

RISICO-INDEX 2013

BELGIË

De risico-index wordt ontwikkeld door Intrum Justitia

Intrum Justitia zamelt sinds het jaar 2000 gegevens in van tienduizenden bedrijven in Europa. Die gegevens worden aangevuld met statistische en economische gegevens en met productiegegevens van Intrum Justitia. Aan de hand van al die gegevens werden de Country Risk Index (risico-index per land) en de European Payment Index (Europese betalingsindex) ontwikkeld. De Country Risk Index geeft informatie over het betalingsrisico per land.

Belangrijkste bevindingen

- Het aantal dagen betalingsvertraging daalde, het verliespercentage door oninbare vorderingen steeg
- 52% denkt dat het debiteurenrisico de komende 12 maanden zal toenemen
- Bij geldgebrek wordt de belangrijkste leverancier eerst betaald



Betalingsindex

● 2009	156
● 2010	156
● 2011	156
● 2012	157
● 2013	158

Risico-index Verklaring van de risico-indexwaarden

100	Geen betalingsrisico, contante betaling bij levering, vooruitbetaling, geen krediet
101 - 129	Laag risicoprofiel, blijf alert om dit profiel te behouden
130 - 139	Laag tot matig risicoprofiel, interventie is nodig, neem maatregelen
130 - 149	Matig risicoprofiel, neem onmiddellijk maatregelen om het risico te verlagen
150 - 159	Matig tot hoog risicoprofiel, verlaag het risico meteen
160-169	Hoog risicoprofiel, er zijn onmiddellijke maatregelen vereist
> 170	Extreme noodtoestand, neem maatregelen om het risicoprofiel te verlagen

Economische ontwikkeling

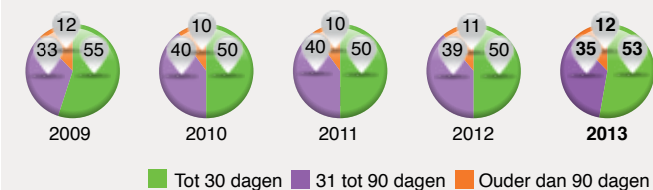
	Gemiddelde EU27	
bbp per capita in euro	29.508	
bbp-groei	-0.2	-0.3
Inflatie	2.6	2.5
Werkloosheidscijfer	8.2	10.9

(schattingen van 2012 door Eurostat)

Export

De belangrijkste exportlanden zijn:	Risico-index
🇺🇸 Verenigd Koninkrijk	162
🇩🇪 Duitsland	144
🇳🇱 Nederland	154
🇫🇷 Frankrijk	152

Aandeel vorderingen (%)



De Belgische economie stagneerde de jongste twee jaar, en daar komt in 2013 niet meteen verandering in. De sterke euro, nieuwe besparingen, het risico op een nieuwe opflakking van de eurocrisis en een niet-functionerend kredietmechanisme ondermijnen de economische activiteit in de eurozone. Ook België kan aan die malaise niet ontsnappen. Voor het volledige jaar zou de economische groei het tweede opeenvolgende jaar (nipt) in de rode cijfers uitkomen (dat is al meer dan 50 jaar niet meer gebeurd). Het aarzelende herstel in de tweede jaarhalf moet in 2014 doorzetten. Een krachtige groei zit er zeker niet in.

Ook de overheidsfinanciën staan met de belangrijke uitdaging van de veroudering van de bevolking voor een moeilijke opgave inzake begrotingsdoelstellingen. Veel budgettaire ruimte voor stimulerende maatregelen zal er dan ook niet komen.

In het verslag van de European Payment Index voor 2013 kunt u uitgebreide informatie terugvinden over de belangrijkste exportlanden. U kunt het volledige verslag over de European Payment Index 2013 aanvragen op <http://www.intrum.com/be/vraag-EPI-aan/>

Betalingsvertraging

Het aandeel van vorderingen vertoont slechts marginale verschillen in vergelijking met 2012. De balans verbeterde in de secties 'tot 30 dagen' en 'ouder dan 90 dagen'.

In vergelijking met 2012 is het aantal contractuele kredietdagen bij bedrijven met 5 dagen gedaald. Dit betekent dat binnen B2B-bedrijven de contractuele betaaltermijnen korter werden gemaakt in een poging om het risico terug te dringen.

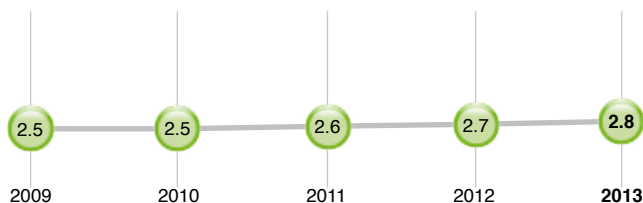
Opvallend is evenwel dat in alle sectoren de betalingsvertraging afgenomen is. Bij de overheid zien we zelfs een aanzienlijke afname (van 31 naar 27 dagen betalingsvertraging), als gevolg van de toegenomen focus van de overheden op achterstallige betalingen. Desondanks blijven



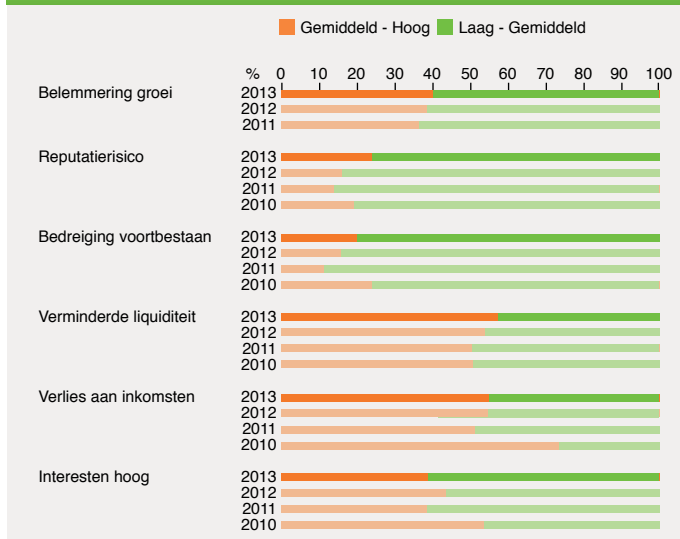
Betalingsevolutie (in dagen)	Consument B-2-C	Bedrijven B-2-B	Overheden
Gemiddelde betalingstermijn	20	30	45
Gemiddelde betalingsduur	34	48	69
Gemiddelde vertraging 2013	14	18	24
Gemiddelde vertraging 2012	16	19	28
Gemiddelde vertraging 2011	16	15	27
Gemiddelde vertraging 2010	12	17	31
Gemiddelde vertraging 2009	12	17	31

Verlies door oninbare vorderingen (%)

% van totale omzet



Gevolgen



de Belgische overheden in het Europese peloton achteraan steken inzake betalingsgedrag.

Verlies door oninbare vorderingen

Het verliespercentage door oninbare vorderingen steeg in België van 2,7% naar 2,8%. Het gemiddelde Europese afschrijvingspercentage steeg van 2,8% in het onderzoek van 2012 tot 3,0% in het laatste onderzoek van 2013. Afschrijvingen zijn slecht voor de zaken en verhinderen onder andere nieuwe investeringen.

Gevolgen van laattijdige betalingen

Wanneer hen wordt gevraagd welke gevolgen laattijdige betalingen hebben op bedrijven, zegt 55% (51%) inkomsten te hebben verloren als gevolg van laattijdige betalingen en zegt 54% (50%) liquiditeitsproblemen te hebben gehad. Dit jaar werd aan de CFO's/financieel directeurs ook gevraagd wat volgens hen de belangrijkste redenen voor laattijdige betaling zijn bij hun eigen klanten. 77% (77%) (82%) denkt dat hun klanten te laat betalen omdat ze in financiële moeilijkheden zitten. In veel landen is dit een vicieuze cirkel aan het worden: wie laat wordt betaald, betaalt zelf ook laattijdig. 76% (78%) (64%) denkt dat de meeste laattijdige betalingen ook opzettelijk zijn.

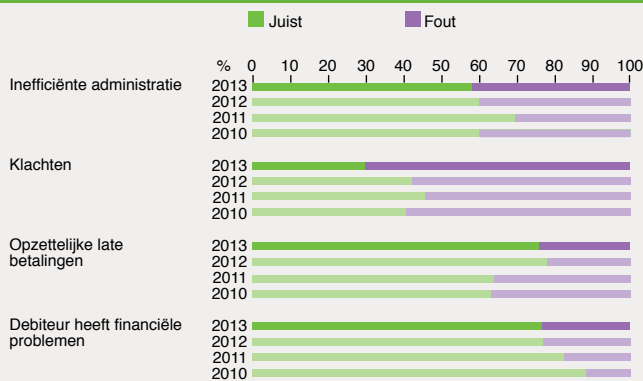
Voorspelling betalingsrisico voor de komende 12 maanden

De respondenten in België zijn ongeveer even negatief als vorig jaar: nog steeds denkt 52% dat de risico's in verband met de schuldenaren van hun bedrijf de komende 12 maanden nog verder zullen toenemen. Iets meer respondenten dan vorig jaar denken dat de situatie stabiel zal blijven.

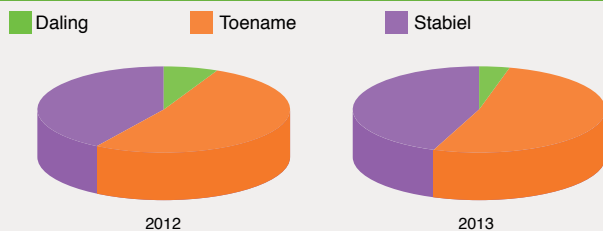
Wat met de DSO (Days sales outstanding)? 40% van de bedrijven rapporteert een gestegen DSO, wat er op wijst dat deze bedrijven er langer over doen om hun centen in te vorderen. 42% van de bedrijven zag geen verandering in DSO, bij 18% daalde de DSO dankzij een grotere focus op hun invorderingsactiviteiten.



Oorzaken



Voorspelling



Welke impact heeft de recessie op uw business?



Is de gemiddelde DSO van uw bedrijf gewijzigd ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar?

(DSO = Days sales outstanding)

Geen verandering	42%
DSO gestegen	40%
DSO gedaald	18%

Ook de investeringen in innovatie worden steeds meer de dupe van de recessie. Nu is dit het geval voor 38% van de respondenten (vorig jaar nog slechts 34%). Voor de toekomstige ontwikkeling van nieuwe diensten en producten is deze tendens nefast.

Wetgeving

33% (42%) van de respondenten kende de Europese richtlijn omtrent laattijdige betalingen (Late payment directive) (B-2-B en overheidssector). 41% (35%) was van mening dat het hun zakelijke situatie zou verbeteren als ze over effectieve juridische mogelijkheden zouden beschikken om onbetaalde consumentenschulden (B-2-C) in te vorderen.

72% ondervond geen enkele impact en 23% wist het niet/had geen mening in 2012. 68% ondervond geen enkele impact en 30% weet het niet/heeft geen mening in 2013.

Vindt u dat uw nationale overheid er alles aan doet om de bedrijven te helpen beschermen tegen de risico's/schadelijke gevolgen van laattijdige betalingen?

	2012	2013
Ja	16%	10%
Nee	57%	65%
?	27%	25%

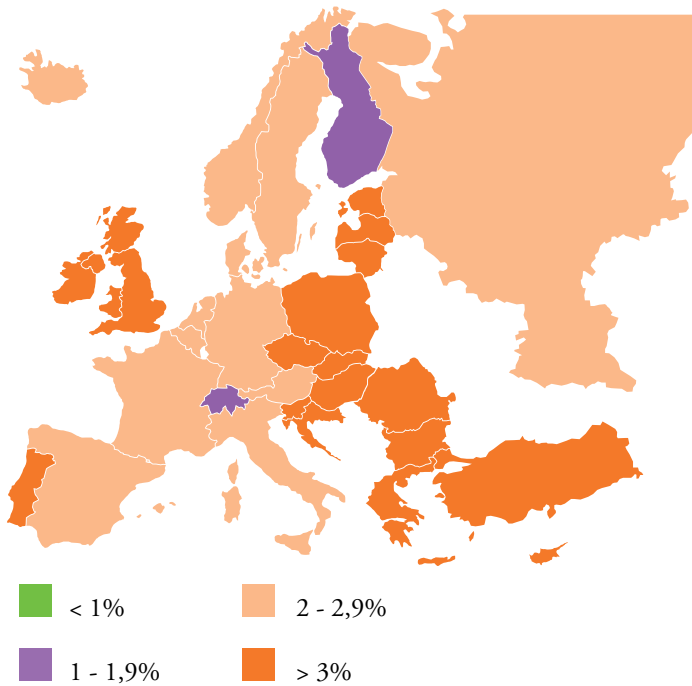
Steeds meer respondenten zijn ervan overtuigd dat de overheden meer moeten doen om de effecten van wanbetaling in te dijken.

Het vertrouwen in de kredietverstrekking door onze financiële instellingen neemt verder af, het aandeel dat minder vertrouwen stelt, stijgt van 44% in 2012 naar 47% in 2013.

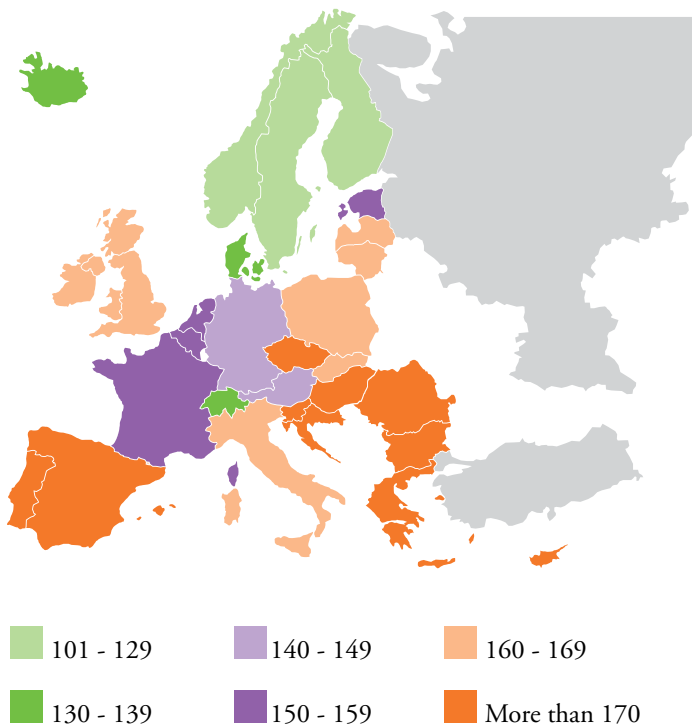
Banken	2012	2013
Meer vertrouwen	4%	1%
Minder vertrouwen	44%	47%
Geen verandering	52%	52%



Payment loss % 2013



Risico index 2013



Ondanks de duidelijke nadelen van het niet streven naar een tijdige betaling, wacht zo'n 52% van de Europese bedrijven gemiddeld 86 (91) dagen voor ze een probleem doorsturen naar een invorderingsbedrijf, zo blijkt uit het laatste EPI-onderzoek van Intrum Justitia. 58% (63%) (55%) van de Belgische respondenten wacht 85 (92) (105) dagen voor ze een vordering doorgeven aan een invorderingsbedrijf.

Als belangrijkste maatregel om te ontsnappen aan de liquiditeitstang geven bedrijven aan dat zij actiever hun invorderingen gaan opvolgen. Dit wijst op een verhoogde focus op credit management. 19% van de bedrijven kiest ervoor zelf later te betalen. Deze neerwaartse spiraal is erg gevaarlijk en moet te allen tijde vermeden worden.

In volgorde van betalingen gaan de Belgische bedrijven hun belangrijkste leverancier eerst betalen. De facturen en taksen van de overheid komen pas als tweede aan bod. Hiermee wijkt België af van de Europese rangorde. Daar staat de overheid als eerste genoteerd. Als derde betalen onze bedrijven de nutsfacturen. Dit loopt gelijk met de internationale bevindingen.

Een aandachtspunt vormen zeker de facturen van internationale leveranciers, die als laatste in de prioriteitenlijst staan. Vooral exportgeoriënteerde bedrijven moeten hiervoor waakzaam zijn en de juiste middelen inzetten om dit euvel tijdig te voorkomen en op te lossen.

Europese conclusies

Laattijdig of zelfs niet betalen is in Europa een enorm probleem. Het beeld dat wordt getekend door de European Payment Index 2013 (EPI 2013 – Europese Betalingsindex), toont dat de meeste van de 29 Europese landen die in het onderzoek werden opgenomen, een risicopro-

Wat doet u / zou u doen als uw liquiditeit onder druk komt te staan?
Belangrijkste actie JA %

1	Ik ga actief achter onbetaalde facturen aan	36%
2	Ik stel betalingen uit	19%
3	Ik tracht de overhead- en andere kosten te verlagen	10%
4	Ik onderhandel met mijn leveranciers over langere betalingstermijnen	8%
5	Ik stuur sneller facturen naar mijn klanten	7%
6	Ik bied kortingen om de klanten aan te moedigen sneller te betalen	6%
7	Ik verklein mijn voorraad	5%
8	Ik gebruik factoring / Ik verkoop mijn facturen	3%
9	Ik leen geld bij de bank	3%
10	Ik verhoog het werkkapitaal	2%

Laten we even aannemen dat u minder geld beschikbaar hebt dan u werkelijk nodig hebt om uw verschuldigde facturen te betalen.
Welke factuur zou u in die situatie eerst betalen?

1	Een factuur van uw belangrijkste leverancier
2	Een factuur van de overheid (belastingen, heffingen en vergoedingen)
3	Een factuur van een nutsbedrijf (gas, water, elektriciteit)
4	Uitstaande interesten en afschrijvingsbetalingen aan banken/financieringsbedrijven
5	De factuur met de oudste vervaldatum
6	Een factuur van de leverancier die u het meeste onder druk zet om te betalen
7	Een factuur van de leverancier die u nog het grootste bedrag verschuldigd bent
8	Een factuur van de leverancier met wie u bevriend bent
9	Een factuur van uw binnenlandse leverancier
10	Een factuur van uw internationale leverancier (die niet in uw land is gevestigd)

fiel hebben dat onmiddellijke actie vereist om te vermijden dat de economische context nog slechter zou worden. Het onvermogen of de onwilligheid van consumenten, bedrijven en overheden om hun rekeningen op tijd te betalen, heeft ernstige gevolgen. Het bedrag van de vorderingen die moeten worden afgeschreven omdat ze niet worden betaald, is gestegen van 2,8 procent naar 3,0 procent, een stijging met zeven procent, en bedraagt nu €350 miljard. De gevolgen van deze evolutie worden steeds duidelijker. Het EPI-onderzoek van dit jaar geeft een duidelijke boodschap van de 9.800 Europese bedrijven die eraan hebben meegewerkt: 48 procent verklaart dat ze hun investeringen in innovatie hebben verlaagd als gevolg van de nijpende financiële situatie, bij 61 procent van de respondenten zijn de verkoopcijfers gezakt, 57 procent zegt dat hun liquiditeit is verminderd door de zware economische omstandigheden, en 49 procent heeft in hun business geen organische groei opgetekend.

Het hoeft niet gezegd dat deze trend weinig ruimte laat voor economisch herstel als de Europese bedrijfsomgeving, met de kleine en middelgrote bedrijven (kmo's) op kop, zich blijft afkeren van innovatie en groei.

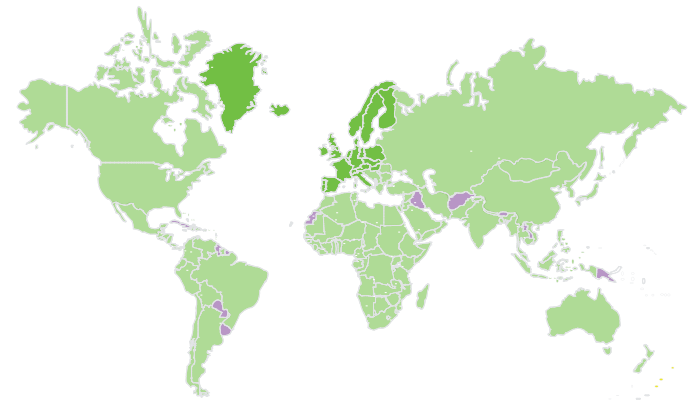
Goed nieuws is dan weer dat er waardevolle lessen werden getrokken uit de voorbije jaren van economische inzinking. Zo is bijvoorbeeld het aantal dagen dat bedrijven wachten om een factuur na de vervaldatum naar een invorderingsbedrijf te sturen, in de meeste landen (20) gedaald. En door de trend om het aantal contractuele kredietdagen te verlagen is ook de gemiddelde betalingsduur in alle sectoren gedaald.

Het EPI 2013-onderzoek van Intrum Justitia geeft ook inzicht in welke prioriteit bedrijven geven aan de partijen aan wie ze geld verschuldigd zijn. Misschien weinig verrassend zegt de meerderheid dat ze eerst de facturen van overheden betalen, zoals belastingen en andere heffingen. Daarna wordt de meeste prioriteit gegeven aan facturen van hun belangrijkste leverancier, en op de derde plaats komen facturen van nutsbedrijven. Internationale facturen krijgen de minste prioriteit op de lijst van tien, wat misschien niet zo'n positieve ontwikkeling



Intrum Justitia biedt een mondiale oplossing dankzij het netwerk van eigen vestigingen en exclusieve partnerships

● Intrum Justitia ● Intrum netwerk ● Dekking bij specifieke dossiers



is vanuit een exportstandpunt. Als er tot slot enige twijfel bestond dat laattijdige betalingen een plaag zijn en dat ze een bedreiging vormen voor het voortbestaan van de bedrijven in Europa, wordt dit krachtig de kop ingedrukt doordat 50 procent (43% in 2012) van alle respondenten ondubbelzinnig antwoordt dat onbetaalde facturen de groei van hun bedrijf afremmen.

Zelfs in de lastige markt van vandaag is er veel wat bedrijven kunnen doen om het risico van laattijdige of niet-betaling te vermijden, van een gedegen onderzoek naar de identiteit van de potentiële klant aan het begin van de relatie, tot de implementatie van snelle betalingsherinneringen en corrigerende maatregelen in het geval van laattijdige betalingen.

Onze aanbevelingen:

Hoe kunt u uw bedrijf een duwtje in de rug geven?

1. Creëer en implementeer een goed onderbouwd kredietbeleid om uw risico's te beheren en uw inkomsten te verhogen.
2. Volg elke stap in uw kredietbeheerproces nauwkeurig op.
3. Identificeer steeds de klant met wie u zaken doet.
4. Maak duidelijke afspraken met uw klant over de zakelijke voorwaarden.
5. Zorg dat de verkoop-, marketing- en financiële afdelingen samenwerken in het voorkomen van wanbetalingen.
6. Controleer geregeld de klantenadressen.
7. Houd de economische en sectorinformatie in het oog, evenals de solventie van uw belangrijkste klanten.
8. Stuur snel herinneringen en reken eventueel een interest voor achterstallige betalingen aan.
9. Streef in uw klantenstructuur altijd naar uitbreiding en evenwicht.
10. Wacht nooit! Onderneem altijd onmiddellijk actie om betaald te worden.

