



JULI 2021

Op naar een transparanter  
bedrijfsleven

**Uw betaalervaringen zijn cruciaal**

# Op tijd betalen belangrijker dan ooit

**Als MKB-ondernemer is facturatie even simpel als risicovol: over het algemeen gaat pas na levering de factuur eruit. Of u nu een reclamebureau hebt, in de bouw actief bent of bijvoorbeeld grondstoffen levert: de financiële risico's zijn voor u. En, op hun beurt, voor de kleinbedrijven die na u komen: de zelfstandigen zonder personeel die u op freelancebasis bijstaan. De gespecialiseerde bureaus.**

Het midden- en kleinbedrijf moet grote financiële risico's nemen. De grote corporates, die vaak helemaal vooraan staan in de betaalketen, hanteren vaak een langere betaaltermijn dan de reguliere dertig dagen en het vergt vaak wettelijke drukmiddelen om facturen op tijd betaald te krijgen. Treurig, maar toch echt de realiteit binnen het bedrijfsleven.

## Betaalme.nu

Een toonaangevend niet-commercieel initiatief dat is gericht op snellere betaling van facturen uit het midden- en kleinbedrijf, is [Betaalme.nu](https://betaalme.nu). Opgericht in 2015, wordt het initiatief ondersteund door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat én MKB-Nederland. Betaalme.nu streeft ernaar dat betalen binnen 30 dagen de norm wordt in het bedrijfsleven.

Inmiddels hebben 63 grote bedrijven (o.a. Jumbo, ING, Heineken Nederland, de Nederlandse Spoorwegen en Unilever) zich bij het Betaalme.nu-initiatief aangesloten. Hierdoor zijn al zo'n 283.000 leveranciers verzekerd van een tijdige betaling.

Ook de politiek onderkent inmiddels het belang van tijdige betaling aan kleine ondernemers. In 2017 werd een wettelijke betaaltermijn ingesteld van maximaal zestig dagen voor facturen van mkb-bedrijven aan het grootbedrijf. Binnenkort wordt die wettelijke toegestane betaaltermijn gehalveerd tot 30 dagen, de norm die Betaalme.nu nastreeft.

## MKB definitie

Volgens deze definitie valt een onderneming in het MKB als er voor 2 opeenvolgende jaren wordt voldaan aan 2 van onderstaande 3 kenmerken:

- minder dan 250 werkzame personen
- en/of jaaromzet van maximaal 40 miljoen EUR
- en/of jaarlijks balanstotaal van maximaal 20 miljoen EUR.

Als een organisatie de afgelopen 2 jaar voldoet aan 2 van deze 3 kenmerken dan spreken we dus van MKB. In deze analyse wordt alleen gekeken naar de juridische entiteiten die u heeft aangeleverd.

## Verbeterd betalingsgedrag

Recent kwam [uit onderzoek van Betaalme.nu](https://betaalme.nu) naar voren dat het betaalgedrag van bedrijven gedurende de coronacrisis is verbeterd. Een hoopgevend signaal: in een periode die in onder meer financieel-economisch perspectief de afgelopen decennia nooit zó onzeker was, leeft het besef dat snel voldoen van facturen cruciaal is.

Nu de financiële gevolgen van de coronacrisis nog als een donkere wolk boven het bedrijfsleven hangen, hopen we dat alle ondernemers deze ingezette trend voortzetten. Een betrouwbare partij zijn is, juist nu dat zoveel uitdagingen oplevert, belangrijker dan ooit.

Ook het midden- en kleinbedrijf vertolkt hierbinnen een belangrijke rol. Niet alleen wat betreft het tijdig betalen van hun leveranciers, maar ook door kritisch te kijken naar het betaalgedrag van hun mede-ondernemers en ketenpartners. In welke opzichten is dat van belang?

- U laat uw eigen leveranciers (namelijk: het kleinbedrijf) niet in hun hemd staan.
- Een lakse betaalmoraal heeft een negatieve invloed op het kredietlimiet.
- Vertel erover! U behoedt uw mede-ondernemers voor gigantische miskleunen.



# U laat het kleinbedrijf niet in zijn hemd staan

**Voor iedere ondernemer is het vervelend wanneer facturen, eenmaal verstuurd, lang onbetaald bij de ontvanger op de plank blijven liggen. En hoewel het voor u als MKB'er fijn is dat er een belangenbehartiger is die zich actief inzet voor kortere wettelijke betalingstermijnen, zijn het juist de partijen die u dient te betalen, die het hardst worden getroffen door een lakse betaalethiek.**

Betalingsvertragingen druppelen in die zin door. Uw opdrachtgevers betalen u later uit, waardoor u ook pas later in staat bent om uw leveranciers uit te betalen. Maar beseft u zich wel dat deze kleinbedrijven over het algemeen het allergrootste risico op wanbetalingen lopen? En dat de kans op insolventie als gevolg daarvan ook het grootst is bij bedrijven met deze omvang?

## Hardst geraakt door coronacrisis

Mochten we nog niet voldoende redenen hebben gegeven: [onderzoek van kredietverstrekker Qredits en de Hogeschool Utrecht](#) toont het belang van het tijdig uitbetalen van het kleinbedrijf nóg verder aan. Van de ondernemers in dit segment zat 62 procent aan het eind van 2020 onder het wettelijk minimumloon en 46 procent zelfs onder het bijstandsniveau. Geen enkele ondernemersgroep wordt zó hard getroffen door de coronacrisis als het kleinbedrijf, is de treurige conclusie.

Zorg er dus voor dat u uw eigen ketenpartners óók op tijd blijft betalen. Zo laat u het kleinbedrijf in ieder geval niet in zijn hemd staan.

## Te laat betalen heeft een negatief effect op uw eigen kredietlimiet

**Echt NIEMAND heeft baat bij te late betalingen. Aan welke kant u ook staat.**

Moet u steeds achter uw facturen aan? Dan is dat niet alleen vermoeiend, maar dan is de kans groot dat dit u ook nog eens extra tijd kost, die u niet in uw onderneming kunt steken.

- Bijvoorbeeld doordat u een overbruggingskrediet moet aanvragen, zodat u kunt blijven ondernemen.
- Of doordat voorraadfinanciering nodig is, omdat u minder voorraad uit 'eigen zak' kunt voorschieten.

### Bent u zelf de lakse betaler?

What comes around, goes around. Een veelvoorkomende wijsheid in menig popnummer, maar een cliché dat ook bij te late betalingen om de hoek komt kijken. Betaalt u uw leveranciers en andere ketenpartners te laat? Dan kunt u zichzelf hier ook flink mee in de vingers snijden. Een slechte betaalreputatie heeft immers een negatieve impact op de hoogte van uw kredietlimiet.

In onze kredietrapporten is de Betaalscore één van de [vier belangrijkste scores](#). Staat uw organisatie bekend als een partij die het niet te nauw neemt met het tijdig betalen van openstaande rekeningen? Dan valt deze Betaalscore een stuk lager uit, wat weer een negatieve invloed heeft op de hoogte van de kredietlimiet.

Immers: tot welk bedrag het verantwoord is om met een bedrijf zaken te doen, valt niet los te zien van de mate waarin zij wel of niet op tijd hun rekeningen betalen. Zeker niet wanneer uit de cijfers blijkt dat u financieel wel in staat zou moeten zijn om keurig aan de betaaltermijnen te voldoen.

Te laat betalen levert u niet alleen een lagere kredietlimiet op, maar schaadt daarnaast ook nog eens uw eigen reputatie fors.

### Het zegt misschien niet alles...

Maar de mate waarin u uw facturen wel of niet tijdig betaalt, schept in ieder geval een bepaald beeld richting kredietverstrekkers. Als rekeningen lang op de plank blijven liggen, hoe zit het dan met het (periodiek) aflossen van kredieten? Voor de verstrekker in kwestie is het dan verstandiger om minder (of zelfs géén) geld voor te schieten. Of om hier hogere rentes tegenover te zetten.

Is dat het uitstellen van uw verplichtingen wel waard?

# Vertel erover!

## U behoedt uw mede-ondernemers voor gigantische miskleunen

**Te laat betalende klanten zijn niet alleen schadelijk voor uw eigen onderneming, maar ook voor de organisaties waar zij op een later moment mee in zee zullen gaan. Immers: dikke kans dat het ook bij die andere partijen uiteindelijk misgaat. En dit scenario valt eigenlijk heel makkelijk te voorkomen: deel de betaalervaringen die u heeft met uw klanten. De positieve ervaringen die – naar we mogen hopen – het gros omvatten. Maar juist ook de negatieve verhalen zijn de moeite van het delen waard.**

Met het delen van deze betaalervaringen behoedt u uw mede-ondernemers voor gigantische miskleunen. Op deze manier trappen zij namelijk níét in de val die deze lakse organisaties eerder al groeven en waar u zelf al eens in bent gevallen. Een val van beloofde gouden bergen, die uiteindelijk uitmondde in betaalherinneringen en aanmaningen.

### Verschillende meldpunten

En we staan niet alleen in deze oproep om de slechte betaalmoraal binnen het bedrijfsleven actief aan de kaak te stellen.

Op 26 januari jl. maakte de rijksoverheid namelijk [bekend](#) dat een MKB-onderneming die niet binnen de afgesproken termijn wordt betaald door een groot bedrijf, dit kan melden bij het tijdelijk Meldpunt Achterstallige Betalingen van de Autoriteit Consument & Markt (ACM). Met dit meldpunt wil de Nederlandse overheid inzichtelijk krijgen hoe vaak grote bedrijven de – wettelijk al dan niet afgesproken – betalingstermijnen niet naleven. Het MKB kan zich een jaar lang bij dit meldpunt melden.

Ook het eerdergenoemde initiatief Betaalme.nu heeft een meldpunt: het [MKB Loket](#). Hier kunt u als ondernemer terecht voor gratis bemiddeling bij disputen of andere problemen bij het innen van facturen. Ook kunt u hier vrijblijvend advies krijgen over het optimaliseren van uw factureringsprocessen.

### Denk met elkaar mee

De coronapandemie heeft het bedrijfsleven in een crisis gestort waarvan de totale omvang nog niet valt te overzien, maar die hoe dan ook gigantisch zal zijn. Laten we als bedrijfsleven dan ook naar onze mede-ondernemers omkijken. Te midden van alle onzekerheid, is iedere minuut die je verkwist aan onbetrouwbare organisaties er één te veel.

## Pak uw maatschappelijke verantwoordelijkheid: **deel uw betaalervaringen met Graydon**

Het Meldpunt Achterstallige Betalingen is een manier waarop staatssecretaris Mona Keijzer de betaalmoraal van grote bedrijven richting het MKB in kaart wil brengen.

Bij Graydon zijn we hier al veel langer mee bezig: bij ons kunnen ondernemers al jarenlang hun betaalervaringen met ons delen. Op deze manier kunnen wij een representatief beeld van het bedrijfsleven schetsen voor onze klanten. Niet gebaseerd op onderbuikgevoel, maar datagedreven. Wij vinden immers dat bedrijven met indrukwekkende groeicijfers maar een waardeloze betaalmoraal ook zo te boek moeten staan. Maar daar hebben we u wel voor nodig.

Daarom roepen we ondernemers op: pak uw maatschappelijke verantwoordelijkheid en deel uw betaalervaringen met Graydon! Pas dan zijn wij in staat om middelgrote en kleine bedrijven effectief bij te staan in het voorkomen van betaalrisico's. En kunt u doen waar u het beste in bent: geweldige producten en diensten leveren. Zonder dat u moet opeisen waar u recht op heeft: een volledige en tijdige betaling.

**Heeft u geen idee hoe u uw betaalervaringen aan ons doorgeeft? Laat dan [hier](#) uw gegevens achter. Dan nemen we zo snel mogelijk contact met u op. Samen maken we het bedrijfsleven eerlijker en transparanter.**

Hullenbergweg 250  
1101 BV Amsterdam  
020 - 567 97 50

[verkoop@graydon.nl](mailto:verkoop@graydon.nl)  
[www.graydon.nl](http://www.graydon.nl)

**GRAYDON**  
next generation intelligence