

Atradius Betalingsbarometer

B2B-betalingstrends Nederland 2026



In dit rapport

B2B-betalingstrends	3
Belangrijkste inzichten	4
Vooruitblik	5
Belangrijkste inzichten	6
Onderzoeksopzet	7

Over de Atradius Betalingsbarometer

De Atradius Betalingsbarometer 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 soepel 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 2026 tussen eind Q1 en begin Q2, en bleef nog een paar dagen open na de aanvang van de geopolitieke spanningen in het Midden-Oosten, om respondenten bij het invullen van de vragenlijst de kans te geven om na te denken over de mogelijke gevolgen daarvan. De bevindingen moeten dan ook tegen deze achtergrond worden bekeken.



B2B-betalingstrends

Nederlandse bedrijven hebben te maken met geclusterde B2B-betalingsrisico's

Verkopen op krediet blijft een kenmerkend onderdeel van B2B-handel in Nederland. Bijna driekwart van de B2B-verkopen wordt op krediet gedaan, meer dan twintig procentpunten boven het West-Europese gemiddelde. In Nederland hanteren veel meer bedrijven dan elders in West-Europa een betalingstermijn van 30 dagen, en zoals blijkt uit de Days Sales Outstanding (DSO) worden de betalingen gemiddeld drie weken na facturering ontvangen. Deze efficiënte cash cycle helpt bij het verminderen van het deel van het werkkapitaal dat vastzit in onbetaalde rekeningen en houdt kredietverliezen binnen de perken, met afschrijvingen van oninbare vorderingen die zich rond de 1% van de B2B-facturen over de gehele markt bewegen.

Achter deze cijfers zit echter een breder patroon van betalingsachterstanden dat wijdverspreid is in de markt. Zeven op de tien Nederlandse leveranciers, iets minder dan elders in West-Europa, melden achterstanden van B2B-klienten. Net iets minder dan een vijfde van Nederlandse B2B-facturen is achterstallig, vergeleken met bijna een kwart in West-Europa. Facturen blijven na de vervaldatum vaak nog twee weken openstaan. Dit is weliswaar korter dan de gemiddelde drie weken in West-Europa, maar toch lang genoeg om geconcentreerde blootstelling aan risico's te vormen. Wanneer de productiekosten stijgen, de groei vertraagt of lenen duurder wordt, neemt de liquiditeit van klanten snel af. Veel klanten rekken betaaltermijnen op en schuiven de behoefte van kortetermijnfinanciering door naar leveranciers. Bijna een derde van de Nederlandse leveranciers meldt nu druk op de cashflow die direct gerelateerd is aan liquiditeitsdruk bij klanten.

Blootstelling aan kredietrisico verschilt tussen sectoren. Groothandel, MKB en delen van de dienstensector hebben hier extra last van, omdat de marges krap zijn en de liquiditeit al onder druk staat. Zelfs een klein deel aan achterstallige facturen kan de cashflow, het werkkapitaal en de winstgevendheid onder druk zetten. Veel van deze bedrijven krijgen te maken met hogere afschrijvingen, soms meer dan 5% boven het marktgemiddelde van één procent van de gefactureerde omzet. Dit toont aan dat het betalingsrisico in Nederland wijdverspreid is en zich concentreert in risicoclusters die een disproportionele financiële druk kunnen veroorzaken.

Om deze druk te beperken houden Nederlandse bedrijven grotere financiële buffers aan dan elders in de regio, wat kapitaal vastlegt dat voor investeringen gebruikt had kunnen worden. Ook maken ze veel gebruik van digitale betaalsystemen om tijdige betaling te bevorderen, terwijl bedrijven in West-Europa meer dan in Nederland vooruitbetaling van klanten eisen om het kredietrisico te beperken. Zowel West-Europese als Nederlandse bedrijven combineren intern kredietbeheer met uitbesteed kredietrisicobeheer, inclusief kredietverzekering. Het zijn echter met name Nederlandse bedrijven die melden dat deze combinatie van tools ze helpt om onvoorspelbaar B2B- betaalgedrag effectiever te beheren in het huidige onbestendige economische en handelsklimaat.

Belangrijkste inzichten op de volgende pagina



Belangrijkste inzichten

Nederland

Betalingsgedrag van B2B-klienten (12 maanden)

Blootstellingsclusters: opgegeven niveau van te laat betaalde B2B facturen per percentage respondenten.

0%

Te laat betaalde B2B facturen

30%

Respondenten

1% - 30%

Te laat betaalde B2B facturen

59%

Respondenten

31% - 60%

Te laat betaalde B2B facturen

9%

Respondenten

61% - 100%

Te laat betaalde B2B facturen

2%

Respondenten

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026

De 4 belangrijkste redenen waarom B2B-klienten facturen te laat betalen

% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden

Cashflowproblemen klant

39%

Vertragingen in interne goedkeuring

36%

Bankvertragingen

13%

Problemen betalingsproces

12%

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026

Uitsplitsing achterstallige betalingen

% achterstallige betalingen per betaaltiming

<30 dagen

77%

Respondenten

31-60 dagen

13%

Respondenten

61-90 dagen

4%

Respondenten

> 90 dagen

6%

Respondenten

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026

Opgegeven oninbare vorderingen

% van de respondenten – niveau van oninbare vorderingen

<1% oninbare vorderingen

76%

Respondenten

1% - 2% oninbare vorderingen

5%

Respondenten

2% - 5% oninbare vorderingen

12%

Respondenten

5% oninbare vorderingen

7%

Respondenten

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026

De 4 belangrijkste gevolgen van betaalrisico van klanten voor het werkkapitaal

% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden

Verminderde liquiditeitsruimte

23%

Minder financiële flexibiliteit

17%

Hogere financieringsbehoefte

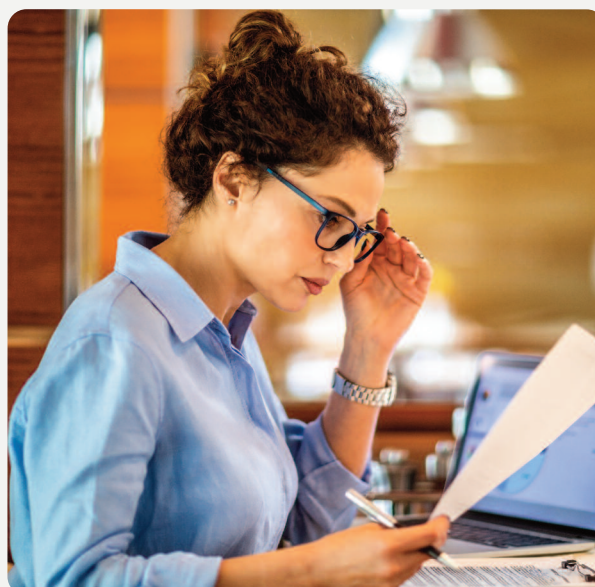
15%

Uitstel van betalingen aan leveranciers

13%

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026





Vooruitblik

Toenemende druk voor Nederlands B2B-betalingsgedrag

In overeenstemming met de verwachtingen in West-Europa verwacht een aanzienlijk aantal Nederlandse bedrijven dat het aantal faillissementen op korte termijn zal toenemen. Zij stellen dat deze toename waarschijnlijk zal plaatsvinden als de economische groei bescheiden blijft, de financieringsvoorwaarden krap blijven en de geopolitieke spanningen de handelstromen blijven verstoren. De bezorgdheid is het grootst bij exportgerichte bedrijven, waar een zwakkere mondiale vraag en onzekerheid rond de wereldhandel het risico van financiële problemen snel kunnen vergroten.

Onze vragenlijst bleef lang genoeg open voor respondenten om tekenen van verschuivende economische omstandigheden en bredere geopolitieke spanningen in te kunnen calculeren. De deelnemende Nederlandse bedrijven kregen zo de tijd om na te denken over de mogelijke gevolgen daarvan voor hun winstgevendheid. Dit kan verklaren waarom de verwachtingen uiteenlopen, maar toch positiever zijn dan elders in West-Europa, omdat Nederlandse bedrijven iets meer vertrouwen tonen dat ze de marges voor de korte termijn kunnen vasthouden, ondanks dat de algemene stemming voorzichtig blijft.

Grotere fabrikanten lijken beter afgeschermd, waarbij ze prijsstelling, gediversifieerde inkomstenstromen en een sterkere financiële balans noemen als redenen waarom zij geen grote verstoring van de marge verwachten. Andere bedrijven, met name MKB-bedrijven met hoge blootstelling aan internationale markten, smallere marges of beperkte financiële reserves, verwachten te zullen kampen met aanhoudende kwetsbaarheid. Voor deze bedrijven kunnen zelfs geringe veranderingen van de economische omstandigheden bovenmatige gevolgen hebben, wat het nauwgezet volgen van de cashflow van essentieel belang maakt.

Naar verwachting zullen diverse factoren de B2B-betalingspatronen voor de korte termijn gaan bepalen. Bij Nederlandse bedrijven weerklinken de zorgen van West-Europese bedrijven dat aan inflatie gekoppelde kostenstijging in veel sectoren de marges zal blijven drukken, waardoor bedrijven minder financiële ruimte hebben en gevoeliger zijn voor betalingsachterstanden. Een economische teruggang zou de druk verder verhogen vanwege een afnemende vraag, zodat de omzet vermindert en de kans toeneemt dat klanten betalingen zullen uitstellen om liquiditeit te behouden.

Ook veranderingen in regelgeving spelen een rol. Aanpassingen aan rapportageregels en nieuwe nalevingsvereisten kunnen een uitdaging zijn, vooral voor kleinere bedrijven met beperkte back-officecapaciteit. Volgens bedrijven nemen deze veranderingen tijd in beslag die anders voor kredietbewaking ingezet zou worden. Sectorspecifieke druk maakt de vooruitzichten nog ingewikkelder. Bedrijfstakken die onder druk staan, zoals chemie en vervoer, worden geconfronteerd met cyclische schommelingen en contractvertragingen, wat zich direct kan vertalen in tragere betalingen en krappere werkkapitaal.

Vooruitblikkend zal het Nederlandse B2B-betalingsgedrag in toenemende mate worden bepaald door externe economische en geopolitieke krachten. De hoge afhankelijkheid van handelskrediet betekent dat elke druk op de liquiditeit van de klant al snel in de toeleveringsketen terechtkomt. Bedrijven vertelden ons dat ze zich richten op zorgvuldige interne kredietbewaking, ondersteund door strategisch kredietrisico-tools zoals verzekeringen, om flexibel te blijven in een steeds onrustiger wordend bedrijfsklimaat.

Belangrijkste inzichten op de volgende pagina



Belangrijkste inzichten

Nederland

De belangrijkste 3 risico's waarvan bedrijven de meeste invloed op B2B-betalingen verwachten (komende 12 maanden)

% van de respondenten – vraag met meerdere antwoorden

#1 | Kostendruk op de bedrijfsvoering

#2 | Economische en geopolitieke onzekerheid

#3 | Wereldwijde veranderingen

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026



Verwachte vooruitzichten voor insolventierisico (komende 12 maanden)

% van de respondenten

Blijft verhoogd

60%

Stijgt verder

19%

Weet het niet

21%

Steekproef: alle respondenten in de onderzochte markt

Bron: Atradius Betalingsbarometer Nederland – 2026

Onder aanhoudende geopolitieke spanningen, financieringsdruk en bescheiden groeivoorzichten voor de korte termijn blijven Nederlandse exporteurs en MKB-bedrijven het meest kwetsbaar. Sterke afhankelijkheid van handelskrediet om concurrerend te blijven verhoogt het betalingsrisico, waardoor strategisch kredietbeheer essentieel wordt.



Onderzoeksopzet

Overzicht steekproef – Totaal aantal interviews = 210

Bedrijfssector	% of respondenten
Productie	20%
Bouw	20%
Handel	20%
Diensten	40%
TOTAAL	100

Bedrijfs grootte	% of respondenten
Micro <10 werknemers	35%
MKB 10-49 werknemers	28%
MKB 50-249 werknemers	20%
Groot 250 of meer werknemers	17%
TOTAAL	100

Onderzoeksmethode

We hebben ons panel aangepast om de marktstructuur in activiteiten en grootteklassen beter weer te geven. Aanvullende informatie over hoe de steekproef van het onderzoek is opgezet, is te vinden in de statistische bijlage. Voor deze editie zijn vergelijkingen met eerdere rapporten niet mogelijk; de jaarlijkse variatie wordt alleen vastgelegd door feedback van respondenten.

Reikwijdte van het onderzoek

Onderzoekspopulatie: Er werden bedrijven in Nederland ondervraagd via interviews met contactpersonen die verantwoordelijk zijn voor het debiteurenbeheer.

Steekproefontwerp: Het Strategisch Steekproefplan maakte analyse van Nederlandse gegevens per sector en bedrijfs grootte mogelijk.

Selectieproces: Bedrijven werden benaderd via een internationaal internetpanel en de respondenten werden aan het begin van het interview gescreend voor controle op functie en quota.

Steekproef: Er namen in totaal 210 bedrijven deel, waarbij quota's werden aangehouden voor vier bedrijfs grootte categorieën.

Interviewmethode: Computer Assisted Web Interviews (CAWI) die elk ongeveer 15 minuten duurden.

Timing: Het onderzoek is uitgevoerd in 2026 tussen eind Q1 en begin Q2.

Dit rapport en de regionale statistische bijlage van een deel van de 2026 editie van de Atradius Betalingsbarometer zijn te downloaden in [Knowledge and Research](#)



Wilt u meer weten?

Bezoek dan de website van [Atradius](#) om onze nieuwste publicaties te bekijken. [Klik hier](#) voor 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 klanten.

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

Onze oplossingen

- Kredietverzekering
- Oplossingen voor multinationals
- Credit Specialties
- Incasso
- Garanties
- Herverzekering

Onze wereldwijde aanwezigheid

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

Voor 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](https://www.youtube.com/user/atradiusgroup)
[linkedin.com/
company/atradius](https://www.linkedin.com/company/atradius)



Copyright Atradius N.V. 2026

Disclaimer: Deze publicatie wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als verkoop van een verzekeringsproduct, beleggingsadvies, juridisch advies of enige aanbeveling of advies aan de lezer(s) met betrekking tot specifieke transacties of verzekeringsproducten, investeringen of strategieën op enigerlei wijze. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie en moeten, indien van toepassing, de voorwaarden van hun verzekeringspolis lezen.

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 1
1066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
Nederland
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
[atradius.com](https://www.atradius.com)