



bill incasso

incassobureau
juristen
debiteurenbeheer

NATIONAAL ONDERZOEK

Betalingsachterstanden bij het mkb

Een onderzoek naar de omvang, impact en gevolgen van
te late en niet-betaalde facturen voor het midden- en kleinbedrijf

Veldwerk uitgevoerd door Multiscope

Rapportage door Bill Incasso

November 2025 | N=300

MANAGEMENT SUMMARY

De 7 belangrijkste bevindingen in een oogopslag

54%

van het midden- en kleinbedrijf kreeg afgelopen jaar te maken met te late of niet-betaalde facturen

43%

heeft geen kennis van de wettelijke 30-dagen betaaltermijn voor grote bedrijven

24%

merkt dat de wettelijke betaaltermijn door grote bedrijven wordt nageleefd

76%

van de ondervraagden met achterstanden ervaart stress of zorgen

12%

van de ondervraagden met achterstanden stond rood bij de bank

30%

krijgt nog steeds termijnen van 60+ dagen opgelegd

63%

van de ondervraagden met achterstanden heeft omzet moeten afschrijven als definitief oninbaar

Kernconclusies

- 1 Betalingsachterstanden zijn de norm:** Meer dan de helft van het mkb heeft ermee te maken.
- 2 De wet is een papieren tijger:** 43% kent de wet niet, slechts 24% zegt dat deze wordt nageleefd.
- 3 Breed gedragen probleem:** Betalingsproblemen komen voor bij alle typen opdrachtgevers: klein mkb (42%), particulieren (34%), en grote bedrijven (26%).
- 4 Domino-effect:** 12% stond rood, 8% liep zelf achterstanden op: de keten breekt bij de zwakste schakel.

1. Inleiding

1.1 Het andere gezicht van de schuldenproblematiek

Het maatschappelijke gesprek over schulden kent een opvallende eenzijdigheid. Wanneer media, politiek en beleidsmakers spreken over de Nederlandse schuldenproblematiek, gaat de aandacht vrijwel uitsluitend naar een kant van de medaille: de schuldenaar. En terecht. Mensen met problematische schulden verdienen hulp en ondersteuning.

Maar er is een ander verhaal dat zelden wordt verteld. Het verhaal van de ondernemer die wacht op betaling. De zzp'er die 's nachts wakker ligt omdat een grote klant al maanden niet betaalt. De mkb'er die zijn eigen leveranciers niet kan betalen, omdat zijn debiteuren in gebreke blijven. Dit onderzoek belicht die andere kant. Niet om schuldenaren te bekritisieren, maar om een completer beeld te schetsen van een probleem dat de hele economische keten raakt.

1.2 De asymmetrie in beleid en aandacht

De afgelopen jaren heeft de overheid een reeks maatregelen ingevoerd om mensen met schulden te beschermen. De Wet vereenvoudiging beslagvrije voet garandeert een minimuminkomen voor schuldenaren. De Wet Kwaliteit Incassodienstverlening stelt strengere eisen aan incassobureaus. Gemeenten zijn verplicht tot vroegsignalering bij betalingsachterstanden. Deze maatregelen zijn begrijpelijk en vaak noodzakelijk. Maar ze creëren ook een nieuw probleem: de positie van de schuldeiser is verzwakt. Met name de kleine ondernemer staat er vaak alleen voor. De administratieve lasten en doorlooptijden van incasso zijn toegenomen.

Bescherming schuldenaar

- ✓ Gemeentelijke schuldhulpverlening
- ✓ Wsnp (Wet schuldsanering)
- ✓ Budgetcoaches
- ✓ Vroegsignalering

Positie schuldeiser

- ✗ Geen ondersteuningssysteem
- ✗ Achteraan in rij bij faillissement
- ✗ Hoge drempel voor incasso
- ✗ Dure juridische procedures
- ✗ Persoonlijk aansprakelijk (zzp)

Terwijl er voor schuldenaren een heel ecosysteem van hulpverlening bestaat, staat de kleine ondernemer die geld tegoed heeft er vaak alleen voor. Bij een faillissement van een debiteur staan mkb-schuldeisers achteraan in de rij. De Belastingdienst en werknemers hebben voorrang als preferente schuldeisers. De kans dat een gewone schuldeiser nog iets van zijn vordering terugziet, is in de praktijk klein.

1.3 De economische impact

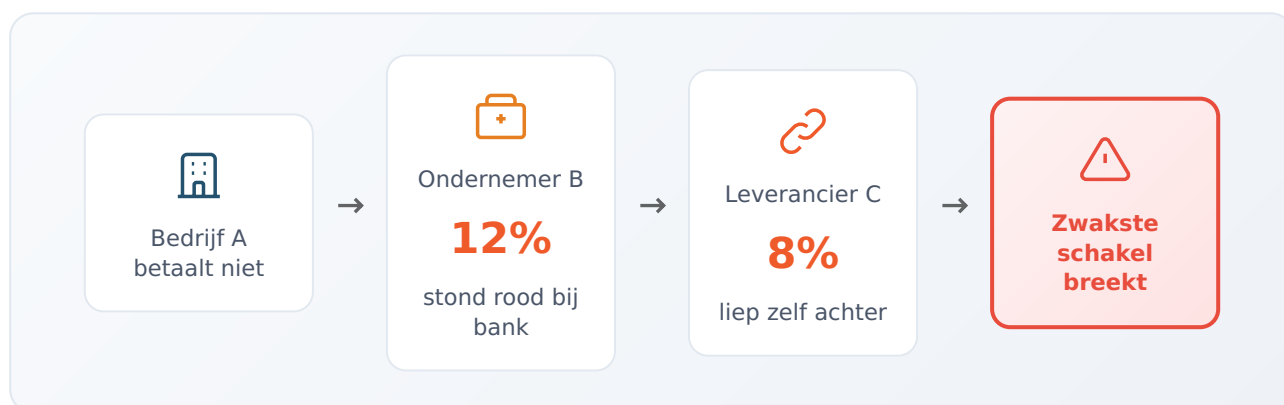
Bestaande onderzoeken en brancherapportages wijzen op aanzienlijke economische schade door betalingsachterstanden. Mkb-ondernemers verwachten gemiddeld dat dertien procent van hun uitstaande facturen uiteindelijk oninbaar zal blijken. De impact op de liquiditeit en continuïteit van kleine ondernemingen is groot.

Paradox: Uit cijfers van Altares Dun & Bradstreet (2024) blijkt dat kleine bedrijven hun rekeningen beter betalen dan grote bedrijven. Zeer kleine bedrijven betalen meer dan 80% van hun facturen op tijd, terwijl dit percentage bij grote bedrijven significant lager ligt. Dit ondanks dat juist grote bedrijven over meer financiële reserves beschikken.

Dit betekent dat de kleinste en meest kwetsbare ondernemers het vaakst moeten wachten op betalingen van grotere en kapitaalkrachtigere partijen.

1.4 Het domino-effect

Betalingsachterstanden zijn zelden een geïsoleerd probleem. Ze veroorzaken een kettingreactie door de hele economische keten. Het mechanisme is eenvoudig maar verwoestend:



Dit domino-effect verklaart waarom wanbetaling niet alleen een probleem is tussen twee partijen, maar een ketenrisico voor de hele economie. Kleine ondernemers zijn extra kwetsbaar in dit systeem. Een zzp'er of eenmanszaak is persoonlijk aansprakelijk voor zakelijke schulden en heeft vaak weinig financiële buffer. Een grote wanbetaler

kan al voldoende zijn om een klein bedrijf in de problemen te brengen. Bovendien kunnen kleine leveranciers moeilijk druk uitoefenen op grote afnemers.

1.5 De menselijke impact

Het maatschappelijke debat over schulden erkent terecht de stress en psychische belasting die schuldenaren ervaren. Maar dezelfde menselijke impact treft ook ondernemers aan de andere kant. Daarover wordt nauwelijks gesproken. Ondernemers die wachten op betaling ervaren:

- Financiële stress en spanning
- Slaapproblemen door onzekerheid over cashflow
- Schaamte en sociaal isolement

Net zoals er een taboe rust op het hebben van schulden, is er een taboe op het niet betaald krijgen. Ondernemers schamen zich ervoor, houden het voor zich en zoeken vaak pas hulp als het te laat is. Bovendien wordt de ondernemer die zijn geld opeist soms gezien als de boeman, terwijl hij simpelweg vraagt om wat hem toekomt voor geleverd werk of producten.

1.6 Doel en relevantie van dit onderzoek

Voor dit onderzoek heeft Multiscope, in opdracht van Bill Incasso, het veldwerk uitgevoerd en de data aangeleverd. Bill Incasso brengt hiermee de ervaringen van Nederlandse ondernemers met betalingsachterstanden in kaart. Er is re-matisch onderzoek naar de ervaringen en impact aan de kant van de schuldeiser. Met name de kleine ondernemer komt zelden aan bod. De bevindingen kunnen bijdragen aan een meer gebalanceerde benadering waarin zowel de belangen van schuldenaren als schuldeisers worden meegewogen.

Dit onderzoek gaat niet over schuldeisers versus schuldenaren. Het is geen pleidooi om de bescherming van mensen met problematische schulden af te bouwen. Die bescherming is en blijft noodzakelijk. Maar het is wel een pleidooi om ook de andere kant van het verhaal te zien. Om te erkennen dat de ondernemer die wacht op betaling ook wakker ligt. En het is een pleidooi voor balans. Voor een systeem waarin het recht van de schuldenaar op bescherming en het recht van de schuldeiser op betaling naast elkaar kunnen bestaan.

2. Onderzoeksverantwoording

2.1 Opzet en methode

Het veldwerk voor dit onderzoek is uitgevoerd door onderzoeksbureau Multiscope in opdracht van Bill Incasso. Multiscope heeft de data verzameld en aangeleverd als tabellenrapportage. De analyse en uitwerking is door Bill Incasso zelf uitgevoerd. Het betreft een online kwantitatief onderzoek onder het consumentenpanel van Multiscope. Het veldwerk vond plaats van 23 t/m 30 november 2025.

2.2 Steekproef

In totaal hebben 320 respondenten de vragenlijst volledig ingevuld. Na dataopschoning en kwaliteitscontrole is het aantal respondenten teruggebracht naar **300**. De respondenten zijn Nederlanders die werkzaam zijn bij bedrijven met maximaal 10 medewerkers. Dit omvat zowel zzp'ers en eigenaren van eenmanszaken als medewerkers in dienst bij kleine mkb-bedrijven met twee tot tien medewerkers.

De steekproef is verdeeld over alle Nederlandse provincies en dekt diverse sectoren, waaronder:

- Zakelijke dienstverlening
- Bouw en installatie
- Detailhandel en groothandel
- Creatieve diensten
- IT en automatisering
- Horeca
- Transport en logistiek

Meer dan de helft van de respondenten (52%) is werkzaam als zelfstandige zonder personeel (zzp).

2.3 Respons en representativiteit

Bepaalde vragen zijn door een subgroep van de respondenten beantwoord. Vragen over de financiële en emotionele impact van betalingsachterstanden zijn beantwoord door de 160 respondenten (53% van het totaal) die aangaven het afgelopen jaar daadwerkelijk te maken te hebben gehad met te late of niet-betaalde facturen.

Bij de regionale uitsplitsing van de data is sprake van substeekproeven. Op regioniveau (Noord, Oost, Zuid, West) zijn de steekproeven relatief klein ($n < 50$). De resultaten op regioniveau zijn daarom indicatief.*

2.4 Berekening en rapportage

In de rapportage is een afronding van percentages toegepast om altijd exact op honderd procent uit te komen. Eventuele afrondingsverschillen (maximaal een procent) zijn gecorrigeerd op de meest gekozen antwoordoptie. Alle percentages zijn afgerond op hele getallen, tenzij anders vermeld.

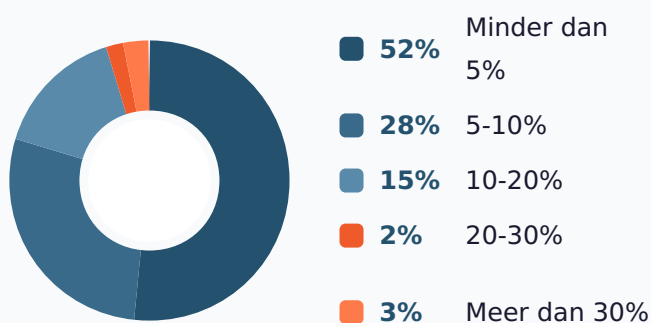
3. Kernbevindingen

3.1 Omvang en frequentie van betalingsachterstanden

Iets meer dan de helft van de ondervraagden (**54%**) had het afgelopen jaar te maken met facturen die te laat of helemaal niet werden betaald door klanten. Betalingsachterstanden zijn daarmee geen uitzondering, maar realiteit voor de meerderheid van het mkb.

Percentage facturen dat te laat werd betaald

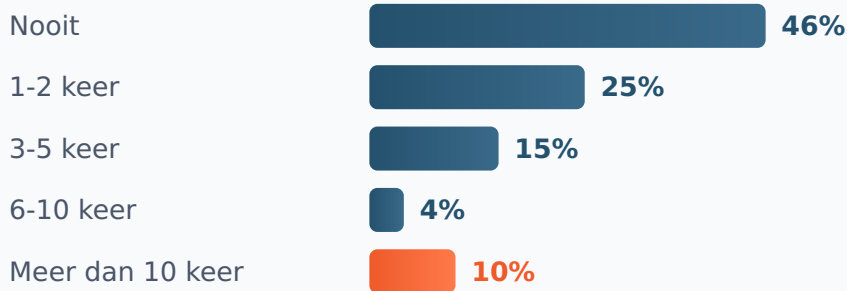
Let op: onderstaande percentages zijn gebaseerd op de 160 respondenten die te maken hadden met betalingsachterstanden.



Voor de meeste bedrijven gaat het om een beperkt percentage van hun totale facturatie. Iets meer dan de helft (52%) geeft aan dat minder dan vijf procent van de verstuurde facturen te laat betaald werd. Toch heeft een substantieel deel te maken met grotere problemen. Vijftien procent rapporteert dat tien tot twintig procent van hun facturen te laat betaald werd. Drie procent had zelfs te maken met meer dan dertig procent te late betalingen.

Frequentie van te late betalingen (per jaar)

Gebaseerd op alle 300 respondenten.



Tien procent werd meer dan tien keer geconfronteerd met te late betalingen. Dit betekent dat een op de tien bedrijven vrijwel maandelijks te maken heeft met klanten die niet op tijd betalen.

3.2 Financiële impact op ondernemers

Van de bedrijven die te maken hadden met betalingsachterstanden vanuit hun debiteuren, geeft 73% aan geen directe financiële problemen te hebben ervaren. Maar voor de overige 27% zijn de gevolgen concreet en voelbaar.



Directe financiële gevolgen (voor bedrijven met achterstanden)

12% stond tijdelijk rood bij de bank door uitblijvende betalingen

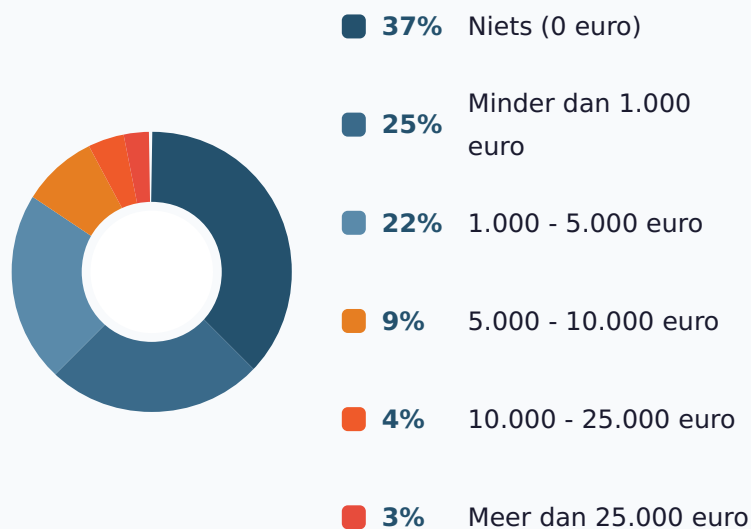
8% liep zelf betalingsachterstanden op bij leveranciers

5% moest salaris of inkomen uitstellen

4% moest privevermogen inzetten om de gevolgen op te vangen

Deze cijfers illustreren het domino-effect dat betalingsachterstanden veroorzaken. De ondernemer die niet betaald wordt, kan vervolgens zelf zijn rekeningen niet betalen. Het probleem verplaatst zich zo door de economische keten. Het feit dat ondernemers genoodzaakt zijn privevermogen in te zetten, toont de persoonlijke kwetsbaarheid van kleine ondernemers aan. Dit geldt met name voor zzp'ers en eenmanszaken, die persoonlijk aansprakelijk zijn voor zakelijke schulden.

Oninbare omzet afgelopen jaar (van ondernemers met achterstanden)

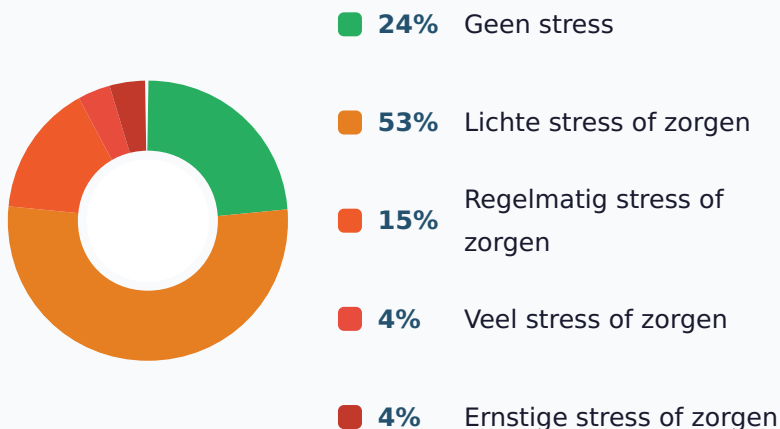


Naast de directe liquiditeitsproblemen hebben kleine bedrijven ook te maken met definitief oninbare vorderingen. Van de mkb'ers met betalingsachterstanden hoefde 37% het afgelopen jaar geen omzet af te schrijven als definitief oninbaar. Maar **7%** moest meer dan tienduizend euro afschrijven. Voor kleine ondernemers met beperkte marges kunnen dergelijke verliezen het verschil betekenen tussen continuïteit en faillissement.

3.3 Emotionele impact en stress

Betalingsachterstanden raken niet alleen de portemonnee, maar ook het welzijn van ondernemers. Ruim driekwart (**76%**) van de ondernemers die te maken hebben met openstaande facturen ervaart hiervan stress of zorgen in enige mate. Omgerekend naar alle mkb'ers betekent dit dat ongeveer 40% van alle ondernemers stress ervaart door betalingsachterstanden.

Stressniveaus door betalingsachterstanden (van ondernemers met achterstanden)

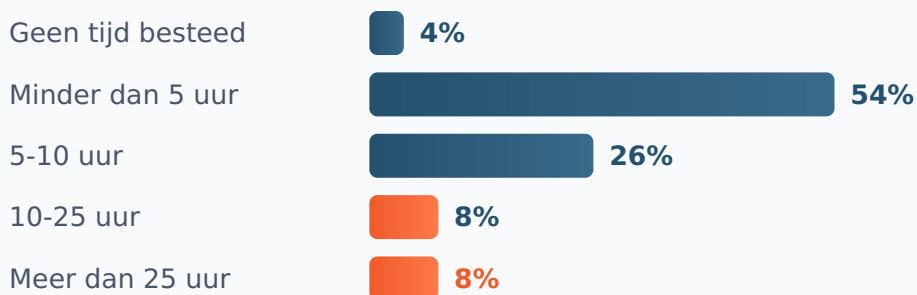


De stress die ondernemers ervaren, is vergelijkbaar met de psychische belasting die schuldenaren ondervinden. Financiële onzekerheid over de cashflow, de constante noodzaak om klanten te herinneren aan openstaande facturen, en de onzekerheid of het geld uiteindelijk binnenkomt leiden tot slaapproblemen en een voortdurende staat van gespannenheid. Ondernemers rapporteren dat ze zich schamen voor het feit dat klanten niet betalen, alsof dit een teken van falen is.

3.4 Tijd en energie die verloren gaat

Naast de financiële en emotionele kosten brengen betalingsachterstanden ook een aanzienlijk tijdsverlies met zich mee. Ondernemers moeten tijd besteden aan het opvolgen van openstaande facturen door middel van herinneren, nabellen of mailen van klanten.

Tijdsbesteding aan incassowerk (per jaar, van ondernemers met achterstanden)



Acht procent van de bedrijven met betalingsachterstanden besteedt meer dan 25 uur per jaar aan het opvolgen van facturen. Dat is meer dan drie volledige werkdagen. Voor zzp'ers en ondernemers die hun tijd factureren, betekent dit niet alleen directe omzetderving, maar ook gedeelde inkomsten: tijd besteed aan achter geld aanjagen is tijd die niet gefactureerd kan worden.

3.5 Wetgeving: kennis en naleving van de dertigdagenregel

De percentages in deze sectie zijn gebaseerd op alle 300 respondenten.

Sinds 2023 geldt in Nederland een wettelijke verplichting voor grote bedrijven om facturen van mkb en zzp binnen dertig dagen te betalen. Deze wetgeving is bedoeld om de positie van kleine ondernemers te versterken en hen te beschermen tegen onevenredig lange betalingstermijnen.

In de praktijk blijkt de wet echter nauwelijks bekend en is het effect beperkt.



Bekendheid en naleving 30-dagen wet

43% van de ondervraagden wist niet dat deze wettelijke plicht bestaat

24% zegt dat de wet wordt nageleefd

25% ziet nog geen verschil sinds de invoering

8% zegt expliciet dat grote bedrijven zich niet aan de wet houden

Van de ondervraagden die de wet kennen (57%), is dus slechts een minderheid (24% van het totaal) positief over de naleving. Een kwart ziet nog geen verschil en 8% stelt dat grote bedrijven de wet negeren. Samen is dat 33% die geen verbetering ervaart.

Ondanks de wettelijke dertigdagenregel: wordt **30%** van de bedrijven nog steeds geconfronteerd met opdrachtgevers die betalingstermijnen van zestig dagen of zelfs langer eisen. Voor 8% gebeurt dit vaak, meer dan tien keer per jaar.

Hoe ondernemers de balans in wetgeving ervaren

Op de vraag of de wetgeving de belangen van leveranciers en afnemers in balans houdt, antwoordde:

- **33%** dat de wetgeving in balans is
- **19%** dat de wetgeving in het voordeel van afnemers is (5% sterk, 14% enigszins)
- **8%** dat de wetgeving in het voordeel van leveranciers is (1% sterk, 7% enigszins)

- **40%** heeft hierover geen mening

Van de ondervraagden die wel een mening hebben, vindt dus een ruime meerderheid dat de wet niet in hun voordeel werkt. Slechts 8% van alle ondervraagden vindt dat de wetgeving leveranciers bevoordeelt.

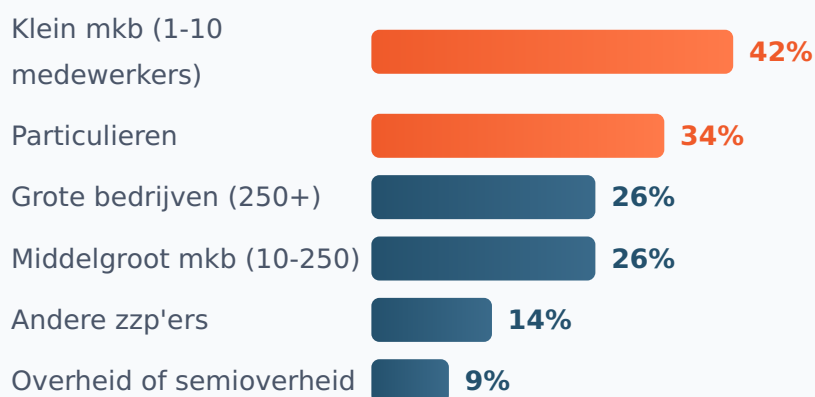
De lage bekendheid en het beperkte effect van de wetgeving roepen vragen op over de handhaving. Zonder adequate bekendheid onder de doelgroep en zonder effectieve handhavingsmechanismen blijft de wet een papieren tijger.

3.6 Wie veroorzaakt de problemen?

Let op: de percentages in deze sectie zijn gebaseerd op de 160 respondenten die te maken hadden met betalingsachterstanden.

Aan bedrijven die te maken hadden met betalingsachterstanden is gevraagd bij welk type opdrachtgever zij problemen ondervonden met late of niet-betaling.

Type opdrachtgever waarbij betalingsproblemen het vaakst voorkomen (van ondernemers met achterstanden)



Kleine mkb-bedrijven en particulieren worden het vaakst genoemd als opdrachtgever waarbij betalingsproblemen voorkomen. Dit betekent echter niet automatisch dat deze groepen slechter betalen dan grote bedrijven.

Een belangrijke nuance: er zijn in Nederland veel meer kleine bedrijven en particulieren dan grote bedrijven. Het is daarom logisch dat ondernemers in de praktijk vaker te maken krijgen met betalingsproblemen bij deze groepen, simpelweg omdat zij er meer klanten hebben.

Om te kunnen concluderen welk type opdrachtgever het slechtst betaalt, zou je het aantal te laat betaalde facturen moeten delen door het totaal aantal facturen per type opdrachtgever. Die data zijn in dit onderzoek niet verzameld.

Wat de cijfers wel laten zien: betalingsachterstanden komen voor bij alle typen opdrachtgevers. Het is geen probleem dat zich beperkt tot een specifieke groep. Zowel particulieren, kleine ondernemingen, middelgrote bedrijven als grote corporates worden genoemd als probleemveroorzakers.

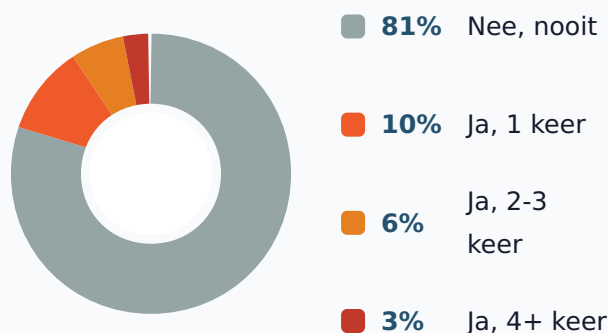
Voor kleine mkb-bedrijven speelt mogelijk het eerder genoemde domino-effect een rol: zij zijn zelf het slachtoffer van niet-betalende klanten en kunnen daardoor hun eigen leveranciers niet op tijd betalen.

Particulieren vormen een aparte categorie. Voor ondernemers die aan consumenten leveren, kunnen betalingsachterstanden extra lastig zijn. Particulieren zijn vaak moeilijker juridisch aan te spreken en bieden soms beperkte verhaalsmogelijkheden bij wanbetaling.

3.7 Gebruik van incassobureaus en juridische procedures

Ondanks de problemen met betalingsachterstanden schakelt de meerderheid van de ondervraagden geen incassobureau in. Maar liefst **81%** van de respondenten met betalingsachterstanden deed dit het afgelopen jaar niet.

Gebruik van incassobureau afgelopen jaar (van ondernemers met achterstanden)

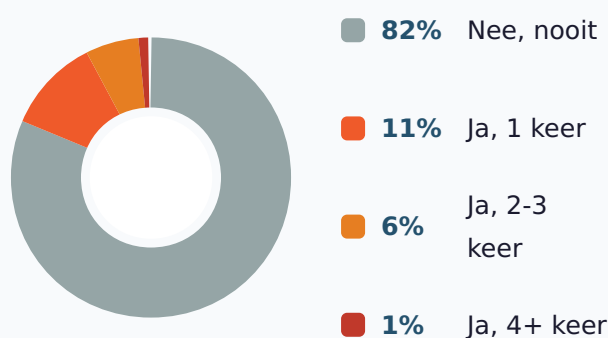


Dat de meerderheid geen incassobureau inschakelt, is opvallend. Mogelijke verklaringen:

- **Angst om de klantrelatie te beschadigen.** Veel ondernemers zijn huiverig om een incassobureau in te schakelen omdat zij vrezen de klant definitief kwijt te raken. Dit geldt vooral voor ondernemers die afhankelijk zijn van een beperkt aantal vaste klanten.
- **Onbekendheid met de mogelijkheden.** Veel ondernemers weten niet precies wat een incassobureau doet en welke opties er zijn. Ook is niet altijd bekend dat veel bureaus werken op basis van no cure, no pay, waarbij alleen bij succesvolle inning kosten in rekening worden gebracht.
- **Te lang wachten.** Ondernemers proberen het vaak eerst zelf op te lossen, wat veel tijd kost. Door te lang te wachten neemt de kans op succesvolle inning af.
- **Te kleine bedragen.** Voor kleine vorderingen lijkt professionele incasso niet de moeite waard.
- **Onduidelijkheid over kosten en procedures.** Niet alle ondernemers weten wat incasso kost en hoe het proces verloopt. Dit zorgt voor een drempel om de stap te zetten.

Dat 19% van de ondernemers met betalingsachterstanden wel een incassobureau inschakelde, suggereert dat bekendheid met de mogelijkheden wel degelijk aanwezig is.

Gerechtelijke procedure gestart afgelopen jaar (van ondernemers met achterstanden)



Het gebruik van gerechtelijke incassoprotocolen ligt logischerwijs (iets) lager. **82%** van de ondervraagden met betalingsachterstanden heeft het afgelopen jaar geen gerechtelijke procedure hoeven starten. De drempel om een gerechtelijke procedure te

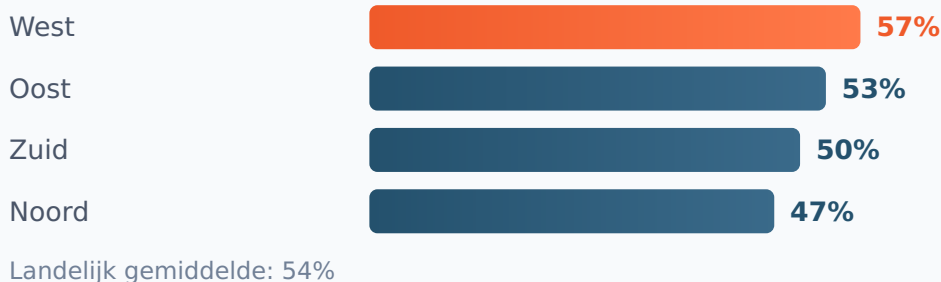
starten is hoog, zowel financieel als emotioneel. Bovendien is de uitkomst onzeker, en kunnen de kosten van een procedure hoger uitvallen dan het te innen bedrag.

Opvallend is dat het percentage ondernemers dat een incassobureau inschakelde (19%) vrijwel gelijk is aan het percentage dat een gerechtelijke procedure startte (18%). Dit zou kunnen suggereren dat het merendeel van de minnelijke incassoprocedures niet tot betaling leidt en alsnog uitmondt in een gerechtelijke procedure. Een andere mogelijke verklaring is dat het verschil tussen minnelijke incasso en gerechtelijke incasso onvoldoende bekend is bij de ondervraagden, waardoor de antwoorden door elkaar lopen. In dit onderzoek is hierop geen controlevraag gesteld, dus hier kunnen geen harde conclusies aan worden verbonden.

3.8 Regionale verschillen

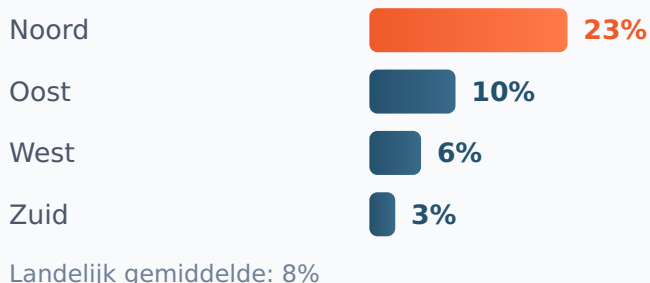
Hoewel betalingsachterstanden een landelijk probleem zijn, zijn er verschillen tussen regio's.

Percentage ondernemers met betalingsachterstanden per regio*



In het westen van Nederland heeft 57% van de ondernemers te maken met betalingsachterstanden, iets meer dan het landelijk gemiddelde.

Tijdsbesteding aan incassowerk per regio* (meer dan 25 uur per jaar)



Bedrijven in het noorden besteden opvallend veel meer tijd aan het opvolgen van facturen: **23%** is hier meer dan 25 uur per jaar mee kwijt, tegenover 8% landelijk.

Incassobureau ingeschakeld per regio*



Landelijk gemiddelde: 19%

Noordelijke bedrijven schakelen vaker een incassobureau in (33% versus 19% landelijk).

Bekendheid met 30-dagen wet per regio* (percentage dat de wet niet kent)



Landelijk gemiddelde: 43%

De bekendheid met de wettelijke dertigdagenregel verschilt per regio. In het zuiden kent de helft van de ondernemers de wet niet, terwijl dit in het oosten slechts 32% is.

4. Conclusies

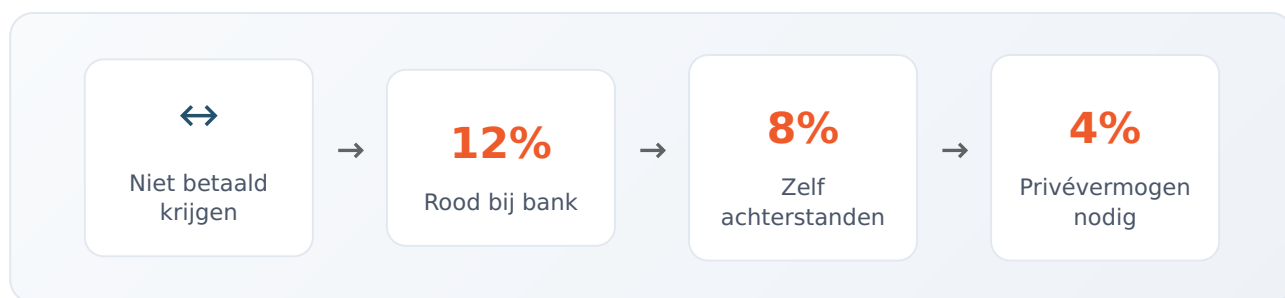
4.1 Betalingsachterstanden als structureel probleem

De bevindingen van dit onderzoek tonen aan dat betalingsachterstanden geen incident zijn, maar een hardnekkig probleem waarmee de meerderheid van het Nederlandse kleinbedrijf en zzp'ers wordt geconfronteerd. **54%** heeft het afgelopen jaar te maken gehad met te late of niet-betaalde facturen. Dit betekent dat meer ondernemers wel dan niet met dit probleem te kampen hebben.

Voor de meeste ondernemers gaat het weliswaar om een beperkt percentage van hun facturatie, maar de impact is desondanks aanzienlijk. Het probleem raakt niet alleen de liquiditeit en financiële stabiliteit, maar ook het welzijn van ondernemers. De voortdurende onzekerheid over of en wanneer betaling zal plaatsvinden, leidt tot stress en zorgen bij meer dan de helft van de betrokken ondervraagden.

4.2 Het domino-effect bevestigd

De resultaten bevestigen het bestaan van een domino-effect in de economische keten. Twaalf procent van de ondernemers met betalingsachterstanden stond tijdelijk rood bij de bank door uitblijvende betalingen. Acht procent liep zelf betalingsachterstanden op bij leveranciers. Dit toont aan dat betalingsachterstanden niet geïsoleerd blijven, maar zich verplaatsen door de keten. De ondernemer die niet betaald wordt, kan vervolgens zelf niet betalen. Het probleem vermenigvuldigt zich.



Dit mechanisme speelt mogelijk ook een rol bij kleine mkb-bedrijven die als opdrachtgever betalingsproblemen veroorzaken: zij zijn zelf het slachtoffer van niet-betalende klanten en komen daardoor in liquiditeitsproblemen. Het is een vicieuze cirkel waarin de zwakste schakels, de kleinste ondernemers, het eerst breken.

4.3 De wetgeving werkt niet in de praktijk

De in 2023 ingevoerde wettelijke plicht voor grote bedrijven om binnen dertig dagen te betalen aan mkb en zzp, blijkt in de praktijk nauwelijks effect te sorteren. Drienvertig procent van de ondernemers weet niet eens dat deze wet bestaat. Van degenen die er wel van op de hoogte zijn, zegt een kwart van het totaal (24%) dat de wet wordt nageleefd. Maar een derde (33%) ziet nog geen verschil of stelt dat grote bedrijven de wet negeren.



Fundamenteel probleem met de wetgeving

Een wet die niet bekend is bij de doelgroep en niet gehandhaafd wordt, is niet effectief. Bovendien blijkt dat **30%** van de ondernemers nog steeds wordt geconfronteerd met betalingstermijnen van zestig dagen of langer. Dit staat haaks op de intentie van de wetgever.

Veelzeggend is ook hoe ondernemers de balans in de wetgeving ervaren: 19% vindt dat de wet in het voordeel van afnemers (schuldenaren) is, tegenover slechts 8% die vindt dat leveranciers (schuldeisers) bevoordeeld worden. Veertig procent heeft hierover geen mening, wat mogelijk wijst op onbekendheid met de materie.

De vraag rijst of de wetgeving te vrijblijvend is of dat er te weinig toezicht en handhaving is. Zolang er geen consequenties zijn voor bedrijven die de wet negeren, zal de naleving gering blijven.

4.4 Betalingsproblemen komen overal voor

Uit het onderzoek blijkt dat betalingsproblemen voorkomen bij alle typen opdrachtgevers. Klein mkb (42%), particulieren (34%) en grote bedrijven (26%) worden allemaal genoemd als opdrachtgevers waarbij ondernemers betalingsproblemen ondervonden.

Hierbij past een belangrijke kanttekening: deze cijfers zeggen niet welk type opdrachtgever het slechtst betaalt. Er zijn in Nederland veel meer kleine bedrijven en particulieren dan grote bedrijven. Het is daarom logisch dat ondernemers in de praktijk vaker betalingsproblemen ervaren bij deze groepen, simpelweg omdat zij daar meer klanten hebben.

Wat de cijfers wel laten zien: betalingsachterstanden zijn een breed gedragen probleem dat alle lagen van het bedrijfsleven en de consumentenmarkt raakt. Het is geen kwestie van een specifieke groep die slecht betaalt. Voor kleine mkb-bedrijven speelt

mogelijk het domino-effect een rol: zij zijn zelf het slachtoffer van niet-betalende klanten en kunnen daardoor hun eigen leveranciers niet op tijd betalen.

4.5 De ongelijke strijd van de kleine ondernemer

De bevindingen benadrukken de kwetsbaarheid van kleine ondernemers in het Nederlandse economische systeem. Zij hebben beperkte financiële buffers, kunnen moeilijk druk uitoefenen op niet-betalende klanten en zijn vaak persoonlijk aansprakelijk voor zakelijke schulden. Wanneer een grote klant niet betaalt, kan dit existentiële gevolgen hebben voor een kleine onderneming.

Tegelijkertijd zijn er voor kleine ondernemers die geld tegoed hebben weinig mogelijkheden om hun recht te halen. Het inschakelen van een incassobureau of het starten van een gerechtelijke procedure lijkt voor velen een te grote stap. De drempel is hoog, waardoor veel ondernemers ervoor kiezen het verlies te accepteren.

Asymmetrie in wetgeving en beleid: Waar er voor schuldenaren uitgebreide beschermingsmechanismen zijn, ontbreekt een vergelijkbaar vangnet voor schuldeisers. De balans is zoek.

4.6 Regionale verschillen

De regionale data laten zien dat betalingsachterstanden een landelijk probleem zijn, maar dat de impact per regio verschilt. Opvallend is de situatie in het noorden: onder-vraagden daar besteden bijna drie keer zoveel tijd aan het opvolgen van facturen als het landelijk gemiddelde (23% versus 8% meer dan 25 uur per jaar). Dit verklaart mogelijk waarom zij ook vaker een incassobureau inschakelen.

De grote verschillen in bekendheid met de dertigdagenregel (van 32% in het oosten tot 50% in het zuiden dat de wet niet kent) suggereren dat voorlichting niet overal even goed aankomt.

** De regionale uitsplitsingen zijn gebaseerd op substeekproeven ($n < 50$) en zijn indicatief.*

5. Aanbevelingen: een pleidooi voor evenwicht

Dit is geen pleidooi om de bescherming van schuldenaren af te bouwen. Die bescherming is en blijft noodzakelijk voor mensen die in financiële problemen verkeren. Maar het is wel een pleidooi om ook oog te hebben voor de andere kant van het verhaal. Voor de ondernemer die zijn werk heeft gedaan, zijn diensten heeft geleverd, zijn producten heeft verscheept. En nu wacht op wat hem toekomt.

Effectief beleid zou beide kanten moeten adresseren. Schuldenaren verdienen bescherming en ondersteuning, maar schuldeisers verdienen ook erkenning en mogelijkheden om hun recht te halen. Een systeem waarin alleen de ene kant beschermd wordt, leidt tot nieuwe ongelijkheid en kan uiteindelijk de economische stabiliteit ondermijnen.

5.1 Verbetering van bekendheid en handhaving wetgeving

De dertigdagenregel voor betalingen aan mkb en zzp moet beter bekendgemaakt worden onder de doelgroep. Dit kan door middel van voorlichtingscampagnes via brancheverenigingen, Kamers van Koophandel en andere kanalen die kleine ondernemers bereiken. Daarnaast is effectieve handhaving noodzakelijk. Zonder consequenties voor bedrijven die de wet negeren, blijft deze een lege huls.

Overwogen zou kunnen worden om:

- Een meldpunt in te richten waar ondernemers overtredingen kunnen melden
- Sancties in te voeren voor structurele overtreders
- De bewijslast om te keren: niet de leverancier moet bewijzen dat de betalingstermijn overschreden is, maar de afnemer moet aantonen dat hij zich aan de wettelijke termijn heeft gehouden

5.2 Verlaging van de drempel voor incasso

Het gebruik van professionele incasso ligt laag. Dit lijkt deels te komen door onbekendheid met no cure, no pay-diensten, waarbij de ondernemer in principe geen financieel risico loopt.

Er zou onderzocht kunnen worden of er mogelijkheden zijn om deze drempels verder te verlagen, bijvoorbeeld door middel van:

- Voorlichting over de mogelijkheden van no cure, no pay incasso
- Vereenvoudigde procedures voor kleine vorderingen
- Een laagdrempelig arbitragesysteem waar kleine ondernemers tegen lage kosten geschillen kunnen voorleggen

Dit zou de toegang tot rechtsbescherming kunnen vergroten en de ongelijke machtsverhouding tussen kleine en grote partijen kunnen verkleinen.

5.3 Voorlichting en ondersteuning voor ondernemers

Veel ondernemers worstelen in stilte met betalingsachterstanden en weten niet waar ze terecht kunnen voor hulp. Voorlichting over de mogelijkheden van incasso, de rechten van schuldeisers en het voorkomen van betalingsproblemen zou kunnen bijdragen aan een betere weerbaarheid van kleine ondernemers.

Brancheverenigingen, accountants en financiële adviseurs zouden hierin een rol kunnen spelen. Ook zou overwogen kunnen worden om, naar analogie van schuldhulpverlening, een systeem van ondersteuning op te zetten voor ondernemers die met structurele betalingsachterstanden kampen.

5.4 Cultuursverandering en bewustwording

Betalingsachterstanden worden vaak als normaal beschouwd of geaccepteerd als onderdeel van het zakendoen. Een cultuursverandering waarbij tijdige betaling als professionele norm wordt gezien, zou kunnen bijdragen aan een verbetering van het betalingsgedrag. Dit vereist bewustwording bij zowel debiteuren als crediteuren.

Grote bedrijven zouden het goede voorbeeld kunnen geven door hun betalingsgedrag transparant te maken en zich publiekelijk te committeren aan tijdige betaling. Certificeringen of keurmerken voor bedrijven die zich houden aan strikte betalingstermijnen, zouden een prikkel kunnen zijn om het gedrag te verbeteren.

5.5 Balans in wetgeving tussen schuldeisers en schuldenaren

Tot slot is een herijking nodig van de balans in wetgeving tussen de bescherming van schuldenaren en de rechten van schuldeisers. Dit betekent niet dat bescherming van kwetsbare schuldenaren moet worden afgebouwd, maar wel dat er oog moet zijn voor de positie van kleine ondernemers die geld tegoed hebben.

Dit zou kunnen betekenen dat:

- Bepaalde beschermingsmechanismen voor schuldenaren worden genuanceerd wanneer de schuldeiser zelf een kwetsbare positie heeft
- De voorrangspositie van de Belastingdienst bij faillissementen heroverwogen wordt, zodat gewone crediteuren een redelijke kans krijgen om hun vordering terug te krijgen

Een evenwichtig systeem erkent dat zowel schuldenaren als schuldeisers bescherming verdienen en zoekt naar oplossingen die recht doen aan beide kanten van het verhaal.



Over dit onderzoek

Het veldwerk voor dit onderzoek is uitgevoerd door Multiscope in opdracht van Bill Incasso. De analyse en rapportage is door Bill Incasso zelf opgesteld. In totaal hebben 300 Nederlandse ondernemers met maximaal 10 medewerkers deelgenomen aan het onderzoek.

Contact voor pers en media

Bill Incasso B.V.

Marconilaan-Noord 52
4614 HB Bergen op Zoom

info@billincasso.nl

www.billincasso.nl

Publicatie en citeren met bronvermelding toegestaan.