maakten in de eerste helft van 2011 intensiever gebruik van drie creditmanagementtools, met het stipter *opvolgen en innen van uitstaande vorderingen* op kop (44%). De cijfers m.b.t. de toenemende *controle van de kredietwaardigheid van klanten* en *opvolging van het kredietrisico van klanten* kwamen ook boven het regionale gemiddelde uit, terwijl ook de 53% *contante verkopen* ongetwijfeld hebben bijgedragen tot een stabiele DSO-trend.

1.3 Voornaamste resultaten voor België

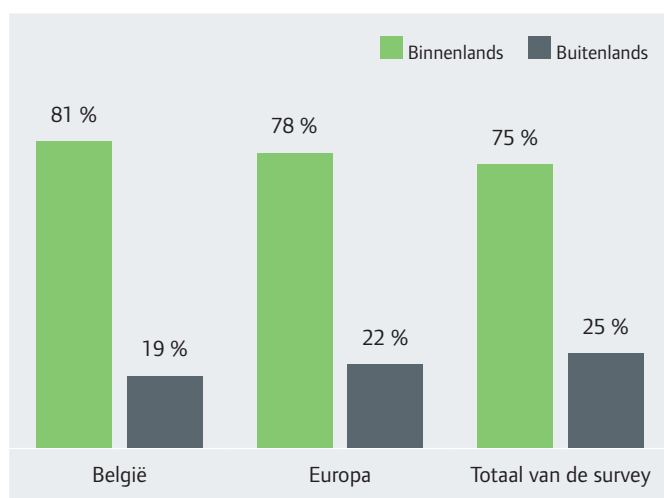
- Zo'n 43% van de B2B-verkopen van Belgische ondernemingen waren op krediet, of zo'n 20% onder het peilingsgemiddelde. Zowat 81% van deze kredieten gingen naar afnemers in eigen land en 19% naar buitenlandse klanten. 46% van de respondenten verleenden enkel handelskrediet aan binnenlandse partners. Middelgrote/grote ondernemingen en productiebedrijven toonden zich het meest geneigd om handelskrediet te verstrekken.
- Het *uitbouwen van een duurzame handelsrelatie* werd als voornaamste reden voor het verlenen van kredieten opgegeven (door gemiddeld 37% van de respondenten, minder dan het Europese en peilingsgemiddelde). Het gebruik van handelskrediet als *middel om de omzet te stimuleren* (29%) werd als tweede belangrijkste reden aangehaald.
- De globale opgelegde betalingstermijn bedroeg in België 28 dagen, zo'n 7 dagen korter dan het Europese gemiddelde. We noteren een termijn van 28 dagen in eigen land en 34 dagen in het buitenland. Micro-ondernemingen hanteren de kortste termijnen, terwijl middelgrote/grote ondernemingen en productiebedrijven de langste betalingstermijnen hebben.
- De vaakst aangehaalde factor voor het bepalen van de betalingstermijn bij B2B-transacties, zowel in eigen land als in het buitenland, was de *handelsrelatie met de afnemer*. Andere belangrijke factoren waren de *standaardtermijnen* van de onderneming en de *kredietcapaciteit van de klant*. *Standaardbetalingstermijnen* in de sector waren van relatief belang in eigen land: prioriteiten volgens sector en grootte volgden doorgaans de algemene nationale tendenzen.
- Slechts 28% van de Belgische ondernemingen boden *vroegbetaalkortingen* aan. Bovendien maakt maar weinig klanten gebruik van deze kortingen (19% binnenlandse en 15% buitenlandse klanten). Grotere ondernemingen en productiebedrijven boden het vaakst vroegbetaalkortingen aan.
- *Contante verkopen* en de opvolging van de *kredietwaardigheid van klanten* werden vaker door Belgische respondenten aangehaald dan het Europese gemiddelde van respectievelijk 38% en 39%. De toepassing van andere opties dook doorgaans onder het Europese gemiddelde.
- Belgische ondernemingen maakten in de eerste helft van 2011 intensiever gebruik van drie creditmanagementtools, met het stipter *opvolgen en innen van uitstaande vorderingen* op kop (44%). De cijfers m.b.t. de toenemende *controle van de kredietwaardigheid van klanten* en *opvolging van het kredietrisico van klanten* kwamen ook boven het regionale gemiddelde uit.
- Belgische ondernemingen tekenden een globale opgelegde betalingstermijn van 28 dagen op, zowel voor binnenlandse als buitenlandse klanten. Rekeningen werden zowel in eigen land als in het buitenland aanzienlijk sneller betaald dan het Europese gemiddelde. De betalingsduur liep vrijwel parallel met de effectieve betalingstermijnen. Klanten van middelgrote/grote ondernemingen en productiebedrijven betaalden het traagst. Micro-ondernemingen kregen hun geld daarentegen sneller in handen (23 dagen in eigen land en 22 dagen in het buitenland).
- Het percentage uitstaande facturen (26% binnenlandse en 29% buitenlandse facturen) bleef ruim onder het regionale gemiddelde. Niet meer dan 5% van alle binnenlandse B2B-facturen en om en bij de 4% buitenlandse facturen werden niet op tijd betaald; dit is iets minder dan het peilingsgemiddelde van 6% voor zowel binnenlandse als buitenlandse achterstallige facturen. Het kleinste percentage achterstallige facturen tekenden we op bij grote ondernemingen en productiebedrijven.
- *Onvoldoende beschikbare middelen* was de voornaamste reden voor betalingsachterstand, aangehaald door 63% van de respondenten voor uitstaande binnenlandse facturen en 49% van de respondenten voor buitenlandse facturen. De *inefficiëntie van het banksysteem* en de *complexiteit van de betaalprocedure* bleken minder van doorslaggevend belang te zijn. Producenten haalden bovendien de *kwaliteit van de geleverde goederen* en *verkeerde factuurgegevens* als reden voor laattijdige betaling aan.
- Het aantal niet-geïnde facturen in België bleef met 2% maar liefst 33% onder het peilingsgemiddelde, zowel in eigen land als in het buitenland. Kleinere ondernemingen en productiebedrijven kregen het minst vaak te maken met oninbare facturen.
- Respondenten tekenden een gemiddelde DSO van 49 dagen op, wat gelijk opgaat met het regionale gemiddelde. Klein en middelgrote/grote ondernemingen noteerden de langste DSO op basis van grootte en de dienstensector was de sector met het hoogste DSO-cijfer.
- De DSO-trend in België blijft stabiel: 10% van de respondenten gaf voor de eerste zes maanden van 2011 een langere DSO aan, wat nog steeds minder is dan het Europese gemiddelde van 20% voor diezelfde periode. Bovendien meldt 10% van de ondernemingen een kortere DSO, wat betekent dat het DSO-cijfer bij 80% van de ondernemingen stabiel is gebleven. De grootste DSO-piek tijdens het eerste half jaar van 2011 tekenden we op bij middelgrote/grote ondernemingen en productiebedrijven.

2 Gebruik van handelskrediet

- Zo'n 43% van de B2B-verkopen van Belgische ondernemingen waren op krediet
- Handelskredieten werden voornamelijk toegestaan uit commerciële overwegingen

2.1 Verkoop op krediet (binnenland/buitenland)

Welk percentage van de totale waarde van uw B2B sales op krediet waren naar binnenlandse/buitenlandse klanten?



Basis: ondervraagde ondernemingen met verkopen op krediet
Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Belgische ondernemingen zijn niet kwistig met kredieten

Belgische ondernemers hebben een relatieve voorkeur voor veilige contante betalingen; vandaar dat slechts 43% van hun B2B-transacties op krediet verloopt, of 20% minder dan het peilingsgemiddelde voor heel Europa (gemiddeld 63% van alle verkopen waren op krediet). Deze eerder afkerige houding ten aanzien van risico's laat zich enkel in Japan nog sterker voelen, wat erop wijst dat Belgische ondernemers beduidend minder vertrouwen hebben in het vermogen van hun klanten om hun krediet effectief terug te betalen.

Zo'n 81% van de handelskredieten die Belgische ondernemingen verleenden, gingen naar binnenlandse klanten en slechts 19% naar buitenlandse klanten. Van de Belgische ondernemingen die bereid waren om op krediet te verkopen, deed 46% dit liever alleen voor afnemers in eigen land. Deze cijfers geven aan dat Belgische ondernemingen meer neigen naar het strakkere betalings- en kredietmodel zoals dat in Noord-Europa wordt toegepast.

Naar bedrijfsomvang

Middelgrote/grote ondernemingen en productiebedrijven toonden zich het meest geneigd om handelskrediet te verstrekken

Wanneer we kijken naar de grootte van de onderneming stellen we vast dat vooral micro-ondernemingen het minst vrijgevig zijn bij het uitdelen van kredieten, met 76% contante verkopen. Kleine ondernemingen (gemiddeld 52% van de respondenten), grote ondernemingen (54%) en middelgrote/grote ondernemingen (64%) toonden zich vaker bereid om krediet te verlenen aan B2B-klanten.

Vooral middelgrote/grote ondernemingen staan het meest open voor B2B-kredieten aan buitenlandse klanten, vermits 46% van hun kredieten betrekking heeft op uitvoertransacties. Op dit vlak onderscheidt dit segment zich duidelijk van de micro-ondernemingen (4%), grote ondernemingen (14%) en kleine ondernemingen (19%).

Naar bedrijfstak

Productiebedrijven verkopen vaker op krediet

Wanneer we kijken naar de sector zien we dat vooral de Belgische productiesector gebruik maakt van handelskredieten (gemiddeld 46% van alle verkopen). Opmerkelijker is dat een overweldigende meerderheid van deze kredieten (70%) bestemd was voor buitenlandse klanten, wat wijst op een meer open houding

Welk percentage van de totale waarde van uw jaarlijkse B2B sales (binnenland en buitenland) gebeuren cash of op krediet?

	Micro-onderneming		Kleine onderneming		Middelgrote onderneming		Grote onderneming		Totaal	
	Cash verkopen	Verkoop op krediet	Cash verkopen	Verkoop op krediet	Cash verkopen	Verkoop op krediet	Cash verkopen	Verkoop op krediet	Cash verkopen	Verkoop op krediet
België	76%	24%	48%	52%	36%	64%	46%	54%	57%	43%
Europa	45%	55%	33%	67%	31%	69%	34%	66%	37%	63%
Totaal van de survey	51%	49%	39%	61%	37%	63%	43%	57%	43%	57%

Basis: alle ondervraagde ondernemingen

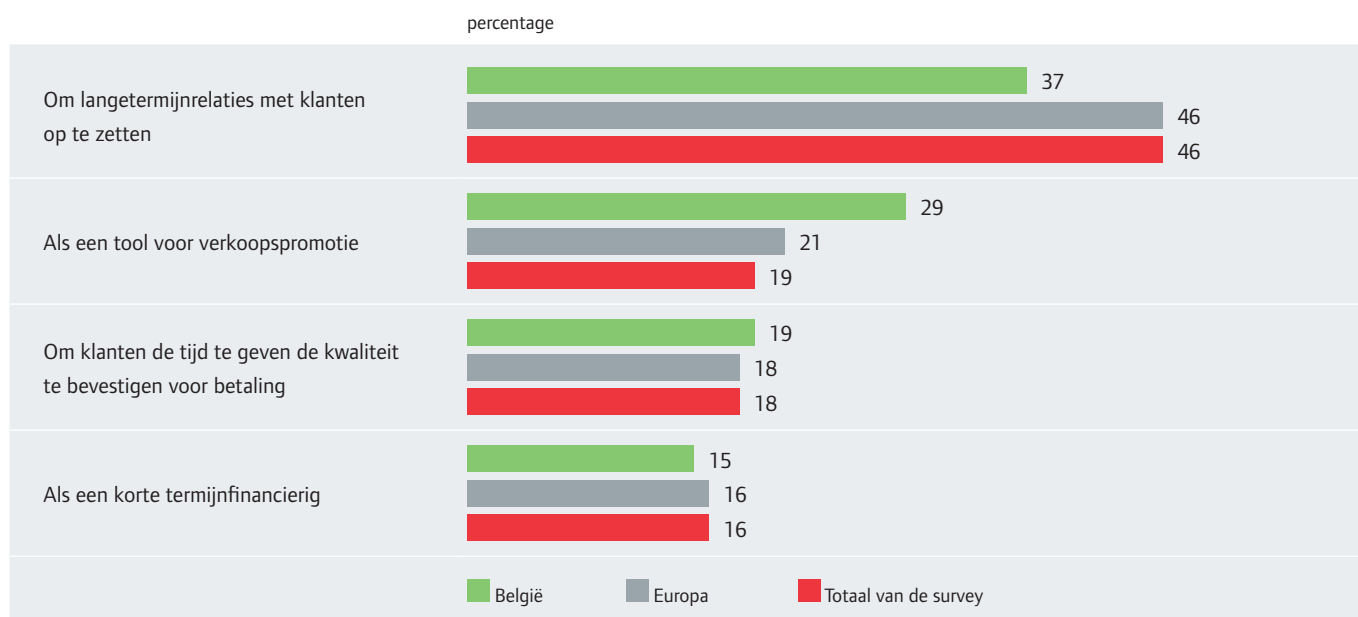
Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

ten aanzien van uitvoerkredieten in vergelijking met de groot-handel/detailhandel/distributie (19%), diensten (10%) en financiële dienstverlening (8%). De financiële dienstverleningssector toonde zich met 69% contante verkopen doorgaans het minst

geneigd om handelskrediet te verstrekken. Respectievelijk 44% en 43% van alle verkopen in de groothandel/detailhandel/distributie verliepen op krediet.

2.2 Bepalende factoren voor het verlenen van handelskrediet

Wat zijn de belangrijkste redenen waarom uw bedrijf krediet toestaat aan haar B2B klanten?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen die krediet toestaan

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Een sterk commerciële ingesteldheid ligt aan de grondslag van B2B-kredieten

Het streven om een *duurzame handelsrelatie uit te bouwen* met klanten werd als voornaamste reden voor het verlenen van handelskrediet naar voren geschoven. Hoewel dit aspect door 37% van de Belgische respondenten werd aangevoerd, duikt het belang ervan onder het globale Europese en peilingsgemiddelde (in beide gevallen 46%).

Het verlenen van handelskredieten als *middel om de omzet te stimuleren* (gemiddeld 29% van de respondenten) was dan de tweede belangrijkste bepalende factor, nog voor het *bevestigen van de kwaliteit van het product vóór betaling* (19%) en een *vorm van kortetermijnfinanciering aan klanten* (15%).

Naar bedrijfsomvang

Micro-ondernemingen hechten het meeste belang aan een duurzame relatie met klanten

Het kleinste bedrijfssegment verleent de grootste prioriteit aan een *duurzame handelsrelatie met klanten* als doorslaggevende factor voor het al dan niet verlenen van handelskrediet. Onge-

veer 45% van de Belgische micro-ondernemingen schuiven deze factor naar voren, wat aangeeft dat deze respondenten een duurzame groei nastreven. Middelgrote/grote ondernemingen hechten vooral belang aan het *stimuleren van de omzet* (gemiddeld 32% van de respondenten), gevolgd door een *duurzame handelsrelatie* en een *vorm van kortetermijnfinanciering* (beide 27%).

Naar bedrijfstak

De helft van de productiebedrijven vindt de relatie met klanten van het grootste belang

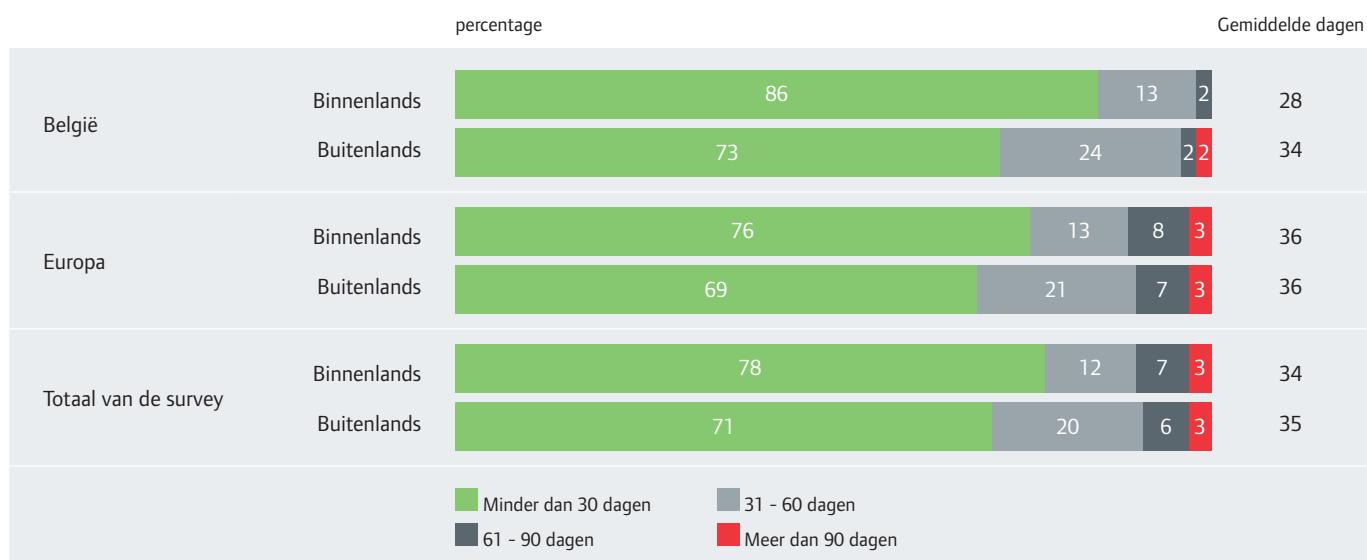
Wanneer we naar de sector kijken, stellen we vast dat productiebedrijven massaal belang hechten aan één bepaalde factor: 50% van hen vindt een *duurzame relatie met klanten* van het allergrootste belang. Deze factor werd ook als voornaamste reden aangehaald door 40% van de respondenten actief in de sector van de financiële dienstverlening en 38% van de dienstverlenende bedrijven. In de groothandel/detailhandel/distributie gaat de prioriteit uit naar het *stimuleren van de omzet* (gemiddeld 39% van de respondenten).

3 Creditmanagement onder de loep

- De gemiddelde betalingstermijn (in eigen land en in het buitenland) bedroeg 28 dagen, zo'n 7 dagen korter dan het Europese gemiddelde
- Een *duurzame handelsrelatie* werd aangehaald als voornaamste factor voor het bepalen van betalingstermijnen
- 28% van de respondenten gaf aan *vroegbetaalkortingen* aan te bieden
- *Contante verkopen* en *controle van de kredietwaardigheid van klanten* werden het vaakst als risicobeperkende maatregelen aangevoerd
- Belgische ondernemingen maken in 2011 intensiever gebruik van creditmanagementtools

3.1 Gemiddelde betalingstermijn (binnenland/buitenland)

Welke betalingscondities geeft uw onderneming voor de binnenlandse/buitenlandse B2B klanten?



Basis: ondervraagde ondernemingen van de respectieve landen (die in het buitenland verkopen)

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Betalingstermijnen waren, vooral in eigen land, korter dan het peilingsgemiddelde

De globale betalingstermijn (in eigen land en in het buitenland) bedroeg in België 28 dagen, 7 dagen korter dan de gemiddelde betalingstermijn in alle bevroegde Europese landen samen (35 dagen). De gemiddelde betalingstermijn van 28 dagen, zoals die door Belgische respondenten wordt gehanteerd, is 6 dagen langer dan de kortste betalingstermijn in de globale peiling (Duitsland, met 22 dagen). De betalingstermijn bleek iets meer rekbaar in het buitenland, met een gemiddelde van 34 dagen, nog steeds 2 dagen korter dan het Europese gemiddelde. In combinatie met een duidelijke voorkeur voor contante betaling, geven deze betalingstermijnen aan dat Belgische ondernemingen staan op een stipte betaling.

Naar bedrijfsomvang

Micro-ondernemingen hanteren de kortste termijnen, middelgrote/grote ondernemingen de langste

Wanneer we kijken naar de grootte van de onderneming stellen we vast dat Belgische micro-ondernemingen de kortste betalingstermijnen voor B2B-verkopen hanteren (gemiddeld 23 dagen voor zowel binnenlandse als buitenlandse klanten), wat erop wijst dat zeer kleine ondernemingen hun betalingen strak onder controle houden. De langste betalingstermijnen noteren we daarentegen bij middelgrote/grote ondernemingen (46 dagen in eigen land en 40 dagen in het buitenland).

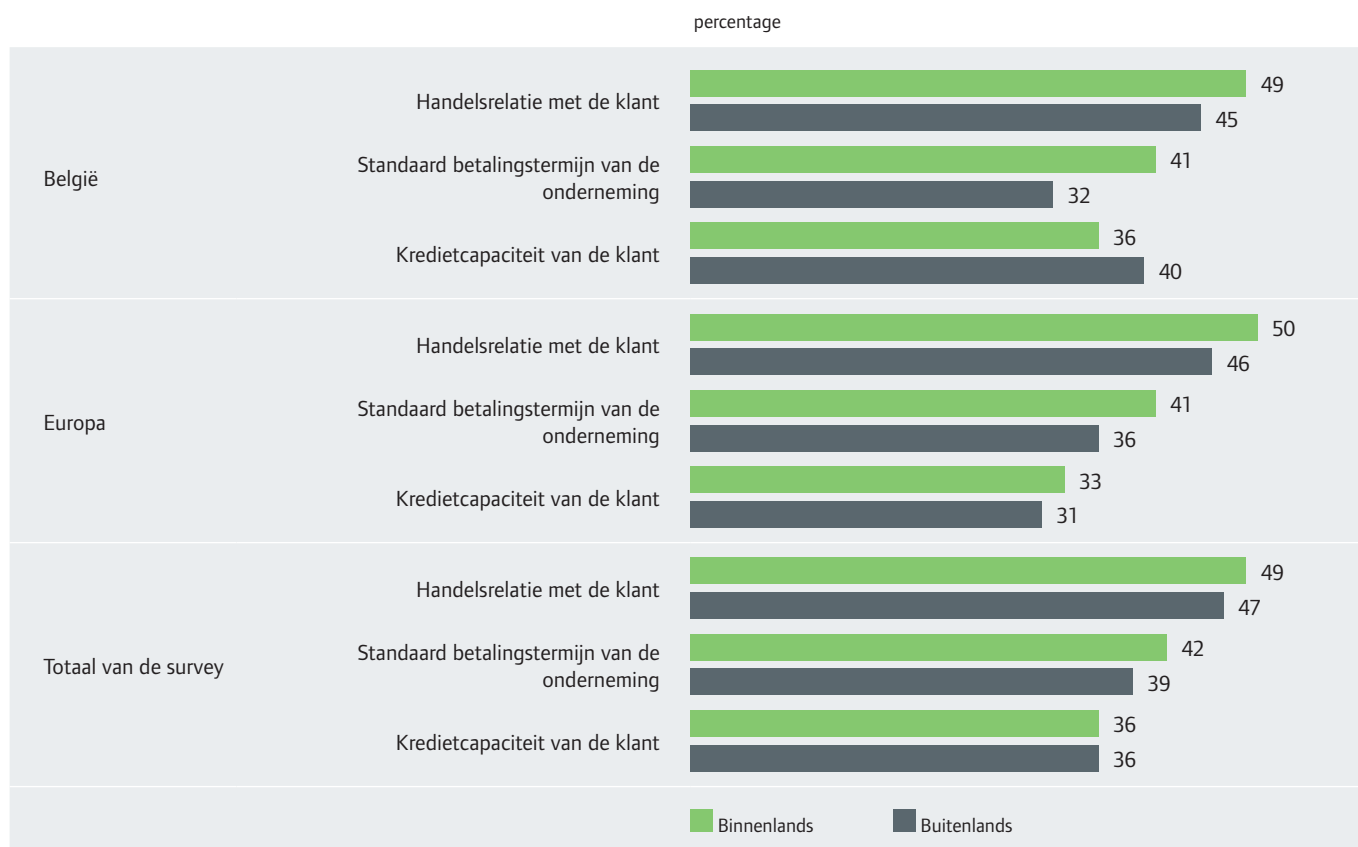
Naar bedrijfstak

De betalingstermijnen zijn het langst in de productiesector

De langste betalingstermijnen voor B2B-verkopen vinden we in de Belgische productiesector (gemiddeld 33 dagen voor binnenlandse klanten en 41 dagen in het buitenland). De financiële dienstverleningssector hanteert daarentegen de kortste termijnen (20 dagen in eigen land en 27 dagen in andere landen).

3.2 Bepalende factoren voor de betalingstermijn

3 belangrijkste bepalende factoren voor de betalingstermijn (Binnenlands/Buitenlands)



Basis: ondervraagde ondernemingen van de respectieve landen (die in het buitenland verkopen)

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Een duurzame handelsrelatie is de voornaamste factor voor bepaling van de betalingstermijn

Net als in de meeste bevraagde landen bleek de handelsrelatie met klanten ook in België de belangrijkste factor te zijn voor het bepalen van de betalingstermijn voor B2B-verkopen in binnen- en buitenland, voor respectievelijk 49% (peilingsgemiddelde 50%) en 45% (peilingsgemiddelde 46%) van de Belgische respondenten. De tweede belangrijkste factor is minder uitgesproken. De standaardtermijnen van de onderneming werden door 41% (binnenland) en 32% (buitenland) van de Belgische bedrijven als een bepalende factor naar voren geschoven, terwijl de kredietcapaciteit van de klant als voornaamste reden werd aangehaald door 36% (binnenland) en 40% (buitenland) van de respondenten - iets meer dan het peilingsgemiddelde dus.

Naar bedrijfsomvang

Sectorspecifieke prioriteiten volgen nationale tendenzen

De cijfers die voor ieder bedrijfssegment werden opgetekend m.b.t. de factoren die de betalingstermijn mee bepalen, leunden doorgaans aan bij de algemene nationale tendenzen, op een paar uitzonderingen na. Eén opmerkelijke trend was het betrekkelijk grote belang van *concurrentie* als element voor het bepalen van

buitenlandse betalingstermijnen voor 31% Belgische micro-ondernemingen, 36% grote ondernemingen en 46% middelgrote/grote ondernemingen. In het middelgrote/grote segment haalde 46% ook de *beschikbaarheid van zakelijk onderpand* aan als een belangrijk element voor het bepalen van buitenlandse betalingsstermijnen.

Naar bedrijfstak

Standaardbetalingstermijnen in de sector zijn relatief belangrijk

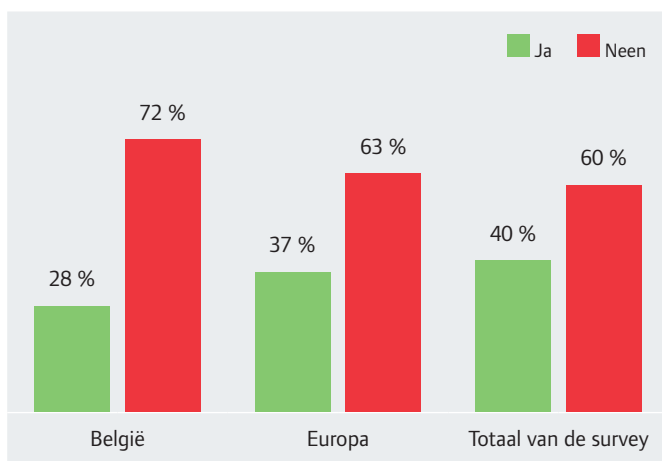
Naast de hoger beschreven trends werden ook de *standaardbetalingstermijnen in de sector* als bepalende factor voor binnenlandse betalingstermijnen naar voren geschoven door productiebedrijven (gemiddeld 39% van de respondenten), de dienstensector (41%) en de financiële dienstverleningssector (43%). De helft van de respondenten uit de financiële dienstverlening voerde de *onderhandelingssterkte van de klant* aan als element dat de binnenlandse betalingstermijnen mogelijk beïnvloedt.

3.3 Korting voor snelle betalershoud

Slechts 28% van de Belgische ondernemingen biedt vroegbetaalkortingen aan

Belgische respondenten tonen zich niet snel bereid om kortingen toe te kennen aan snelle betalershoud: niet meer dan 28% van de respondenten gaf aan een dergelijke korting aan te bieden. Dit laat vermoeden dat Belgische bedrijven mikken op volledige betaling, een trend die zich nog scherper laat voelen in Noord-Europese landen zoals Zweden, Denemarken en Nederland (respectievelijk gemiddeld 11%, 17% en 18% van de respondenten). We stellen vast dat wanneer toch kortingen werden aangeboden, slechts 19% van de klanten in eigen land en 15% in het buitenland van deze kortingen gebruik maakten, wat aangeeft dat ze niet meteen aantrekkelijk zijn.

Geeft uw onderneming korting voor snelle betaling van facturen?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Naar bedrijfsomvang

Grotere ondernemingen bieden het vaakst vroegbetaalkortingen aan

De grotere Belgische ondernemingen (50% van de respondenten) kenden het vaakst vroegbetaalkortingen toe aan hun B2B-klanten. Ook kleine en middelgrote/grote ondernemingen boden regelmatig dergelijke kortingen aan (beide 40%), in tegenstelling tot micro-ondernemingen (13%), die liever volledig betaald

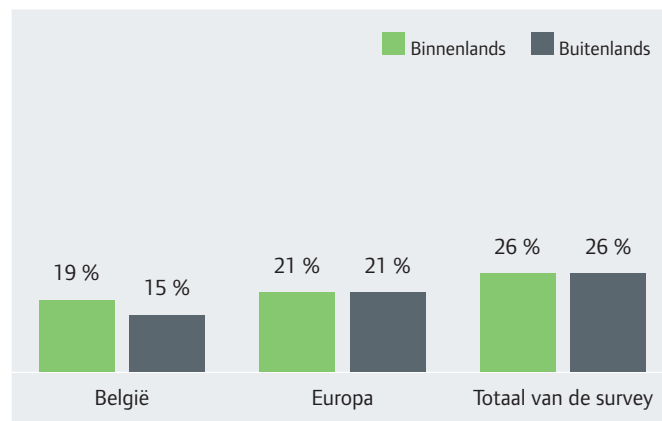
krijgen. Op de weinige kortingen die door micro-ondernemingen werden toegestaan, werd evenwel het vaakst ingegaan (35% in eigen land en 20% in het buitenland), gevolgd door kortingen bij kleine ondernemingen (18% in eigen land en 22% daarbuiten).

Naar bedrijfstak

Productiebedrijven bieden het gewilligst vroegbetaalkortingen aan

Wat sectoren betreft, kenden vooral de productiebedrijven het vaakst kortingen toe aan snelle betalershoud: 39% van de respondenten in deze sector gaf te kennen dergelijke kortingen aan te bieden. Ook ondernemingen uit de financiële dienstverleningssector (33% van de respondenten) deelden hier en daar kortingen uit. In de groothandel/detailhandel/distributie en dienstensector (beide 18%) zijn dergelijke kortingen minder courant. We stellen vast dat voornamelijk buitenlandse klanten van respondenten uit de dienstensector van deze kortingen gebruik maakten (24%). Kortingen toegestaan door micro-ondernemingen konden op weinig respons rekenen (9% in eigen land en 3% in het buitenland).

Welk percentage van uw binnenlandse/ buitenlandse B2B klanten maken gebruik van deze "vroegbetalingskorting"?



Basis: ondervraagde ondernemingen die "vroegbetalingskorting" geven (en in het buitenland verkopen)

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

3.4 Gebruik van creditmanagementtools: eerste helft van 2011

Contante verkopen en controle van kredietwaardigheid worden het vaakst als risicobeperkende maatregelen aangevoerd

Belgische ondernemingen bleken behoorlijk vaak gebruik te maken van enkele handige creditmanagementtools. Het zwaartepunt lag daarbij op *contante verkopen* en *controle van de kredietwaardigheid van klanten*, die door respectievelijk 38% en 39%

van de respondenten als maatregel werden aangehaald. In beide gevallen toonden Belgische ondernemingen zich meer geneigd om deze technieken toe te passen dan hun Europese collega's (respectievelijk 33% en 34%). Andere opties, zoals *actief creditmanagement*, met onder meer *kredietcontroles*, en de *opvolging van de betaalhistoriek*, werden in België minder vaak toegepast dan elders in Europa (Europees gemiddelde van 35% en 34%).

Naar bedrijfsomvang

Kredietverzekering/invordering/gewaarborgde betaling zijn nuttige risicobeperkers

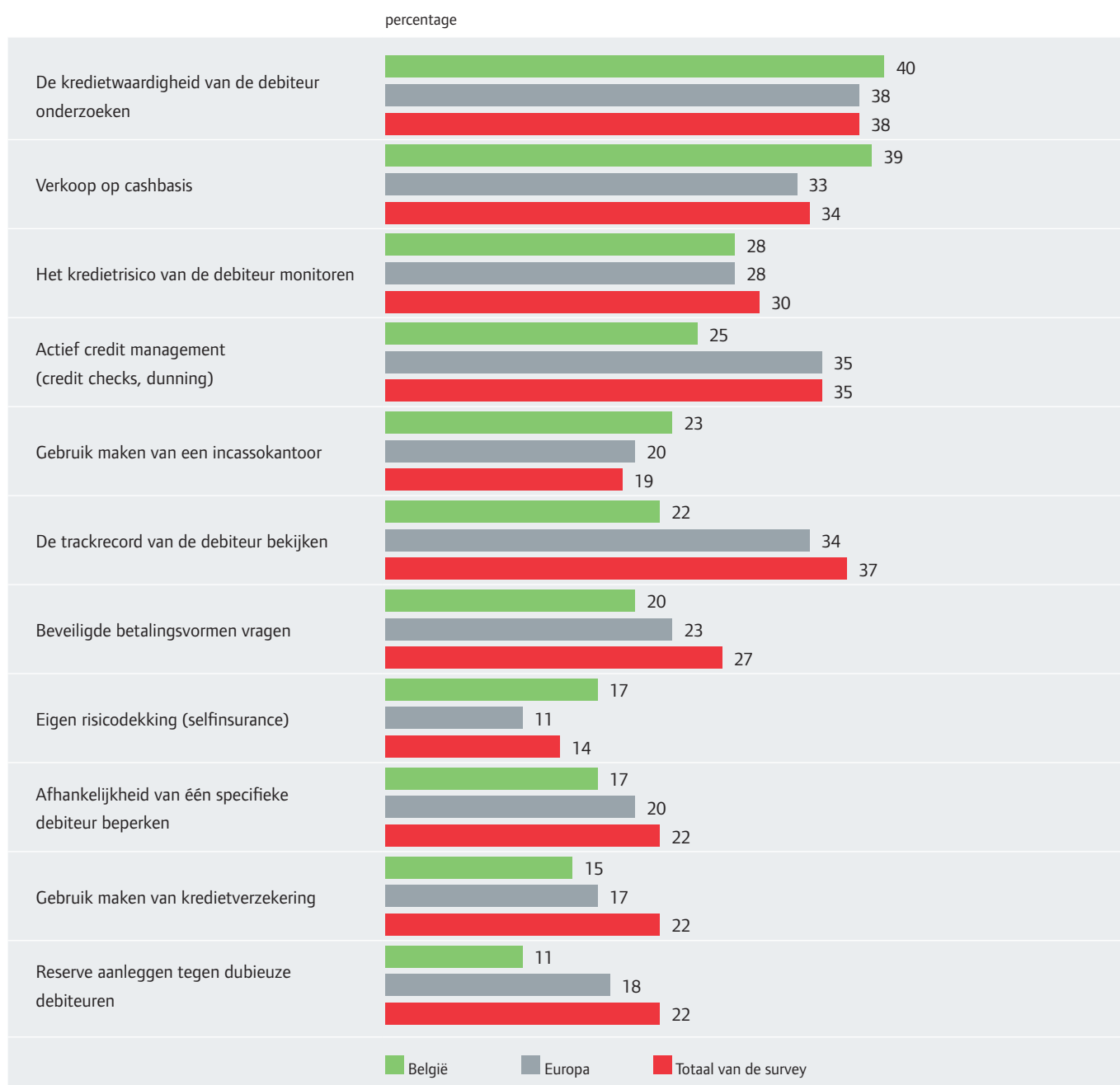
Naast de hoger beschreven tools maakten Belgische ondernemingen, ongeacht hun grootte, ook gebruik van verscheidene andere opties. Zo maakte 41% van de middelgrote/grote ondernemingen gebruik van een kredietverzekering. Een incassobureau inschakelen, was een optie voor 35% middelgrote/grote ondernemingen en 36% grote ondernemingen. Een of andere vorm van gewaarborgde betaling genoot de voorkeur bij 27% grote ondernemingen en 29% kleine ondernemingen.

Naar bedrijfstak

Controle van de kredietwaardigheid is de voornaamste risicobeperker

Een stipte *controle van de kredietwaardigheid van klanten* werd door alle deelnemende sectoren als belangrijkste beschermende maatregel aangevoerd. Liefst 60% van de productiebedrijven, 45% van de ondernemingen uit de financiële dienstverlening, 39% van de dienstverlenende ondernemingen en 33% van de ondernemingen uit de groothandel/detailhandel/distributie zien dit als de best mogelijke bescherming tegen wanbetalers.

Hoe beschermt u uw onderneming tegen wanbetaling?

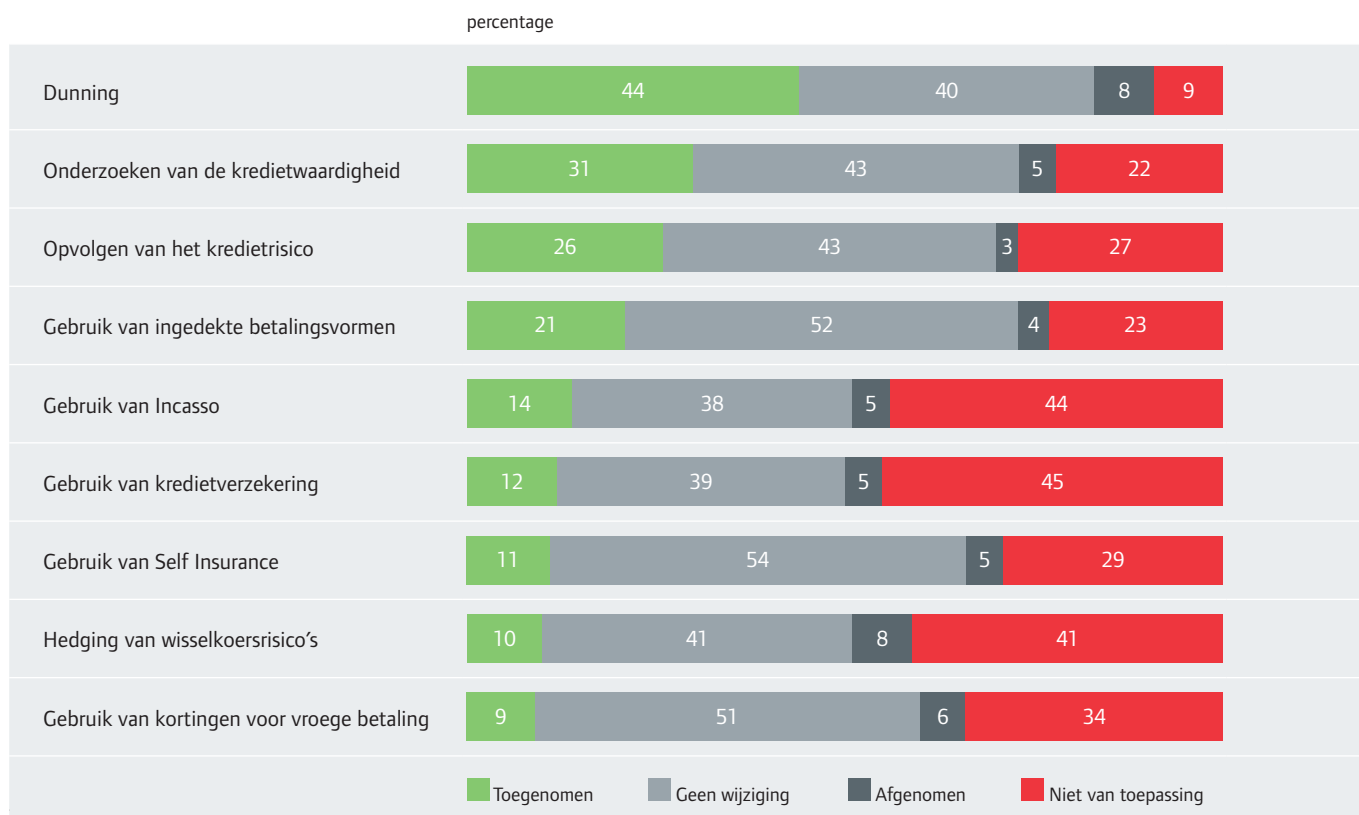


Basis: alle ondervraagde ondernemingen

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

3.5 Trend in het gebruik van creditmanagementtools

Hoe zijn uw credit managementgebruiken gewijzigd in de eerste helft van 2011?



Sample: all interviewed companies from België

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Belgische ondernemingen maken in 2011 intensiever gebruik van creditmanagementtools

Respondenten gaven te kennen dat ze in 2011 vaker gebruik maakten van drie creditmanagementtechnieken in vergelijking met het regionale gemiddelde, ten opzichte van de eerste helft van 2010. De meeste opmerkelijke trend was het stipter *opvolgen en innen van uitstaande vorderingen* (44%), of aanmanen tot betaling, meteen de derde grootste toename in het gebruik van deze techniek in 2011 voor de ruimere peiling. Belgische ondernemingen tekenden voorts een toename van 31% op wat betreft de *controle van de kredietwaardigheid van klanten*, evenals een stijging van 26% bij het *opvolgen van het kredietrisico van klanten*.

Naar bedrijfsomvang

De frequentie van gewaarborgde betalingen en aanmaningen neemt in 2011 toe

Naast de hoger beschreven technieken gaven ondernemingen uit de verschillende bedrijfssegmenten te kennen dat ze vaker een of andere vorm van gewaarborgde betaling eisen, met 35% meer gewaarborgde betalingen bij grote ondernemingen, 29% bij kleine ondernemingen en 24% bij middelgrote/grote ondernemingen. De stiptere opvolging en inning van uitstaande facturen deed het nog beter met een toename van 54% in kleine ondernemingen, 55% in middelgrote/grote ondernemingen en 56% in grote ondernemingen.

Naar bedrijfstak

Dienstverlenende ondernemingen volgen hun klanten stipter op

Respondenten uit de Belgische dienstensector maken melding van twee opmerkelijke trends: een toename van 50% bij het *opvolgen van het kredietrisico van klanten* en een stijging van 57% op het vlak van *controle van de kredietwaardigheid van klanten*. Ook in de groothandel/detailhandel/distributie noteren we een frequentere toepassing van deze risicobeperkende maatregelen (respectievelijk 36% en 39%).

4 Betaalgedrag van klanten

- Belgische ondernemingen tekenden een globale betalingsduur van 28 dagen op (in binnen- en buitenland), wat gelijk opgaat met de door hen gehanteerde betalingstermijnen
- Het percentage uitstaande facturen (26% in eigen land en 29% in het buitenland) en het aantal wanbetalers (5% binnenlandse en 4% buitenlandse) bleven beide onder het peilingsgemiddelde
- De factor *onvoldoende beschikbare middelen* werd aangehaald als voornaamste reden voor betalingsachterstand
- 2% van alle facturen werd door de respondenten als oninbaar opgegeven, wat onder het peilingsgemiddelde van 3% blijft

4.1 Gemiddelde betalingsduur en gemiddeld betalingsuitstel

B2B-facturen worden na gemiddeld 28 dagen betaald

Belgische ondernemingen gaven aan dat hun facturen globaal gezien na 28 dagen worden betaald (binnen- en buitenland), met een betalingsduur van 28 dagen bij binnenlandse klanten en 33 dagen in andere landen, in beide gevallen een pak sneller dan het Europese gemiddelde (36 dagen binnenland en 37 dagen buitenland). Opmerkelijk is dat deze betalingsduur zo goed als perfect aansluit bij de gemiddelde betalingstermijnen van Belgische ondernemingen (gemiddeld 28 dagen in eigen land en 34 dagen in het buitenland). Dit wijst erop dat de bevroegde Belgische ondernemingen het betalingsvermogen van hun handelspartners bijzonder goed kunnen inschatten.

Naar bedrijfsomvang

Klanten van middelgrote/grote ondernemingen betalen het traagst

Parallel met de relatief langere betalingstermijnen die ze hantieren, tekenden we bij middelgrote/grote ondernemingen ook de langste betalingsduur op. De gemiddelde betalingsduur van 37 dagen bij binnenlandse klanten en 45 dagen in het buitenland ligt heel dicht bij de opgelegde betalingstermijn (46 dagen in eigen land en 40 dagen daarbuiten). Micro-ondernemingen kregen hun geld daarentegen het snelst in handen (23 dagen in eigen land en 22 dagen in het buitenland), wat mooi gelijk opgaat met de gemiddelde betalingstermijn van 23 dagen in binnen- en buitenland.

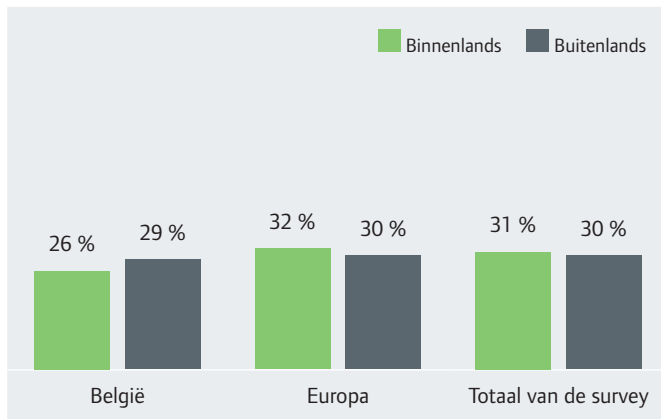
Naar bedrijfstak

Productiebedrijven moeten het langst op hun geld wachten

De langste betalingsduur voor B2B-verkopen vinden we in de Belgische productiesector (gemiddeld 40 dagen voor binnenlandse klanten en 29 dagen in het buitenland). De kortste betalingsduur noteren we daarentegen in de financiële dienstverleningssector (16 dagen in eigen land en 22 dagen in andere landen). Beide sectoren hanteerden bovendien respectievelijk de langste en kortste betalingstermijnen, wat aansluit bij de resultaten van de analyse op basis van bedrijfsomvang.

4.2 Achterstallige B2B-facturen (binnenland/buitenland) – betalingsplanning

Welk percentage van uw binnenlandse/buitenlandse B2B facturen worden te laat betaald?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen (die verkopen in het buitenland)
Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Het aantal achterstallige betalingen blijft onder het regionale gemiddelde

Belgische respondenten kregen gemiddeld 26% van hun binnenlandse facturen te laat betaald, waarmee ze onder het peilingsgemiddelde van 32% duiken. Zo'n 29% van hun buitenlandse facturen werd te laat betaald, wat dichterbij het peilingsgemiddelde van 30% komt, zij het nog steeds iets lager. De meeste facturen (72% binnenland, 73% export) werden binnen de 30 dagen na de vervaldag betaald. Een relatief groot aantal facturen was evenwel 90 dagen na de vervaldag nog steeds niet betaald. 5% binnen-

landse B2B-facturen en 7% buitenlandse vorderingen werden niet geïnd, wat echter vrijwel gelijk opgaat met het peilingsgemiddelde van 6% (binnen- en buitenland).

Naar bedrijfsomvang

Het kleinste percentage achterstallige facturen tekenen we op bij grote ondernemingen

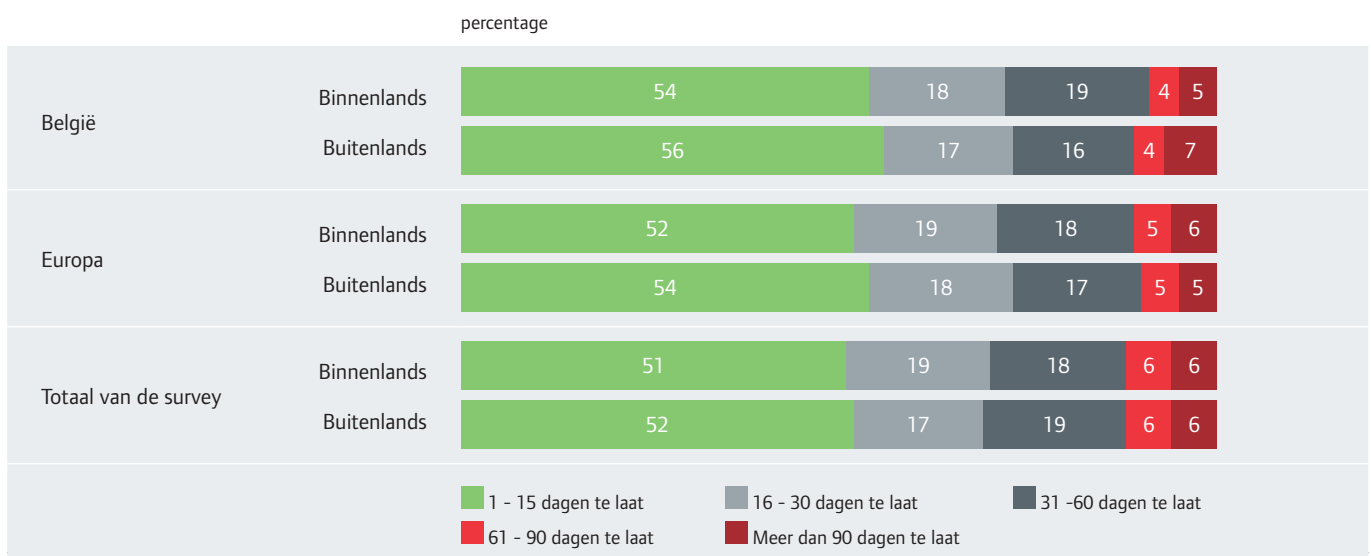
Grote ondernemingen in België werden het minst geplaagd door achterstallige B2B-facturen: 25% van hun binnenlandse facturen en 13% van hun facturen in het buitenland werden te laat betaald. Wanneer we naar de grootte van de onderneming kijken, stellen we vast dat middelgrote/grote ondernemingen het vaakst met achterstallige facturen te maken krijgen, met 36% binnenlandse en 45% buitenlandse facturen die te laat betaald werden.

Naar bedrijfstak

Productiebedrijven krijgen het minst vaak te maken met achterstallige facturen

Wanneer we naar de sector kijken, zien we dat respondenten uit de Belgische productiesector de langste betalingstermijnen hanteerden en met het kleinste percentage achterstallige facturen kreeg af te rekenen, waarbij gemiddeld 23% van hun binnenlandse facturen en 21% van hun facturen in het buitenland te laat betaald werden. Het hoogste percentage facturen die te laat werden betaald in eigen land tekenden we op in de financiële dienstverlening (gemiddeld 30%), terwijl de dienstensector kampte met het grootste percentage laatbetalers in het buitenland (36%).

Binnenlandse/buitenlandse B2B facturen die te laat betaald werden - Betalingen werden gedaan

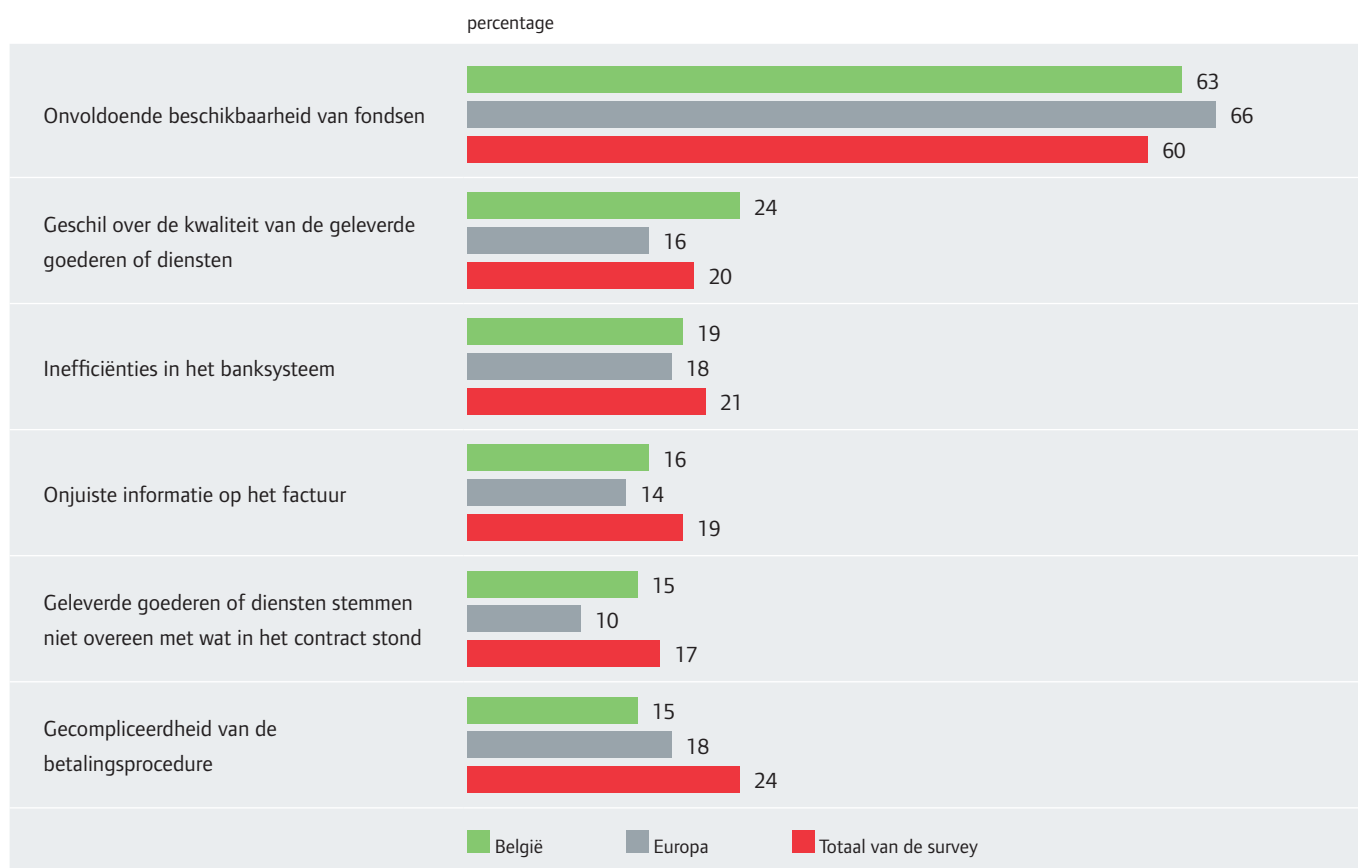


Basis: ondervraagde ondernemingen met facturen die te laat betaald werden (die in het buitenland verkopen)

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

4.3 Voornaamste redenen voor betalingsachterstand bij klanten

Wat zijn de belangrijkste redenen voor te late betalingen bij binnenlandse B2B klanten?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Onvoldoende beschikbare middelen is de voornaamste reden voor betalingsachterstand

Wat de voornaamste redenen voor betalingsachterstand bij B2B-klanten betreft, stellen we vast dat de resultaten in België grotendeels in het verlengde liggen van de peilingsresultaten. De reden die veruit het vaakst wordt aangehaald (door 63% van de respondenten voor betalingsachterstand in eigen land en 49% in het buitenland), was het feit dat klanten over *onvoldoende middelen* beschikten.

Dat deze reden zo vaak werd aangehaald, wijst erop dat Belgische ondernemers bezorgd zijn om de liquiditeitsreserve van hun handelspartners, die veelal in Westerse landen met een wankelende economie gevestigd zijn. De *inefficiëntie van het banksysteem* werd als voornaamste reden aangevoerd voor betalingsachterstand in eigen land door 19% van de Belgische respondenten, tegenover 14% voor achterstallige facturen in andere landen. De *complexiteit van de betaalprocedure* werd naar voren geschoven als reden voor betalingsachterstand in binnen- en buitenland door respectievelijk 15% en 12%.

Naar bedrijfsomvang

De kwaliteit van de goederen blijkt een belangrijke reden te zijn voor betalingsachterstand

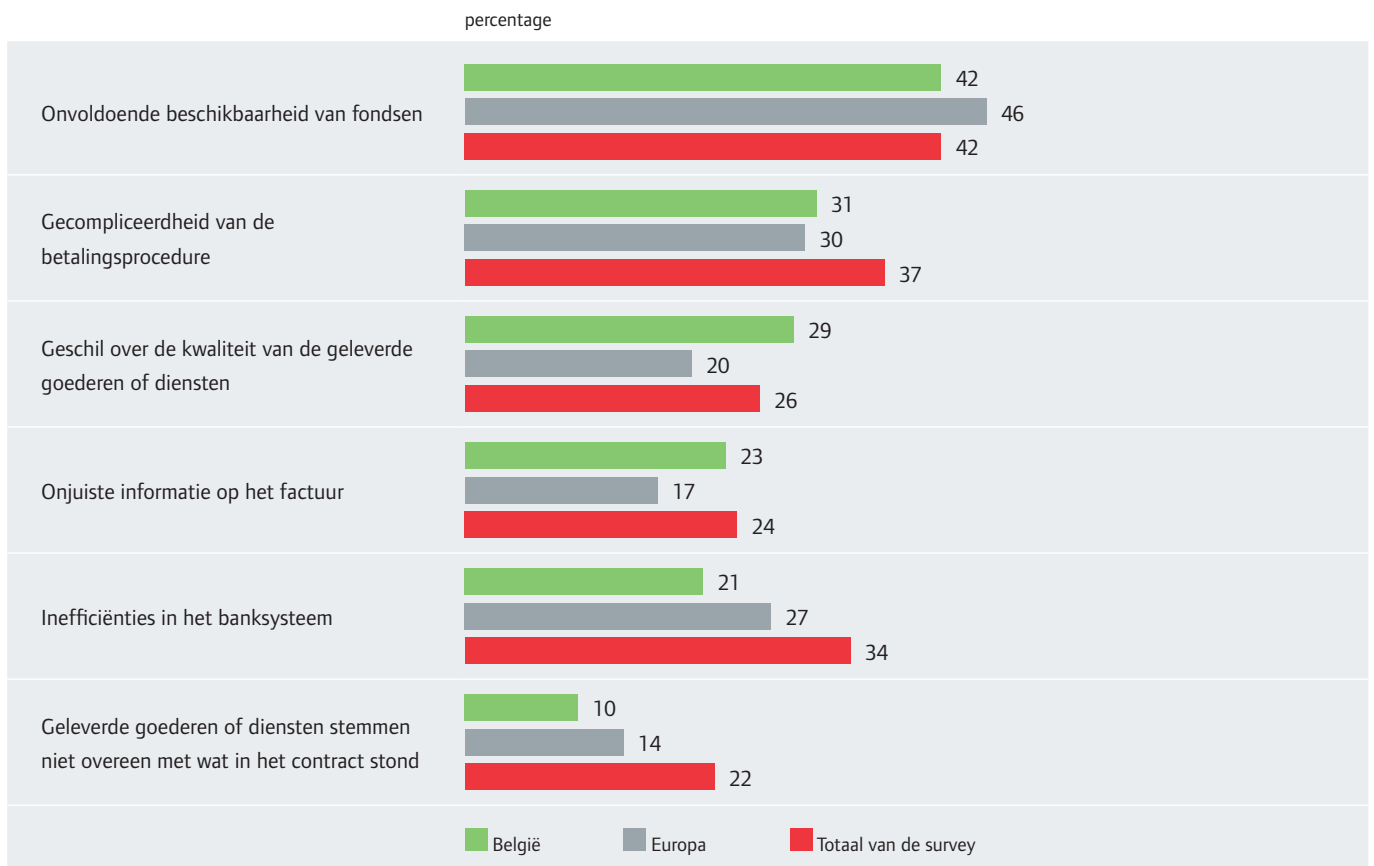
Onvoldoende beschikbare middelen werd door alle Belgische ondernemingen, ongeacht hun grootte, naar voren geschoven als voornaamste reden voor betalingsachterstand bij hun B2B-klanten. 55% van de middelgrote/grote ondernemingen gaven aan dat *betwistingen over de kwaliteit van de geleverde goederen* een bepalende factor waren voor betalingsachterstand bij zowel binnenlandse als buitenlandse klanten.

Naar bedrijfstak

Onvoldoende middelen en kwaliteit van goederen zijn voornaamste redenen voor achterstand

Onvoldoende beschikbare middelen werd in elk van de deelnemende sectoren naar voren geschoven als reden voor betalingsachterstand bij B2B-klanten. Productiebedrijven zagen *betwistingen over de kwaliteit van de geleverde goederen* als belangrijkste factor voor betalingsachterstand bij klanten in eigen land (47% van de respondenten) en in het buitenland (45%). 55% van de producenten gaf ook te kennen dat *verkeerde factuurgegevens* voor flink wat vertragingen zorgden.

Wat zijn de belangrijkste redenen voor te late betalingen bij buitenlandse B2B klanten?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen

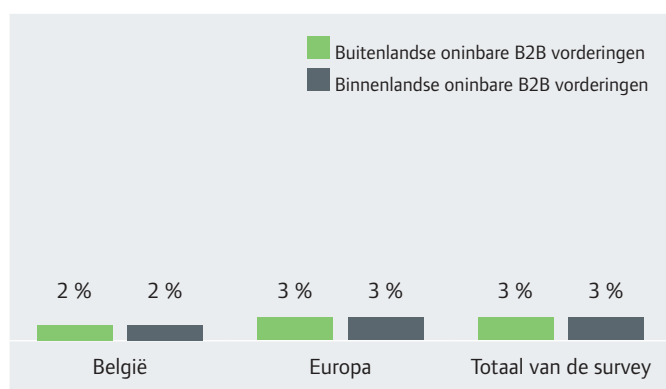
Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

4.4 Niet-geïnde vorderingen (binnenland/buitenland)

Het aantal niet-geïnde facturen ligt in België 33% onder het peilingsgemiddelde

Nauwelijks 2% van alle B2B-vorderingen in binnen- en buitenland werden volgens respondenten niet geïnd, waarmee België duidelijk onder het peilingsgemiddelde van 3% blijft. Uit deze percentages kunnen we afleiden dat, hoewel Belgische ondernemingen de gevolgen ondervinden van de slabakkende economie in Europa, het aantal niet-betalingen binnen de perken blijft.

Welk percentage van de totale waarde van uw B2B vorderingen (binnenlands en buitenlands) waren, gedurende de laatste 6 maanden, oninbaar?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen (die verkopen in het buitenland)
Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Naar bedrijfsomvang

Kleinere ondernemingen krijgen het minst vaak te maken met oninbare facturen

Het kleinste percentage niet-geïnde binnenlandse facturen noteerden we bij micro-ondernemingen, met een gemiddelde van 2% in eigen land en 1% in het buitenland. Dit strookt met het feit dat ze allesbehalve kwistig zijn met kredieten én met de kortere betalingsduur in dit segment.

Kleine ondernemingen kregen het hard te verduren en konden tot 3% van hun facturen in eigen land en 2% van hun facturen in andere landen niet invorderen. De twee grotere segmenten liepen beide gemiddeld 3% binnenlandse en buitenlandse betalingen mis.

Naar bedrijfstak

Het percentage niet-geïnde facturen is het kleinst in productiebedrijven

Het kleinste percentage niet-geïnde facturen noteerden we in de Belgische productiesector, met een gemiddelde van 1% in eigen land en 2% in het buitenland. Dit heeft mogelijk te maken met het feit dat relatief weinig facturen in deze sector te laat worden betaald in vergelijking met andere sectoren.

In de groothandel/detailhandel/distributie werd nauwelijks 2% van alle binnenlandse en buitenlandse facturen niet geïnd. In de dienstensector en de financiële dienstverleningssector werden meer oninbare facturen opgetekend (3% in eigen land en 2% in het buitenland), hoewel deze sectoren het nog steeds beter doen dan het peilingsgemiddelde.

5 Bewaking instroom van kasmiddelen

- Belgische respondenten tekenden een gemiddelde DSO van 49 dagen op, in de lijn van het peilingsgemiddelde
- De DSO-trend in België blijft stabiel; 10% van de respondenten gaf voor de eerste zes maanden van 2011 een verlenging van hun DSO aan

5.1 Gemiddelde DSO: eerste helft van 2011

Wat is de gemiddelde DSO van uw onderneming voor de eerste helft van 2011?

	Gemiddelde dagen
België	49
Europa	49
Totaal van de survey	50

Basis: alle ondervraagde ondernemingen

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

Belgische ondernemers tekenen een gemiddelde DSO van 49 dagen op, vergelijkbaar met het regionale gemiddelde

In het verlengde van het Europese DSO-cijfer (Days Sales Outstanding) noteerden Belgische respondenten een gemiddelde DSO van 49 dagen. Dit cijfer werd mogelijk negatief beïnvloed door het krappe aantal vroegbetaalkortingen (28%) en het aantal bedrijven dat hiervan gebruik maakte.

Naar bedrijfsomvang

Het hoogste DSO-cijfer noteren we bij kleine en middelgrote/grote ondernemingen

Wanneer we kijken naar de grootte van de onderneming stellen we vast dat kleine en middelgrote/grote ondernemingen worden gekenmerkt door de langste DSO, met respectievelijk gemiddeld 62 en 61 dagen. De langere betalingsduur zal hierin voor middelgrote/grote ondernemingen zeer zeker een rol hebben gespeeld. Micro-ondernemingen en grote ondernemingen tekenden een DSO van respectievelijk 33 dagen en 48 dagen op en scoren daarmee beter dan het globale peilingsgemiddelde.

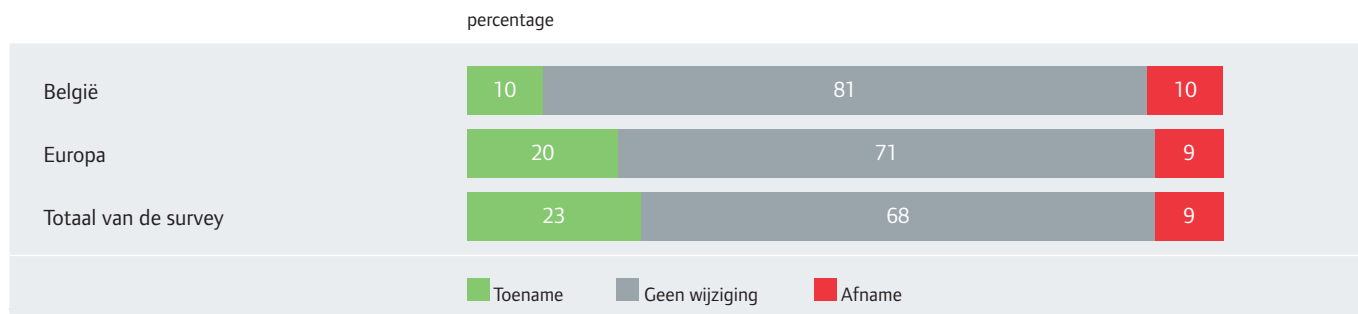
Naar bedrijfstak

De dienstensector pakt uit met het hoogste DSO-cijfer

De Belgische dienstensector kampt met de hoogste DSO: gemiddeld 72 dagen, of 28 dagen langer dan het Europese peilingsgemiddelde en 22 dagen langer dan het bedrijfssegment met de tweede hoogste DSO. Op de tweede plaats komen de groothandel/detailhandel/distributie en de productiesector, elk met een DSO van gemiddeld 50 dagen. Het DSO-cijfer voor de financiële dienstverleningssector (30 dagen) was 14 dagen korter dan het peilingsgemiddelde, maar de cijfers voor deze sector schommelden het meest van alle deelnemende sectoren, wat erop wijst dat de steekproef misschien te klein was om tot een representatief gemiddelde te komen.

5.2 DSO-trend over het afgelopen jaar

Is de gemiddelde DSO van uw onderneming gewijzigd in vergelijking met dezelfde periode in vorig jaar?



Basis: alle ondervraagde ondernemingen

Bron: Atradius Payment Practices Barometer - Herfst 2011

De DSO-trend in België blijft stabiel

De DSO-trend die zich in de eerste helft van 2011 in België aftekende, ging precies gelijk op met de tendens aan het einde van 2010 en blijft dus stabiel. Zo'n 10% van de respondenten gaven een verlenging van hun DSO aan, wat nog steeds minder is dan het Europese gemiddelde van 20% voor diezelfde periode. Bovendien meldt 10% van de ondernemingen een kortere DSO, wat betekent dat het DSO-cijfer bij 80% van de ondernemingen stabiel is gebleven. Van de deelnemende landen tekenden alleen Oostenrijk, Zwitserland, Slowakije en Japan een nog stabielere DSO op.

Naar bedrijfsomvang

De grootste verschuivingen op het vlak van DSO doen zich voor in grotere ondernemingen

Het zijn vooral middelgrote/grote ondernemingen die in de eerste helft van 2011 de grootste verschuivingen op het vlak van DSO noteerden, met 23% respondenten die een langere DSO optekenden, gecompenseerd door 23% respondenten die een verkorting van hun DSO meedeelden. 15% van de kleine ondernemingen in België noteerden een langere DSO en 12% een verkorting, terwijl grote ondernemingen weinig variatie zagen. Micro-ondernemingen noteerden een toename van 4% en een afname van 7%.

Naar bedrijfstak

De verschuivingen in DSO zijn in 2011 het grootst in de productiesector

De grootste verandering in DSO noteerden we dit jaar bij de Belgische productiebedrijven. De productiesector maakte melding van een DSO-daling van 33% en geen enkele stijging. Het DSO-cijfer bleef het meest stabiel in de financiële dienstverleningssector, waar 88% geen noemenswaardige verandering noteerde en 12% een stijging.

6.1 Achtergrond

Atradius peilt regelmatig naar het betaalgedrag van ondernemingen in verschillende landen. De bevindingen van deze peilingen worden gebundeld in de Atradius Payment Practices Barometer. Sinds de lancering van deze Barometer in 2006, toen bij 1.200 ondernemingen uit zes Europese landen werd gepeild naar hun mening over het betaalgedrag van hun klanten, werd de tweejaarlijkse Atradius Payment Practices Barometer ieder jaar verder uitgebreid.

Aan de tweede peiling van 2011 (de tiende op rij) namen bijna 5400 ondernemingen uit 27 landen uit de hele wereld deel (Australië, Oostenrijk, België, Canada, China, Tsjechië, Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Griekenland, Hongkong, Hongarije, Indonesië, Ierland, Italië, Japan, Mexico, Nederland, Polen, Singapore, Slowakije, Spanje, Zweden, Zwitserland, Taiwan en de VS).

6.2 Doelstellingen

De 10de editie van de Atradius Betalingsbarometer tracht een antwoord te bieden op de volgende vragen:

Gebruik van handelskrediet

- Jaarlijkse B2B-omzet (binnenland/buitenland): procentuele verhouding contante verkopen vs. verkoop op krediet
- B2B-verkoop op krediet: percentage binnenlandse vs. buitenlandse klanten
- Bepalende factoren voor het verlenen van handelskrediet

Creditmanagement

- Gemiddelde betalingstermijn (binnenland/buitenland) toegekend aan klanten
- Bepalende factoren voor de betalingstermijn
- Kortingen voor snelle betalende (en mate van aanvaarding door afnemers)
- Huidig gebruik van creditmanagementtools
- Trend in het gebruik van creditmanagementtools (vergelijking late betaling)

Betaalgedrag van klanten

- Gemiddelde betalingsduur en gemiddeld betalingsuitstel (binnen- en buitenland) per land
- % te laat betaalde B2B-facturen en timing betaling door klanten
- Voornaamste redenen voor betalingsuitstel bij klanten
- Niet-geïnde vorderingen (binnenland/buitenland)

Bewaking instroom kasmiddelen

- Gemiddelde DSO per land
- DSO-trend over het afgelopen jaar

6.3 Opbouw

- Bepaling van de contactpersoon verantwoordelijk voor het debiteurenbeheer
- Bepaling van de sector en grootte van de deelnemende onderneming
- Bepaling van de sectoren en landen waarmee de onderneming handelt
- Beoordeling van de mate waarin respondenten gebruik maken van handelskredieten bij B2B-transacties
- Toegespitst op de belangrijkste creditmanagementpraktijken in de bevroegde landen
- Aandachtspunten:
 - Betaalgedrag van klanten
 - Bewaking instroom kasmiddelen (huidige DSO en trend)

6.4 Bereik

Basispopulatie

- Ondernemingen uit 27 landen werden bevroegd: Australië, Oostenrijk, België, Canada, China, Tsjechië, Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Griekenland, Hongkong, Hongarije, Indonesië, Ierland, Italië, Japan, Mexico, Nederland, Polen, Singapore, Slowakije, Spanje, Zweden, Zwitserland, Taiwan en de VS
- De contactpersonen verantwoordelijk voor het debiteurenbeheer werden aangesproken
- Selectieproces Steekproef – Online enquête: ondernemingen werden via een internationaal internetpanel geselecteerd en aangesproken. Bij het begin van het interview werd de contactpersoon gescreend en werden de quota gecontroleerd (n=5.399 personen in totaal bevroegd - ongeveer n=145-215 personen per land)
- In elk land werden quota aangehouden volgens drie algemene sectorcategorieën en twee klassen van bedrijfsgrootte.
- Wat Spanje betreft, werd de steekproef uitgebreid met ondernemingen met een omzet van minder dan 1 miljoen euro
- Interview: Webondersteunde persoonlijke interviews (WAPI) van ong. 12 minuten

6.5 Overzicht steekproef

Land (n=5.399)	n	%
België	168	3,1%
Duitsland	210	3,9%
Italië	208	3,9%
Nederland	212	3,9%
Frankrijk	205	3,8%
Spanje	201	3,7%
Zweden	202	3,7%
Denemarken	201	3,7%
Groot-Brittannië	210	3,9%
Ierland	145	2,7%
Oostenrijk	205	3,8%
Griekenland	203	3,8%
Zwitserland	192	3,6%
Polen	203	3,8%
Tsjechië	200	3,7%
Hongarije	209	3,9%
Slowakije	201	3,7%
Australië	194	3,6%
China	215	4,0%
Hongkong	202	3,7%
Taiwan	197	3,6%
Singapore	207	3,8%
Indonesië	201	3,7%
Japan	207	3,8%
VS	210	3,9%
Canada	190	3,5%
Mexico	201	3,7%
Omzet (n=5.399)	n	%
Micro-onderneming	1.869	34,6%
Kleine onderneming	1.692	31,3%
Middelgrote/grote onderneming	1.111	20,6%
Grote onderneming	727	13,5%
Economische sector (n=5.399)	n	%
Productie	1.250	23,2%
Groothandel /detailhandel/distributie	1.335	24,7%
Diensten	2.319	43,0%
Financiële dienstverlening	495	9,2%

Wanneer maar één antwoord mogelijk is, kan het zijn dat de resultaten in de eindafrekening een percent boven of onder 100 % uitkomen. Dit komt omdat er wordt afgerond. Wij hebben ervoor gekozen de resultaten niet bij te stellen om in totaal op 100% uit te komen. Bedoeling daarvan is dat we de individuele resultaten zo nauwkeurig mogelijk willen weergeven.

Disclaimer

De resultaten en inhoud van het onderzoek steunen op door Heliview Research verzamelde en getabelleerde gegevens. Dit verslag is louter informatief. Het is geenszins bedoeld als een aanbeveling met betrekking tot bijzondere transacties, investeringen of strategieën, voor gelijk welke lezer. De lezers dienen hun eigen onafhankelijke, commerciële of andere, beslissingen te nemen met betrekking tot de verstrekte informatie.

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 verslag 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, zijn 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.

Uw contactpersonen bij Atradius

Patrick Van der Avert

Meir 30
2000 Antwerpen
België

Telefoon: +32 3 202 44 73

Email: patrick.van.der.avert@atradius.com

INHOUD

SAMENVATTING EN
TOELICHTINGEN

GEBRUIK VAN
HANDELSKREDIET

CREDITMANAGEMENT
ONDER DE LOEP

BETAALGEDRAG VAN
KLANTEN

BEWAKING INSTRROOM VAN
KASMIDDELEN

ONDERZOEKSOPZET



Atradius N.V.
Meir 30
2000 Antwerpen
België
Telefoon: + 32 70 661 702

www.atradius.be