

Atradius Betalingsbarometer

B2B-betalingstrends Nederland 2025



In dit rapport

B2B-betalingstrends	4
Vooruitblik	6
Belangrijkste inzichten voor de sector	
Bouw	7
Duurzame consumptiegoederen	9
Transport	11
Onderzoeksopzet	13

Over de Atradius Betalingbarometer

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

Dit onderzoek geeft u de kans om rechtstreeks van bedrijven die met B2B klanten op krediet handelen te horen hoe ze omgaan met ontwikkelingen in trends in het betalingsgedrag van klanten. Op de hoogte blijven van deze trends is van essentieel belang omdat het helpt bij het onderkennen van opkomende verschuivingen in betalingsgewoonten van klanten, en stelt bedrijven in staat om eventuele druk op de liquiditeit aan te pakken en de bedrijfsvoering ongestoord te laten verlopen.

Bedrijven die actief zijn in de markten en bedrijfstakken die ons onderzoek bestrijkt, of deze willen gaan betreden, kunnen waardevolle inzichten verkrijgen uit onze rapporten. Deze werpen ook licht op de uitdagingen en risico's die bedrijven in de komende maanden verwachten, en hun verwachtingen voor toekomstige groei.

Dit rapport presenteert de onderzoeksresultaten voor **Nederland**.

Het onderzoek is uitgevoerd in 2025 tussen eind Q1 en begin Q2. De bevindingen moeten dan ook tegen deze achtergrond worden bekeken.



B2B-betalingstrends

Nederlandse bedrijven richten zich op beperken van betalingsrisico's bij B2B-transacties naarmate handelsverstoringen toenemen

Bedrijven in verschillende branches in Nederland melden dat betalingsgedrag van business-to-business (B2B) klanten in de afgelopen maanden meer is gaan lijken op de trends van voor de pandemie. Betalingsachterstanden komen nu voor bij gemiddeld 35% van alle B2B-facturen. Zakelijke klanten betalen voornamelijk later als gevolg van liquiditeit uitdagingen vanwege achterblijvende economische groei. Het niveau van dubieuze debiteuren blijft ongewijzigd op gemiddeld 4% van alle B2B-facturen, wat de blijvende uitdagingen bij het innen van achterstallige betalingen weerspiegelt.

De bouwsector ziet een beperkte toename van betalingsgerelateerde risico's in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar, wat leidt tot enige druk op de liquiditeit.

De nauwere afstemming van de betalingsrisico-omgeving op de trends van vóór de pandemie komt tot uiting in bedrijven die ruimere betalingstermijnen bieden aan B2B-klanten, nu gemiddeld 45 dagen na facturering. Hoewel het aandeel van B2B-verkopen op krediet met 61% van alle B2B-verkopen bijna onveranderd is gebleven ten opzichte van vorig jaar, toont de flexibelere benadering van betalingstermijnen de inspanningen van Nederlandse bedrijven om concurrerend te blijven en inkomsten op peil te houden. Versoepeling van de betalingstermijnen voor B2B-klanten in het huidige onzekere economisch klimaat vereist echter zorgvuldig cashflowbeheer om de periode tussen aanmaken van facturen en ontvangen van betalingen te overbruggen, en daarmee operationele onderbrekingen tot een minimum te beperken.

Dit evenwicht bewaren lijkt voor veel sectoren in Nederland weinig problemen op te leveren, maar bouwbedrijven hebben wel meer werkkapitaal in uitstaande vorderingen vastliggen dan vorig jaar. Dit veroorzaakt druk op de liquiditeit, die wordt verzaagd door geld dat vastzit in traag verlopend werk, terwijl leveranciers snellere betaling eisen om hun eigen financiële risico's te beperken. Twee op vijf Nederlandse bouwbedrijven reageren door betalingen aan leveranciers uit te stellen en meer te vertrouwen op factuurfianciering om liquiditeit uit uitstaande vorderingen te halen.

Hoewel deze strategie direct verlichting biedt, ontstaat er wel een cyclus waarin bedrijven moeite hebben met behouden van een gezonde cashflow en winstgevendheid. Bovendien kan latere betaling van leveranciers de relaties onder druk zetten en toeleveringsketens verstoren, wat financieel beheer in een toch al uitdagende omgeving nog ingewikkelder maakt.

Voor het beperken van aan B2B-krediettransactie gerelateerde betalingsrisico's wordt door 40% van de bouwbedrijven in Nederland gekeken naar strategisch kredietbeheer. In bedrijfstakken waar minder uitdagingen spelen is men meer geneigd om intern risicobeheer te combineren met uitbesteding. Omdat het economische klimaat echter onvoorspelbaar blijft, zijn veel bedrijven bezig om hun strategieën te heroverwegen en de aanpak van hun betalingsrisicobeheer aan te passen voor het waarborgen van financiële stabiliteit op lange termijn, handhaven van een gezonde cashflow en versterken van financiële weerstand.

Belangrijkste cijfers en grafieken op de volgende pagina



Key figures and charts

Nederland

% van de totale waarde van B2B-facturen die op tijd zijn betaald, achterstallig zijn en dubieuze debiteuren

(verandering t.o.v. 2024)



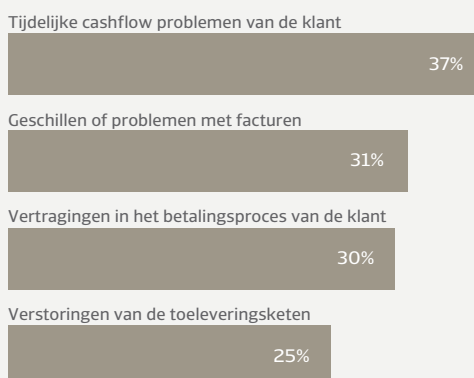
Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025

Nederland

Wat zijn de 4 belangrijkste redenen waarom uw B2B-klienten facturen te laat betalen?

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)



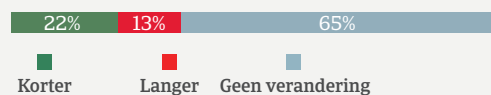
Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025

Nederland

% van de respondenten die in de afgelopen 12 maanden wijzigingen in DSO (Days Sales Outstanding)* melden

(% van de respondenten)



*gemiddelde tijd voor het innen van betaling na een verkoop

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025

Nederland

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

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

- 44% **Factuurfinanciering**
- 41% **Bankleningen**
- 36% **Handelskrediet**
- 30% **Interne fondsen**

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025





Vooruitblik

Bezorgdheid over insolventierisico neemt toe naarmate economische trends zich blijven ontwikkelen

Aangezien verwacht wordt dat de economische groei in Nederland gedurende de rest van het jaar beperkt zal zijn, verwachten de meeste bedrijven in diverse sectoren dat het betalingsgedrag van binnenlandse B2B klanten grotendeels hetzelfde zal blijven. Dit weerspiegelt de moeilijkheid om in tijden van economische onzekerheid toekomstige trends te voorspellen. Meer dan een derde anticipeert echter op een toename van het aantal faillissementen onder B2B-klanten in het komende jaar en spreekt hun bezorgdheid uit over de toegenomen financiële risico's en kwetsbaarheden. Deze perceptie is grotendeels gebaseerd op de potentiële impact van tarieven en een handelsoorlog op de internationale handel en de financiële gezondheid van B2B-klanten.

En hoewel de meeste bedrijven voor de komende maanden geen significante veranderingen verwachten in de tijd voor het innen van B2B-betalingen, de omloopsnelheid van de voorraad en betalingspatronen van leveranciers, voorziet meer dan een derde van de bedrijven eerder enige verbetering van deze werkkapitaalbeheer indicatoren dan een verslechtering. De verwachtingen van een hogere omloopsnelheid van de voorraad, die de efficiëntie van het werkkapitaal ten goede komt, duiden op positieve vooruitzichten voor omzetprestaties. Duurzame consumptiegoederen- en bouwbedrijven lijken optimistisch, terwijl de Nederlandse transportsector voorzigtiger blijft. Wat de winstmarges betreft verwachten duurzame consumptiegoederen- en transportbedrijven groei, terwijl bouwbedrijven een negatievere verwachting hebben voor de komende maanden, op basis van bredere economische trends die voor specifieke uitdagingen voor de sector zorgen.

Voor het toekomstig beheer van klantenkredietrisico zijn bij Nederlandse bedrijven duidelijk diverse benaderingen te zien. De meeste Nederlandse bedrijven zeggen van plan te zijn om te vertrouwen op een combinatie van intern en uitbesteed betalingsrisicobeheer. Sectoren met stabielere financiële vooruitzichten en een geringere blootstelling aan betalingsrisico's, zoals duurzame consumptiegoederen zijn eerder geneigd om interne voorzieningen voorop te stellen. Sectoren die te maken hebben met meer druk op liquiditeit en beperking van werkkapitaal, zoals bouw en transport, hebben een sterkere voorkeur voor strategische benaderingen van betalingsrisico's, met inbegrip van verzekeringen, wat hun behoefte aan meer financiële bescherming benadrukt.

Voor Nederlandse bedrijven is de belangrijkste zorg in het komende jaar het beheren van liquiditeit en cashflow, omdat deze direct van invloed zijn op hun operationele stabiliteit en financiële gezondheid. Een ander probleem is naleving van regelgeving, met name in de bouwsector waar bedrijven met strengere regelgeving te maken hebben. Daarnaast maken bouw- en transportbedrijven zich ook zorgen over de toenemende concurrentiedruk. Bedrijven in de sector duurzame consumptiegoederen spreken hun zorg uit over onvoorspelbare veranderingen in de productiekosten die van invloed zijn op de bedrijfsvoering, en het feit dat aanhoudende geopolitieke instabiliteit de toeleveringsketens kan verstoren. Over het algemeen laten Nederlandse bedrijven een proactieve aanpak zien bij het beheren van diverse risico's, waarbij ze zich strategisch aanpassen om te zorgen voor operationele veerkracht en stabiliteit op lange termijn.



Belangrijkste inzichten voor de sector

Bouw

Toegenomen betalingsrisico's hebben de afgelopen maanden de financiële druk voor Nederlandse bouwbedrijven vergroot, waardoor de sector werd aangezet om het aanbod van handelskredieten in B2B-transacties aan te scherpen en zakelijke klanten meer betalingsflexibiliteit te bieden in een poging om concurrerend te blijven en inkomsten te behouden tijdens onzekere marktomstandigheden. De verhoogde betalingsrisico's hebben het voor bedrijven echter moeilijker gemaakt om lang achterstallige B2B facturen te innen, met tweemaal zoveel bedrijven die een langere Days Sales Outstanding (DSO) rapporteren in vergelijking met vorig jaar. Stagnerend werk verergert de druk op de liquiditeit voor de meeste bedrijven nog verder.

Om de liquiditeit te behouden, stellen veel bedrijven betalingen aan leveranciers uit. Dat biedt tijdelijk verlichting maar kan leiden tot spanning in de relaties. Om de kloof in werkkapitaal te overbruggen, zijn de meeste bedrijven afhankelijk van factuurfianciering, ondanks de extra kosten en de gevolgen voor de winstgevendheid. Een gemengde aanpak van betalingsrisicobeheer blijft de voorkeursstrategie voor financiële stabiliteit op lange termijn, waarbij steeds meer wordt vertrouwd op uitbesteding van betalingsrisicobeheer. Vooruitblikkend maakt bijna de helft van de bedrijven in de sector zich zorgen over de gevolgen van toenemende regelgeving voor nalevingskosten en de toenemende concurrentie, waardoor naar verwachting de winstmarges zullen krimpen. Deze factoren zouden daarnaast het huidige uitdagende ondernemingsklimaat nog lastiger kunnen maken, en de bestaande hoge druk op financiële middelen nog verder op kunnen voeren.

Nederland - Bouw

De 5 grootste uitdagingen voor bedrijven bij het aanbieden van krediet aan B2B-klanten

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

Omgaan met economische wijzigingen die klantbetalingen beïnvloeden

41%

Beoordelen van de kredietwaardigheid van de klant

39%

Klantvoorwaarden en financiële stabiliteit in evenwicht houden

33%

Gevolgen van volatiele financieringskosten beheren

33%

Dubieuze debiteuren

27%

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025



Nederland - Bouw

Belangrijkste inzichten voor de sector

Belangrijkste financieringsbronnen die de afgelopen 12 maanden door de sector zijn gebruikt

(% van de respondenten in de sector)

59%

Factuurfiananciering

46%

Bankleningen

34%

Handelskrediet

19%

Interne fondsen

Verwachte verandering in insolventierisico van B2B klanten in de komende 12 maanden

(% van de respondenten in de sector)

37%

Verbeterd

56%

Blijft gelijk

7%

Weet ik niet

De 3 belangrijkste uitdagingen waar bedrijven in de sector verwachten mee te maken te krijgen in de komende 12 maanden

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

47%

Toenemende regelgeving

41%

Toenemende concurrentiedruk

36%

Cyberdreigingen

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025





Belangrijkste inzichten voor de sector

Duurzame consumptiegoederen

In deze sector is de laatste maanden sprake van een sterke daling van B2B betalingsachterstanden, terwijl de dubieuze debiteuren stabiel zijn gebleven. Om betalingsrisico's te managen, werd het aanbieden van krediet in B2B-transacties beperkt, terwijl betalingsvoorwaarden voor zakelijke klanten stabiel bleven. Deze voorzichtige aanpak komt tot uiting in het relatief stabiele aantal Days Sales Outstanding (DSO), met meer verbetering dan verslechtingen, wat wijst op een sterkere liquiditeit in de sector. Voorraadniveaus blijven eerder op hetzelfde niveau dan dat ze stijgen, wat aangeeft dat bedrijven kapitaal vrijmaken dat anders in onverkochte goederen vast zou liggen. Door DSO en voorraadbeheer in evenwicht te houden kunnen bedrijven werkkapitaal beheren zonder kasreserves uit te putten. Met een goede grip op het beheer van werkkapitaal vertrouwt de duurzame consumptiegoederen sector in Nederland minder op bankleningen en meer op leverancierskrediet als externe financieringsbron.

Door deze verschuiving kunnen bedrijven betalingen aan leveranciers uitstellen en cash aanhouden voor bedrijfsvoering en investeringen, in plaats van hoge rente op schulden te betalen tijdens onzekere marktomstandigheden. Een gemengde aanpak van betalingsrisicobeheer blijft de voorkeursstrategie voor financiële stabiliteit op lange termijn, omdat het minder afhankelijk maakt van één enkele strategie voor bedrijven om zich aan te passen aan continu veranderende marktomstandigheden. Naleving van de regelgeving blijft voor de sector echter een belangrijk punt van zorg voor de toekomst

Nederland - Duurzame consumptiegoederen

De 5 grootste uitdagingen voor bedrijven bij het aanbieden van krediet aan B2B-klanten

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

Achterstallige betalingen

56%

Omgaan met economische wijzigingen die klantbetalingen beïnvloeden

34%

Beoordelen van de kredietwaardigheid van de klant

30%

Voorkomen van kredietfraude

27%

Gevolgen van volatiele financieringskosten beheren

27%

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025



Nederland - Duurzame consumptiegoederen

Belangrijkste inzichten voor de sector

Belangrijkste financieringsbronnen die de afgelopen 12 maanden door de sector zijn gebruikt

(% van de respondenten in de sector)

44%

Handelskrediet

41%

Bankleningen

36%

Factuurfinanciering

36%

Interne fondsen

Verwachte verandering in insolventierisico van B2B klanten in de komende 12 maanden

(% van de respondenten in de sector)

36%

Verbeterd

61%

Blijft gelijk

3%

Weet ik niet

De 3 belangrijkste uitdagingen waar bedrijven in de sector verwachten mee te maken te krijgen in de komende 12 maanden

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

44%

Toenemende regelgeving

39%

Bijblijven met technische trends

36%

Stijgende productiekosten

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025





Belangrijkste inzichten voor de sector

Transport

In de Nederlandse transportsector is de laatste maanden een bescheiden daling van B2B-betalingsachterstanden opgetreden, met dubieuze debiteuren op stabiel niveau.

Om concurrerend te blijven, bieden bedrijven in B2B handel meer krediet aan, en langere betalingstermijnen voor zakelijke klanten. Deze verschuiving helpt niet alleen bij aantrekken en behouden van klanten door het bieden van betere voorwaarden, maar ondersteunt ook de cashflow behoeften in een onzeker economisch klimaat. Ondanks een soepeler betalingsbeleid is Days Sales Outstanding (DSO) stabiel gebleven voor de meeste Nederlandse transportbedrijven, wat aangeeft dat de incassoverhoudingen consistent zijn en de cashflow stabiel blijft. Stabiele omloopsnelheden voor de hele sector, samen met consistente betalingstermijnen aan leveranciers, tonen effectief liquiditeitsbeheer en financiële stabiliteit in een concurrerende, onvoorspelbare markt.

Deze factoren ondersteunen een sterke aanpak van werkkapitaalbeheer, waarmee bedrijven liquiditeit en operationele efficiëntie op peil houden zonder hun middelen overmatig te belasten. Veel bedrijven zijn van plan een hybride aanpak van betalingsrisicobeheer te versterken, waarbij ze zelf intern toezicht houden en tegelijkertijd externe expertise benutten. Voor de toekomst maken twee op de vijf bedrijven in de sector zich zorgen over de stijgende regelgevingskosten en de verscherpte concurrentie, waardoor de winstmarges zouden kunnen dalen. Deze uitdagingen kunnen het toch al moeilijke ondernemingsklimaat nog verder verslechteren, waardoor liquiditeitsniveaus nog meer onder druk komen te staan.

Nederland - Transport

De 5 grootste uitdagingen voor bedrijven bij het aanbieden van krediet aan B2B-klanten

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

Achterstallige betalingen

44%

Beoordelen van de kredietwaardigheid van de klant

41%

Klantvoorwaarden en financiële stabiliteit in evenwicht houden

36%

Onderhouden van klantrelaties

30%

Voorkomen van kredietfraude

27%

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025



Nederland - Transport

Belangrijkste inzichten voor de sector

Belangrijkste financieringsbronnen die de afgelopen 12 maanden door de sector zijn gebruikt

(% van de respondenten in de sector)

37%

Factuurfinanciering

36%

Bankleningen

35%

Interne fondsen

29%

Handelskrediet

Verwachte verandering in insolventierisico van B2B klanten in de komende 12 maanden

(% van de respondenten in de sector)

35%

Verbeterd

56%

Blijft gelijk

9%

Weet ik niet

De 3 belangrijkste uitdagingen waar bedrijven in de sector verwachten mee te maken te krijgen in de komende 12 maanden

(% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden)

41%

Toenemende regelgeving

39%

Toenemende concurrentiedruk

34%

Reageren op marktverschuivingen

Steekproef: alle respondenten

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2025





Onderzoeksopzet

Atradius brengt jaarlijks de internationale betalingspraktijken van bedrijven in kaart door middel van de Atradius Betalingsbarometer.

Overzicht steekproef – Totaal aantal interviews = 210

Bedrijfssector	Interviews	%
Productie	59	28
Groothandel	58	28
Detailhandel/Distributie	67	32
Diensten	26	12
TOTAAL	210	100
Bedrijfsgrootte	Interviews	%
Mkb – kleine bedrijven	35	17
Mkb – middelgrote bedrijven	70	33
Middelgroot grootbedrijf	70	33
Grote bedrijven	35	17
TOTAAL	210	100
Bouw	70	33,3
Duurzame consumptiegoederen	70	33,3
Transport	70	33,3
TOTAAL	210	100

Reikwijdte van het onderzoek

- Basispopulatie: bedrijven uit Nederland werden bevraagd 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.
- 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 2025 tussen eind Q1 en begin Q2. De bevindingen moeten dan ook tegen deze achtergrond worden bekeken.

Deze maakt deel uit van de Betalingsbarometer 2025, die beschikbaar is op <https://group.atradius.com/knowledge-and-research>



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.

Voor meer informatie over incassopraktijken van B2B-vorderingen in Nederland en wereldwijd kunt u terecht op [atradiuscollections.com](#).

Onze producten

Kredietverzekering
Oplossingen voor multinationals
Credit Specialties
Incasso
Garanties
Herverzekering

Onze wereldwijde aanwezigheid

Afrika
Azië
Europa
Midden-Oosten
Noord-Amerika
Oceanië
Zuid-Amerika

Nederland

David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
Nederland
Tel.: +31 20 553 9111
info@atradius.com
atradius.nl



Volg Atradius op sociale media
youtube.com/user/atradiusgroup
linkedin.com/company/atradius



Copyright Atradius N.V. 2025

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.

Atradius

David Ricardostraat
11066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
Nederland
Tel.: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com