



Uit de reeks Credit Management Tools

# Een beknopte **gids** voor **incasso**

waaronder geschillenbeheer







Uit de reeks Credit Management Tools  
Een beknopte **gids** voor **incasso**  
Theoretische principes en praktijkgetuigenissen

**Auteur** Paul Becue  
(Invisible Financing, [www.invisible-financing.be](http://www.invisible-financing.be))

**Interviewees** Rudy Aernoudt  
Jan van Camp  
Etienne van der Vaeren

**Eindredacteur** Ortwin Volcke

©2022, CRiON  
[www.criion.com](http://www.criion.com)  
Uitgegeven in eigen beheer

**Alle rechten voorbehouden.** Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



Uit de reeks Credit Management Tools

Een beknopte **gids** voor  
**incasso**  
waaronder geschillenbeheer



## Hoe lees ik deze praktijkgids?

Deel I schetst de theorie van de credit management tool die we u in deze gids toelichten. U vindt er definities en leert er over juridische aspecten.

In deel II leest u praktijkgetuigenissen. U leert er hoe credit managers, productaanbieders en anderen het voorwerp van deze gids in de praktijk toepassen.

# Inhoudstafel

Inleiding tot de reeks	13
Voorwoord	14
<b>I. Theorie</b>	<b>17</b>
<b>Hoofdstuk I: Betalingsgedrag</b>	<b>18</b>
1. Handelsvorderingen zijn een belangrijke en delicate balanspost	18
2. Betalingsprestatie in Europa	19
3. Richtlijnen bestrijding betalingsachterstand	25
3.1. Richtlijn 2000/35/EG van 29 juni 2000	25
3.2. Richtlijn 2011/7/EU van 16 februari 2011 <sup>1</sup>	27
<b>Hoofdstuk II: Daling kans incassoprocedure</b>	<b>30</b>
1. Contract	30
2. Algemene voorwaarden	31
3. Factuur	31
4. Credit Management	31
5. Zekerheden	31
<b>Hoofdstuk III: Factuur</b>	<b>32</b>
1. Definitie	32
2. Electronische factuur	33
3. De verplichte vermeldingen op de factuur <sup>22</sup>	34
3.1. Wettelijke basis en gevolgen	34
3.2. Verplichte vermeldingen	35
3.3. Algemene voorwaarden	37
3.4. Taal van factuur	38
4. Facturatie software	38
5. Bewaartermijn factuur	39
6. Bewijswaarde factuur	39
6.1. Bewijsrecht	40
6.2. Algemeen principe	40
6.3. Factuur	42
6.3.1. Bewijswaarde ten aanzien van de verzender	42
6.3.2. Bewijswaarde ten aanzien van de bestemming	42



<b>Hoofdstuk IV: De incassoprocedure</b>	<b>45</b>
1. Incassobureau	45
1.1. Bepaling	45
1.2. BVI	46
1.3. Advocatenbureau's	47
1.4. Fraude	48
2. Incassoprocedure	49
2.1. Minnelijke fase	49
2.1.1. Aanmaningen (zonder incassobureau)	49
2.1.2. Minnelijk incasso (met incassobureau)	50
2.2. Gerechtelijke fase	51
2.2.1. Reguliere rechtbank	52
2.2.2. Arbitrage	55
2.2.3. Buitengerechtelijke tendens	57
2.3. Effectiviteit incassoprocedure	59
<b>Hoofdstuk V: De minnelijke procedure</b>	<b>60</b>
1. Bemiddeling	60
1.1. Europese Unie (EU)	60
1.2. België	61
1.2.1. Algemeen	61
1.2.2. Definitie en toepassingsgebied	63
1.2.3. Kenmerken van bemiddeling	63
1.2.4. Buitengerechtelijk en gerechtelijk	66
1.2.5. Bemiddelingsproces	67
1.2.6. Uitvoering	69
1.2.7. Prijs bemiddeling	69
1.2.8. Grensoverschrijdende geschillen	70
1.3. Collaboratieve onderhandeling	70
1.4. Bemiddeling en arbitrage	73
1.5. Bemiddeling en minnelijke schikking	73
1.5.1. Minnelijke schikking in het strafrecht	73
1.5.2. Minnelijke schikking bij verzoening	75
2. Verzoening <sup>7</sup>	75
2.1. Algemeen	75
2.2. Definitie en toepassingsgebied	76
2.3. Procedure	76
2.3.1. Aanvraag verzoening	76
2.3.2. Oproeping	77
2.3.3. Resultaat	77
2.3.4. Naleving	78
2.4. Verzoening en bemiddeling	78

<b>Hoofdstuk VI: De gerechtelijke procedure</b>	<b>79</b>
1. Toepasselijk recht	80
1.1. Internationaal privaatrecht (IPR)	81
1.2. Verordening (EG) nr. 593/2008 (Rome I-Vo)	81
1.2.1. Principe van de wilsautonomie.	82
1.2.2. Gebrek aan rechtskeuze: welk recht is toepasselijk?	82
1.3. Belgische rechtsorde	82
1.3.1. Zuiver Belgische vorderingen: intern recht	83
1.3.2. Grensoverschrijdende vorderingen: Weens koopverdrag	83
2. Europese initiatieven voor het incasso van handelsvorderingen	85
2.1. Terminologie: erkenning en tenuitvoerlegging	85
2.2. Algemene opmerkingen	86
2.3. Drie verordeningen tot instelling van een executoriale titel	87
2.3.1. Europese Executoriale Titel (EET)	87
2.3.2. Europees Betalingsbevel (EBB)	88
2.3.3. Europese Procedure voor Geringe Vorderingen (EPGV)	95
2.3.4. Gemeenschappelijke kenmerken van de drie procedures	97
2.4. Brussel Ibis-Vo: procedurerecht	98
2.4.1. De bevoegdheidsverdeling van de rechtbanken	99
2.4.2. De erkenning en tenuitvoerlegging: afschaffing van de exequaturprocedure	100
3. Belgisch initiatieven	103
3.1. (Oude) summiere rechtspleging om betaling te bevelen	103

## **II. Praktijk** **113**

<b>1. Interview met Prof. Rudy Aernoudt, University Ghent &amp; Nancy, Department of Corporate Finance</b>	<b>114</b>
<b>2. Interview met Etienne van der Vaeren, Chairman TCM Group International, CEO &amp; owner TCM Belgium</b>	<b>127</b>
<b>3. Interview met Jan van Camp, advocaat en partner bij de associatie De Broeck Van Laere &amp; Partners</b>	<b>146</b>

<b>Afkortingen</b>	<b>162</b>
<b>Bibliografie</b>	<b>165</b>
<b>Wetgeving</b>	<b>169</b>



Inleiding tot de reeks

## Credit Management Tools

Creëer financiële ruimte door optimalisering van uw debiteurenbeheer

Bedrijven kopen scherp aan en verkopen met maximale winst. Echter 2 tot 5% van alle facturen worden nooit voldaan. Méér dan de helft van de faillissementen ontstaat zelfs door slecht debiteurenbeheer. Credit management is dan ook erg belangrijk. In deze reeks maakt u kennis met verschillende credit management producten.

Tegelijkertijd wordt gewezen op de bedrijfsrisico's in relatie tot debiteurenbeheer en wordt getoond hoe men deze risico's kan beperken. Vele ondernemersrisico's laten zich moeilijk sturen. Debiteurenrisico's zijn ons inziens echter wél te beheersen. Het komt erop aan om de risico's goed in te schatten en de juiste credit management oplossingen in te zetten. Immers, goed debiteurenbeheer levert een directe bijdrage aan de winst en genereert een betere cashflow en beschikbare liquiditeit voor het bedrijf. Tenslotte draagt goed debiteurenbeheer bij aan een positief en professioneel bedrijfsimago.

Credit management is echter niet statisch. De wereld verandert snel onder invloed van nieuwe technische mogelijkheden. De rol van credit management past zich daaraan aan. Zo dient zij ervoor te zorgen dat het debiteurenbeheer, het marketingbeleid en de verkoop elkaar versterken. Credit management dient te evolueren van reactief naar proactief. Hoe past u deze trends succesvol toe?

Dit boek maakt deel uit van een reeks waarbij we specifieke onderwerpen met betrekking tot trade finance behandelen. Hiermee dragen we bij tot de algemene vorming van de credit managers en plaatsen we kredietverzekering in een breder perspectief.

Jean-Louis Coppers  
Managing Director  
CRiON

Voorwoord

# Incasso

waaronder geschillenbeheer

Marleen Miechielsen definieerde credit management als 'een samenspel van preventieve en curatieve acties dat tracht de risico's op klanten te verminderen, en het rendement van de onderneming te verhogen, zonder dat al te veel commerciële kansen blijven liggen'<sup>1</sup>.

Terwijl in het boekje over de handelsinformatie, kredietlimieten en scoring, het accent lag op de preventieve werking van credit management, ligt het zwaartepunt hier op de curatieve acties wanneer het geld na de vervaldag van de factuur nog niet is binnengekomen.

We beginnen eerst met de globale context te beschrijven van de betalingsachterstanden in Europa. We baseren ons daarbij vooral op het interessante jaarlijkse European Payment Report (EPR) van Intrum Justitia. Vervolgens bekijken we wat Europa daar heeft proberen tegen te doen met enkele richtlijnen.

Daarna gaan we nader in op het aspect van de gedane leveringen, en de factuur waaruit dit zou moeten blijken. Wat is de bewijskracht van de factuur, vooral gezien het nieuwe bewijsrecht in België van eind 2020.

Op deze basis kunnen we het proces beschrijven dat de incassobureau's volgen om de facturen met betalingsachterstand te innen. Bij het incassoproces is zowel de minnelijk als de gerechtelijke fase belangrijk. Vooral de bemiddeling als gevolg van de wet van 2018 trekt onze aandacht.

Hetzelfde doen we voor de gerechtelijke fase. België is een open economie die veel exporteert. Het gebeurt dus veel dat facturen blijven openstaan op het buitenland. We worden dan geconfronteerd met de problemen van IPR en de uitvoerbaarverklaring van vonnissen in andere landen. Europa heeft daartoe diverse initiatieven genomen. Zo is er bv. het Europese Betalingsbevel (EBB). Ook in België is er op basis van de Europese wetgeving sinds 2016 een betalingsbevel.

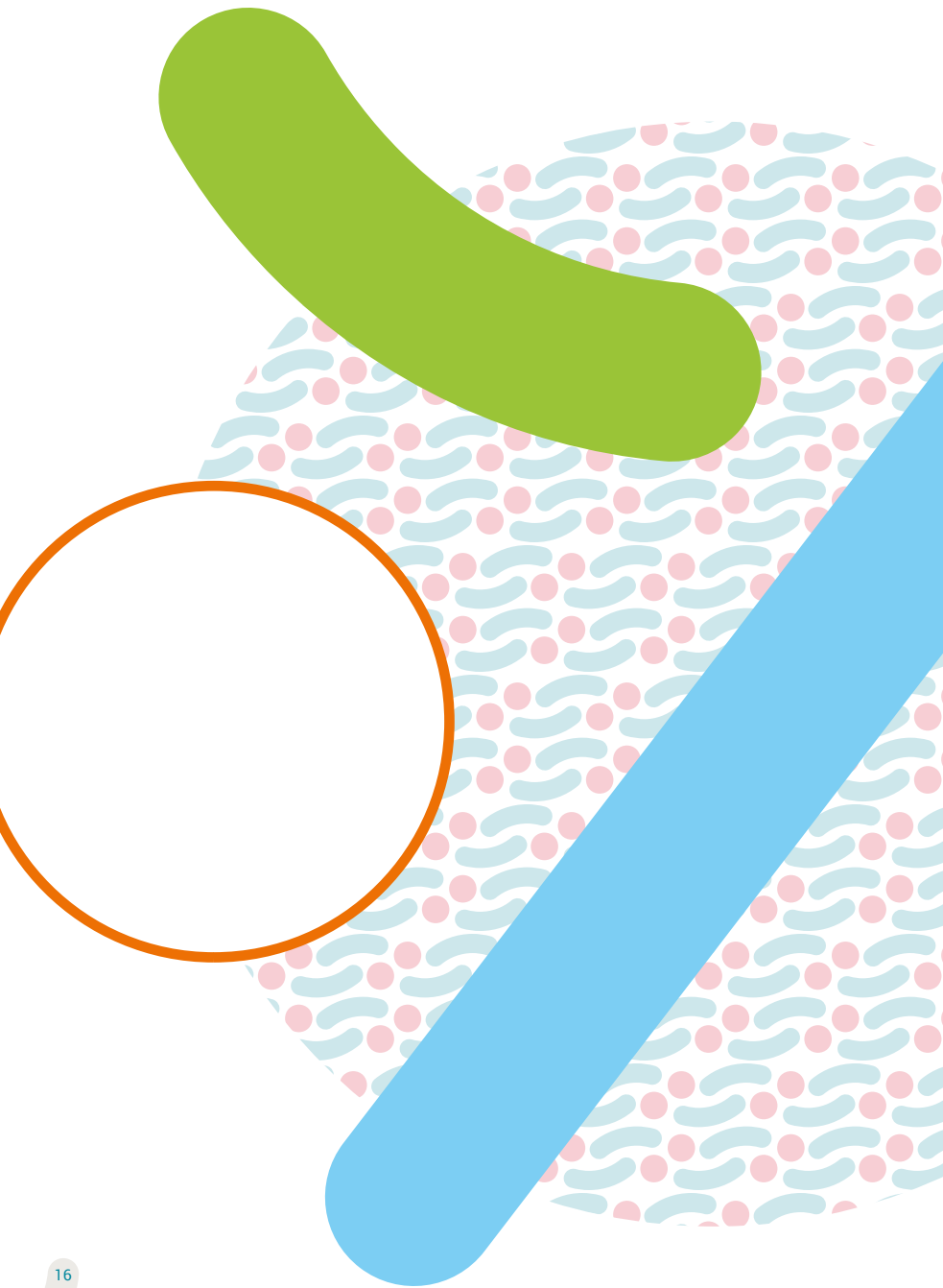
Zowel voor de minnelijke als de gerechtelijke fase bestaan er diverse procedures die meer gelden voor de burgerlijke zaken (B2C<sup>2</sup>) dan voor de handelszaken (B2B<sup>3</sup>), en vice versa. Gelet op de context van deze reeks Credit Management Tools beperken we ons echter tot de handelszaken in de B2Bomgeving. Daar gelden andere regels dan bij B2C doordat particulieren door de wet veel beter beschermd worden tegen de schuldeisers.

Ortwin Volcke  
Marketing & Research  
CRiON

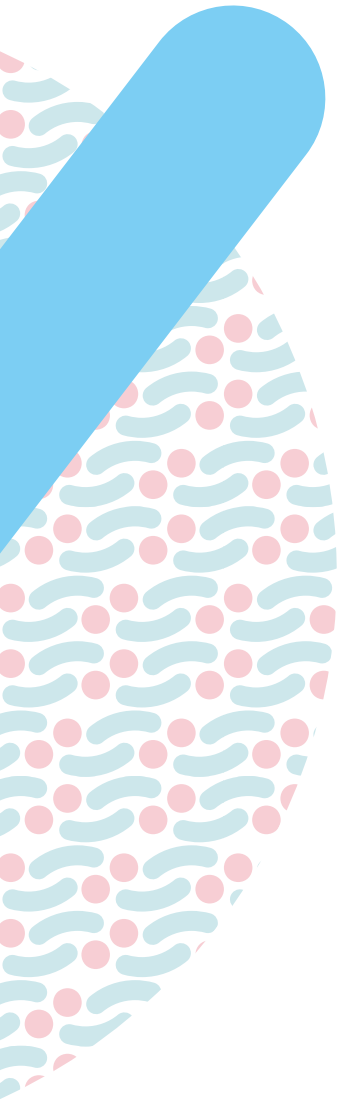
<sup>1</sup> MIECHIELSEN, M., *Debiteurenbeheer in de praktijk*, 2e druk, Antwerpen, Standaard Uitgeverij, 2018, p. 25.

<sup>2</sup> B2C: Business-to-Consumer.

<sup>3</sup> B2B: Business-to-Business.







# I. Theorie

## Hoofdstuk I: Betalingsgedrag

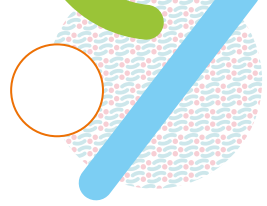
### 1. Handelsvorderingen zijn een belangrijke en delicate balanspost

Handelsvorderingen komen voor op het actief van de balans, onder de vlottende activa. Het gaat hier voor de ondernemingen om een belangrijke investering in bedrijfskapitaal: de post handelsvorderingen bedraagt voor de Europese ondernemingen 10 tot 30 % van het balanstotaal. Een studie een tijdje geleden uitgevoerd door Atradius in 2007, in samenwerking met de Financial Times, bevestigde deze cijfers<sup>4</sup>. Door de Europese richtlijn 2011/7/EG van 16 februari 2011, dat principieel de betalingstermijn vastlegt op 30 dagen als niets overeengekomen is tussen de betrokken bedrijven (cf. infra), kan het gewicht van de handelsvorderingen in de balans nu wel iets lager zijn.

Een handelsvordering voor het ene bedrijf op het actief van de balans, is voor het andere een leverancierskrediet op het passief. Als we kijken welke de meest gebruikte financieringsbronnen voor een bedrijf zijn dan is de belangrijkste de winstinhouding. Maar dan volgen de leveranciers die de facto als een bankier fungeren, en zelfs een grotere externe financier zijn dan de banken. Vervolgens komen de banken met investerings- en kaskredieten.

Volgens een schatting van de Nationale Bank bedragen de leverancierskredieten in België ongeveer 100 miljard euro, of ongeveer twee keer zoveel als de kortetermijnbankkredieten. In Frankrijk bedroeg het handelskrediet tussen de bedrijven in december 2017 ongeveer 721,5 miljard euro, hetgeen overeenstemt met 8,6 % van het total netto-actief der Franse bedrijven.

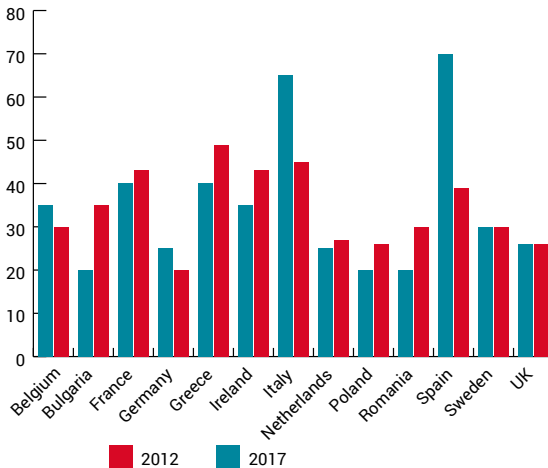
<sup>4</sup> Het gemiddeld gewicht van de handelsvorderingen op het balanstotaal bedraagt: 13 % voor Duitsland; 20 % voor Groot-Brittannië; 25 % voor Frankrijk; 20 % voor Nederland; 27 % voor België; 31 % voor Italië. In België zouden de handelsvorderingen bij 32 % van de bedrijven minder dan 20 % van het balanstotaal uitmaken, bij 52 % van de ondernemingen is dit tussen 20 en 49 % van het totaal actief, en de resterende 6 % heeft voor meer dan 50 % van het balanstotaal handelsvorderingen uitstaan.



## 2. Betalingsprestatie in Europa

Het spreekt van zelf dat bij een zwakkere conjunctuur, de bedrijven minder snel hun uitstaande handelsschulden zullen betalen dan in betere tijden. Hoe langer de betalingstermijn van de uitstaande handelsvorderingen, hoe groter de kans dat een vordering op vervalddag niet betaald wordt. Vooral de KMO's zijn hiervoor kwetsbaar, daar ze een eerder beperkte financiële basis en liquiditeiten hebben. Een 'ongeluk' in de vorm van niet betaalde vorderingen kan hen over kop doen gaan.

We zien wel in figuur 1 dat de gemiddelde betalingstermijn in de EU tussen 2012 en 2017 gedaald is, en dan vooral in Zuid-Europa met Spanje en Italië als uitschieters. We kunnen stellen dat dit een gevolg is van de richtlijn 2011/7 m.b.t. de bestrijding van de betalingsachterstanden (cf. infra). Opvallend is ook dat we het omgekeerde zien bij de Oost-Europese landen, en dan met name vooral bij Roemenië en Bulgarije.



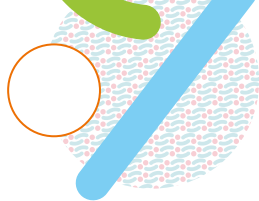
Figuur 1: Gemiddelde betalingstermijnen van de schuldeiser in de EU-28, 2012-2017  
Bron: VVA<sup>5</sup> + Intrum Justitia, European Payment Reports 2012-2017  
Samenvatting door CRiON: enkel de belangrijkste landen.

<sup>5</sup> VVA: Valdani, Vicari & Associati

Wanbetaling is volgens een Graydon studie uit 2008 bij de curatoren en rechter-commissarissen slechts de vierde oorzaak van falings (13,30 % van de ondervraagden), alhoewel het wel degelijk een groot probleem is<sup>6</sup>. We gaan er dan ook wat dieper op in. Het gaat om enorme bedragen. Dit blijkt ieder jaar uit een onderzoek, de *European Payment Index*, dat de incasso-organisatie Intrum Justitia voert over de betalingsprestatie in Europa. In het rapport van 2015 zegt men dat het verlies op handelsvorderingen in Europa anno 2015 nog steeds 3.1 % van alle inkomsten bedroeg. Dit stemt dat jaar overeen met een nominaal bedrag van 289 miljard euro. Door de gunstiger conjunctuur is dit percentage van slechte schuldverliezen wel gedaald van 3,1 % naar 2,4 % in 2016, 2,1 % in 2017 tot 1,7 % in 2018. In 2019 steeg het echter weer tot 2.3 %. Indien dit kolossale bedrag gebruikt werd voor investeringen, zou het leiden tot een enorme jobcreatie in de Europese economie. In België schreven de bedrijven in 2015 nog 3,3 % van het totaal aantal vorderingen af als oninbaar, hetgeen overeenstemt met meer dan 10 miljard euro die definitief verloren ging. Als we er vanuit gaan dat het BBP in België ca. 450 miljard euro bedraagt, dan hadden we met 3.5 % onbetaalde vorderingen in 2019 nog steeds ongeveer 15,7 miljard euro oninbare vorderingen. Maar anderzijds blijkt uit de rapporten van Intrum Justitia dat anno 2017 in België 45 % van de bedrijven zegt geen voorzorgen te nemen tegen laattijdige betalingen (tegenover slechts gemiddeld 30 % in Europa), wat toch onrustwekkend is.

Jammer genoeg heeft de overheid in het verleden niet steeds het goede voorbeeld gegeven op het vlak van de betalingsdiscipline. Van 2008 tot 2012 bedroeg de gemiddelde effectieve betalingstermijn van de publieke sector in Europa ongeveer 65 dagen (incl. vertragingen), tegenover 40 dagen voor de consumenten en ongeveer 55 dagen voor de bedrijven. In maart 2011 trad de nieuwe richtlijn 2011/7/EU met betrekking tot de Europese betalingsachterstanden in werking (cf. infra). Ze stelt nu dat alle facturen in principe binnen de 30 dagen betaald moeten worden, en dit geldt zowel voor de publieke overheden als de bedrijven. Men heeft getracht zoveel mogelijk ontsnappingsclausules te vermijden, maar

<sup>6</sup> De eerste oorzaak is gebrekkig management (38 %), gevolgd door een gebrek aan (economische) kennis (34 %) en pech waarop de ondernemer geen vat heeft (15 %). Dit laatste betreft het ongunstige ondernemingsklimaat, externe omstandigheden en fraude.



toch kon men er niet volledig aan ontsnappen. Publieke overheden kunnen een maand langer uitstel krijgen, maar dit moet uitdrukkelijk overeengekomen zijn en objectief gerechtvaardigd in het licht van de aard of de bijzondere karakteristieken van het contract. Het Europees Parlement heeft ervoor geijverd dat de betalingstermijnen nooit langer dan 60 dagen zouden zijn. Zo kunnen de openbare ziekenhuizen nog een beroep doen op een termijn van 60 dagen daar ze grotendeels gefinancierd worden door de terugstorting in het kader van de sociale zekerheidssystemen. Dit geldt ook voor openbare bedrijven die economische activiteiten van industriële of commerciële aard uitoefenen.

Maar de contractueel overeengekomen en effectieve betalingstermijn mag nooit meer dan 60 kalenderdagen bedragen, hetgeen een verstrenging inhield ten opzichte van de vroegere wetgeving die niet in een maximumgrens voorzag. Volgens Intrum Justitia werd dit in 2019 in de meeste Europese landen gevolgd, behalve in Griekenland, Italië, Portugal en Spanje.

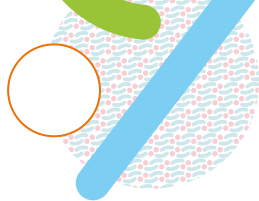
De overheid nam het om begrotingstechnische redenen niet altijd even nauw met de betalingsmoraal, vooral als de begroting op het einde van het jaar moet opgelapt worden. Vooral bedrijven en sectoren, die sterk afhankelijk van overheidssubsidies, betalen om die reden veel minder goed. Maar zoals tabel 1 aantoont verslechterde de toestand fors in 2021 door de Coronacrisis.

	B2B				Publieke sector		
Land	Akkoord	Effectief	Verschil	Wanbetaling (%) <sup>7</sup>	Akkoord	Effectief	Verschil
Finland	41	53	12	1.0	51	59	8
Duitsland	41	53	12	1.7	54	65	11
Polen	40	50	10	1.4	49	58	9
Estland	41	55	14	0.7	53	64	11
<b>België</b>	<b>40</b>	<b>52</b>	<b>12</b>	<b>3.5</b>	<b>49</b>	<b>61</b>	<b>12</b>
Denemarken	40	52	12	0.8	50	60	10
Noorwegen	40	51	11	0.7	53	63	10
Nederland	40	51	11	2.6	49	60	11
U.K.	40	52	12	3.0	52	63	11
Zwitserland	40	53	13	3.9	49	60	11
Ierland	41	54	13	2.0	52	63	11
Italië	41	52	11	-	52	64	12
Frankrijk	38	50	12	3.1	49	57	8
Griekenland	44	57	13	4.1	55	67	12
Spanje	40	52	12	1.7	49	60	11
Portugal	41	53	12	1.4	52	64	12
EU-gemiddelde	<b>41</b>	<b>52</b>	<b>11</b>	<b>2.3</b>	<b>51</b>	<b>62</b>	<b>11</b>

Tabel 1: Betalingsgedrag in Europa anno 2021 (aantal dagen)  
Bron: Intrum Justitia, European Payment Report 2019 en 2021.

Ook bij de bedrijven leidde de Coronacrisis tot een achteruitgang: de meeste landen zitten nu boven de betalingstermijn van 30 dagen zoals vooropgesteld door de Europese richtlijn 2011/7/EU. Wat het betalingsgedrag van de bedrijven in Europa betreft, konden we in het verleden duidelijk zien dat er tussen Noord- en Zuid-Europa een groot

<sup>7</sup> Cijfers 2019



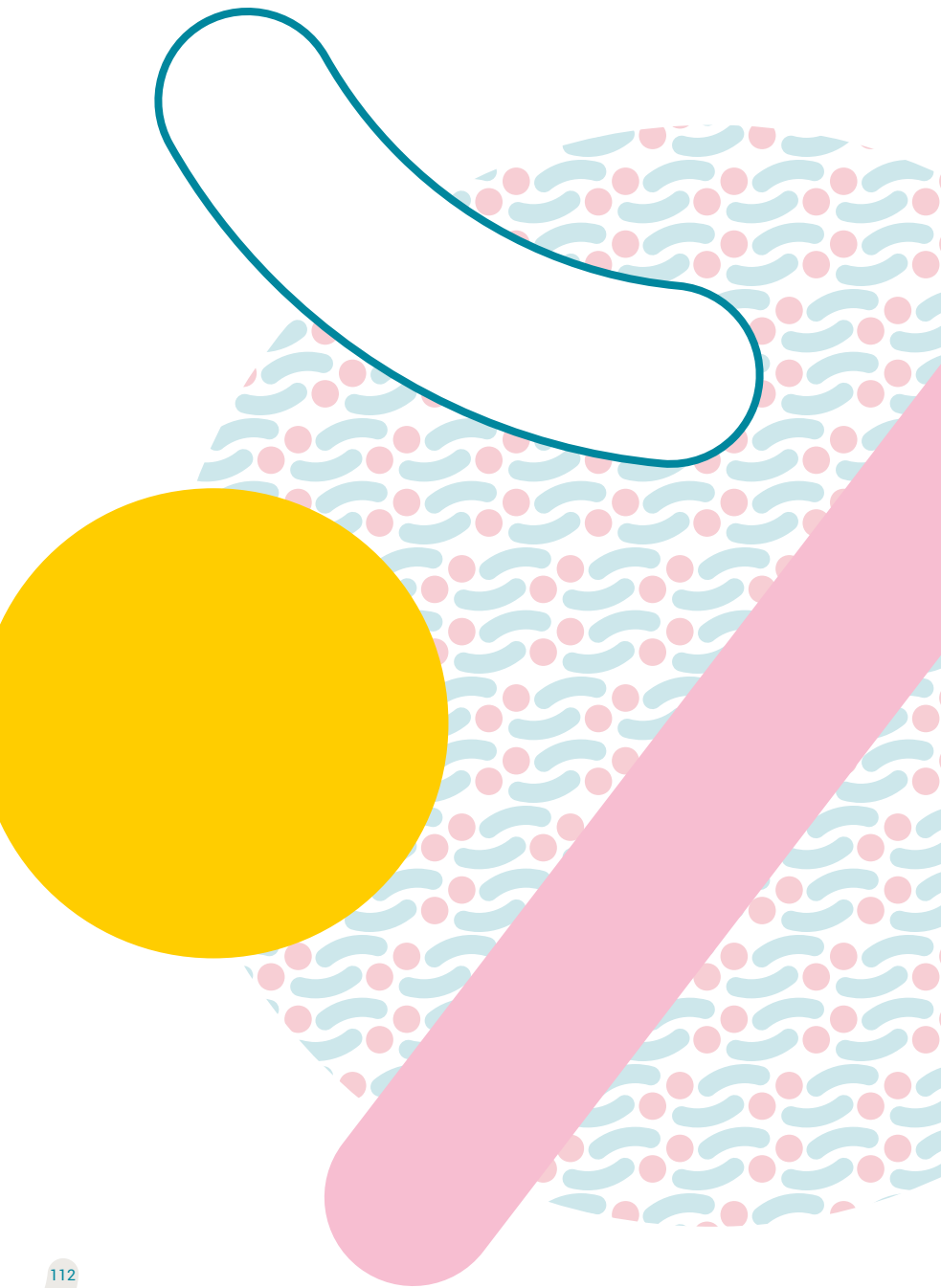
cultureel verschil bestond. In Noord-Europa waren de overeengekomen betalingstermijnen veel korter, en waren de betalingsachterstanden veel geringer. Er heerste dus een veel grotere betalingsdiscipline. In Zuid-Europa bestond een andere cultuur: de termijnen waren er langer, en men betaalde gemiddeld ook later dan de oorspronkelijk voorziene vervaldag. Men zou dus kunnen besluiten dat er een groter betalingsrisico bestond in Zuid-Europa. Maar zo eenvoudig is het niet: dit laxere betalingsgedrag was daar werkelijk ingebakken. Het is wel zo dat deze grote betalingsverschillen tot distorties qua concurrentie binnen de eenheidsmarkt van de Europese Unie (EU) leiden. De Europese Commissie heeft hieraan trachten te verhelpen door de Richtlijn 2000/35/EG van 29 juni 2000, en haar aanpassing 2011/7/EU van 16 februari 2011 (cf. infra). Ondanks het feit dat er nog verschillen bestaan tussen de diverse landen (zie bovenstaande tabel), zijn die wel een stuk kleiner dan vroeger door o.a. deze richtlijnen. Maar vooral de Coronacrisis heeft tot een nivellering geleid: Noord-Europa ging achteruit, terwijl Zuid-Europa praktisch stabiliseerde.

De betalingstermijn heeft ook een invloed op de financiële structuur van een bedrijf. Hoe langer de gemiddelde termijn van de uitstaande handelsvorderingen (DSO=*Days Sales Outstanding*), hoe groter het gewicht ervan op het actief van de balans. Dit heeft een belangrijke impact op de financiering van het bedrijfskapitaal in een onderneming<sup>8</sup>.

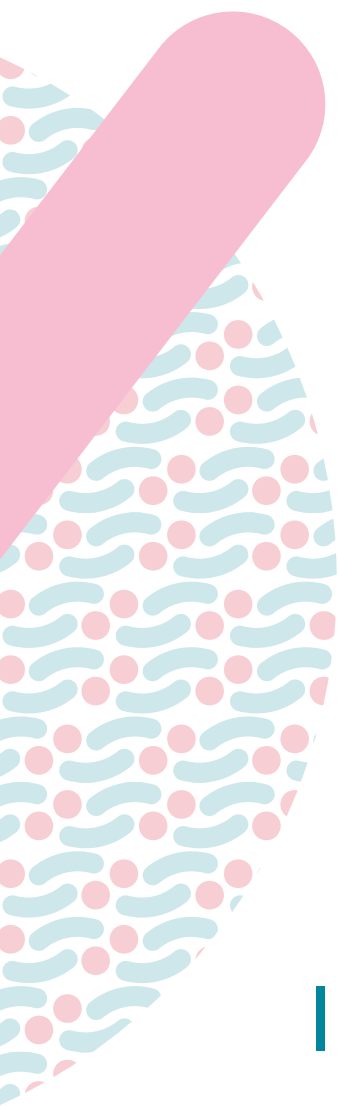
Intrum Justitia zegt in het European Payment Report van 2021 het volgende i. v.m. de langere betalingstermijnen als gevolg van de Covid-19 pandemie:

- gemiddeld heeft 49 % van de Europese bedrijven langere betalingstermijnen toegestaan dan het niveau waarop ze zich comfortabel voelen;
- 59 % van de bedrijven was door Covid-19 meer gemotiveerd om het risico op laattijdige betalingen beter te managen;
- de volgende 12 maanden zal voor 66 % van de bedrijven dit risico nog toenemen;

<sup>8</sup> We baseren ons vnl. op het *European Payment Report* van Intrum Justitia. Maar nog andere instellingen doen regelmatig studies over het betalingsgedrag. Het gaat dan meestal om studies van handelsinformatieagentschappen (Graydon; Dun&Bradstreet) en kredietverzekeraars (Atradius; Coface; Euler Hermes).







## II. Praktijk

## 1. Interview met Prof. Rudy Aernoudt, University Ghent & Nancy, Department of Corporate Finance

### University of Ghent

- established in 1817
- second university in Flanders
- number of students: 43.300 (2017)

### University of Lorraine, Nancy

- established in 1572
- French university
- number of students: 62.000 (2018)

### Rudy Aernoudt

Master in Economy (1982, KULeuven)

Master European Economy (1983, College of Europe)

Master Thomistic Philosophie (1984, KULeuven)

ING

1984-1988 : Corporate Account Manager

Council of the European Union

2001: Special Advisor to the European Presidency

Flemish, Walloon & Federal Government

2002-2006 : Director of Cabinet

EWI<sup>96</sup>

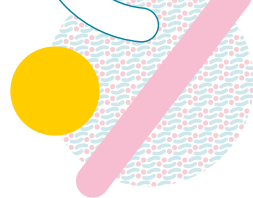
2006-2007: Secretary-General

OECD & FREE<sup>97</sup>

2007-2008: Economic Analyst & Director

<sup>96</sup> EWI : Economie, Wetenschap en Innovatie.

<sup>97</sup> FREE: Foundation for Research on Entrepreneurship and Education.



OLPC<sup>98</sup> Europe  
2009-2011: Director-General

European Economic and Social Committee (EESC)  
2013-2015: Director of Cabinet

Ghent University  
(department accountancy, taxation and corporate finance)  
1992-present: Prof. Corporate Finance

University of Nancy (Centre of European Studies; Lorraine)  
1992-present: Prof. European Finance

TEDx Brussels  
2015-present : Curator

European Commission  
1988-2001: Economist  
2011-2013: Chief Economist, space economics  
2015-present: Senior Economist, financing of enterprises

- 1. Statistieken over de betalingsprestatie zijn er niet zo veel. De enige die dat nog regelmatig doet is het incassobureau Intrum Justitia met het European Payment report. Hoe zit het met de EU? Vroeger publiceerde het uitgebreid onderzoek n.a.v. de Richtlijn 2011/7 over de betalingsachterstanden, maar dit is reeds 10 jaar oud. Zijn er nog andere instellingen die iets publiceren?**

*De Europese Commissie blijft de impact van betalingsachterstanden bekijken via o.a. het observatorium van late betalingen. Zo is er bv. de conclusie voor 2020 dat 35% van de ondernemingen laattijdige betalingen*

<sup>98</sup> OLPC: One Laptop per Child.

*beschouwt als één van de grootste problemen, en dit was net voor het begin van de Corona-crisis. Dit staat vermeld in de Eurostat flash op basis van een enquête gevoerd begin 2020<sup>99</sup>. De Flash Eurobarometer is trouwens eveneens een bron van informatie voor de Commissie<sup>100</sup>. Dit geldt ook voor het European Payment Report van Intrum Justitia dat door de Commissie nauw wordt opgevolgd. Er zijn ook de studies van het bureau VVA<sup>101</sup>.*

*In de meeste Europese landen bestaan er ook nationale studies over het betalingsgedrag, zoals in België gedaan wordt door het handelsinformatiebureau Graydon.*

## **2. Heeft die Richtlijn 2011/7 over de betalingsachterstanden de verschillen van de betalingstermijnen tussen Noord- en Zuid-Europa gereduceerd? Kan men die cultuurverschillen ooit wegwerken?**

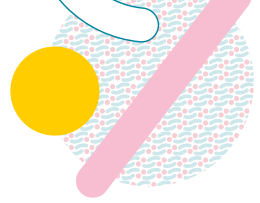
*De gemiddelde EU betalingsduur bedroeg in 2011, het jaar van de Richtlijn, 56 dagen. In 2018 was dit geslonken tot 34 dagen. Dat is 22 dagen of 40% minder. Het is natuurlijk moeilijk om het causaal verband daarvan aan te tonen. Opvallend is wel dat het European Payment Report van Intrum Justitia voor 2021<sup>102</sup> aantoont dat de Coronacrisis de verschillen tussen Noord- Zuid-Europa sterk gereduceerd heeft: de Noord-Europese landen gingen erop achteruit qua betalingsgedrag, terwijl die van Zuid-Europa quasi stabiel bleven. De gap werd dus kleiner maar is volgens ons niet duurzaam. We verwachten dus dat na de Coronacrisis deze verschillen weer kunnen oplopen. De betalingstermijnen zitten immers diep ingeworteld: het is een proces van lange adem. Er is toenadering, maar nog geen*

<sup>99</sup> Het grootste sleutelprobleem waarmee 55 % van de ondernemingen in de EU geconfronteerd worden zijn de regelgevende obstakels of administratieve lasten.

<sup>100</sup> Flash Eurobarometer 486, *KMO's, start-ups, scale-ups en ondernemerschap*, februari-april 2020, 2 p. De Eurobarometer is een reeks van publieke enquêtes die sinds 1973 regelmatig worden gevoerd door de Europese Commissie en andere EU-instellingen. De enquête waar we hier over spreken greep plaats juist voor Covid-19, en werd in de EU gevoerd door middel van 12.610 interviews, waarvan 500 in België.

<sup>101</sup> VVA: Valdani, Vicari & Associati. In samenwerking met Milieu realiseerde het de volgende studie waarin de wettelijke maatregelen om het betalingsgedrag te verbeteren vergeleken worden met die van de zgn. zachte wet (cf. infra). Het gaat om: RZEPECKA, J., LECHARDY, L., PARZIALE, V., *Business-to-business transactions: a comparative analysis of legal measure vs. soft-law instruments for improving payment behaviour*, Brussels, European Parliament, June 2018, 181 p.

<sup>102</sup> INTRUM JUSTITIA, *European Payment Report 2021*, 23rd annual edition, Stockholm, Intrum Justitia AB, 2021, 98 p.



*volledige wegwerking van cultuurverschillen. Dat is misschien ook niet echt noodzakelijk zolang het geen handelsdistorsies tot gevolg heeft.*

*De resultaten van het European Payment Report zijn slechts een momentopname, maar wel betrouwbaar.*

*Studies tonen ook aan dat de Richtlijn 2011/7 leidde tot lagere bankfalingen, en dan vooral in landen die vóór de richtlijn zeer lange betalingstermijnen hadden<sup>103</sup>.*

### **3. Velen willen een herziening van deze Richtlijn 2011/7. In welke zin? Hoe zou die volgens U nog veranderd moeten worden?**

*De Richtlijn van 2011, die door de lidstaten pas in 2013 werd omgezet in nationale wetgeving, is al een herziening van die van 2000. De Europese Commissie heeft een eerste evaluatie gedaan in 2016, en het Europees Parlement heeft die vervolgens geïntegreerd in haar aanbeveling van 2019. Het Europees Parlement stelt daarin o.a. dat 1 op 4 van alle faillissementen zijn gelinkt aan late betalingen<sup>104</sup>. De Europese Commissie pleit tot slot in 2021 in haar geactualiseerde versie van de industriële strategie, die een update onderging n.a.v. de Coronacrisis, voor de nadruk op alternatieve dispuutregelingen<sup>105</sup>. Ter illustratie: een gemiddeld dispuut in de bouwsector duurt 20 maanden, het hoogste in de gehele wereld<sup>106</sup>. Die termijn zou drastisch gereduceerd moeten worden in de minnelijke fase van het incasso, vooral omdat het een van de veel gebruikte voorwendzelen is voor laattijdige betaling.*

<sup>103</sup> THE COMPETENCE CENTRE ON MICROECONOMIC EVALUATION, *Highlights of a year of activity*, Brussels, European Commission, July 2017, p. 10. Cf. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC107563/kjna28715enn.pdf> (geconsulteerd 25/07/2021).

<sup>104</sup> EUROPEAN PARLIAMENT, *European Parliament resolution of 17 January 2019 on the implementation of Directive 2011/7/EU on combating late payment in commercial transactions (2018/2056 (INI))*, P8\_TA (2019)0042, Brussels, European Parliament 2014-2019, p. 3.

<sup>105</sup> EUROPEAN COMMISSION, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe's recovery*, COM(2021) 350 final, Brussels, European Commission, p. 9.

<sup>106</sup> EUROPEAN CONSTRUCTION SECTOR OBSERVATORY, *Late payment in the Construction Sector*. Analytical Report, Brussels, European Commission, April 2020, p. 36.

*Twee andere knelpunten zijn:*

- *de niet-maximale duur voor B2B operaties indien partijen afwijken van de 60 dagen regel;*
- *de afdwingbaarheid en controle.*

*Dus ja: Europa is voor herziening. Maar dit maakt deel uit van een proces.*

#### **4. Waarom is het belangrijk dat er een nivellering komt qua betalingstermijnen in Europa?**

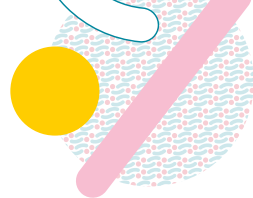
*Wel als ik mijn klanten heb in Spanje of in Italië, waar lange betalingstermijnen gelden, en mijn leveranciers zitten in pakweg Estland of Finland waar ik ze wat sneller moet betalen, dan heb ik reeds een financiële behoefte van 30 à 40 dagen m.b.t. het handelskrediet. Dit geldt dan a fortiori voor de financiering van het bedrijfskapitaal. Dat is gigantisch. En daar zit nog niet eens mijn voorraadfinanciering in. Dus om de interne markt te verbeteren is een naar elkaar toe groeien noodzakelijk*

#### **5. Wat is het economisch belang van het leverancierskrediet?**

*De cash conversie cyclus<sup>107</sup> is een grote slokop van het bedrijfskapitaal. Vele bedrijven hebben niet voldoende bedrijfskapitaal om hun voorraad te financieren, wat impliceert dat er ook niet veel overblijft om de klanten betalingsuitstel te geven, of de leveranciers onmiddellijk te betalen. Voor de insiders: ze slagen ook niet in de acid test<sup>108</sup>. Als daarenboven leveranciers toch contante betaling zouden eisen, is de financiële behoefte, vooral voor kleine bedrijven, een onoverkomelijk obstakel.*

<sup>107</sup> Ze wordt ook nog de cash generation cyclus genoemd, en ze staat voor de omzetcyclus naar cash. Er verstrijkt nu eenmaal tijd vooraleer de kasmiddelen waar bv. grondstoffen worden mee aangekocht weer omgezet zijn in ontvangsten uit verkopen.

<sup>108</sup> De acid test ratio is een liquiditeitsratio in de enge zin, en staat voor: (vorderingen op ten hoogste één jaar + geldbeleggingen + liquide middelen)/schulden op ten hoogste één jaar. De naam is afkomstig van de beeldspraak dat het zuur (acid) smaakt wanneer het bedrijf in kwestie er niet in slaagt, of enkel op heel moeizame wijze, om zijn facturen te betalen. De liquiditeitsratio in ruime zin heet de current ratio: vlottende activa/vreemd vermogen op korte termijn.



**6. Heeft U een idee van het uitstaande bedrag aan leverancierskrediet in de belangrijkste EU-landen (BE, FR, NL, DE, UK)? Hoe kan dit vergeleken worden met het uitstaande bankkrediet?**

*Leverancierskredieten bedragen volgens een schatting van de Nationale Bank van België (NBB) ongeveer 100 miljard euro in België, of ongeveer twee keer zoveel als de korttermijnkredieten.*

*Het leverancierskrediet is sterk afhankelijk van sector tot sector, eerder dan van land tot land. De vorderingen zijn gemiddeld 25% van de totale balans maar kunnen voor bepaalde sectoren, zoals bv. in de groothandel, oplopen tot 40%.*

*Gebaseerd op de BACH database<sup>109</sup> zien we dat handelskredieten belangrijker zijn in bv. Spanje of Italië dan in Duitsland. Dat hangt natuurlijk samen met de betalingstermijnen. Hoe langer de betalingstermijn, hoe zwaarder de vorderingen doorwegen op de balans.*

**7. Waarom is het gebruik van een wissel- of orderbriefje voordeliger?**

*Het voornaamste voordeel volgens mij is de uitvoerbare titel van dit gereguleerd papier. Zowel bij de wissel- als orderbrief is alles wettelijk gereguleerd, zodat er geen ruimte is voor interpretatie. Het kan tot slot bij laattijdige betaling ook het voorwerp zijn van een protest dat gepubliceerd wordt, zodat alle handelspartners op de hoogte zijn van de betalingsproblemen.*

**8. Wat is het gevolg van laattijdige betalingen, zowel micro- als macro-economisch? Zou er daaromtrent geen ethische code moeten komen binnen de EU?**

*We berekenden dat als we binnen de EU de betalingstermijn kunnen inperken met één dag, dat zou leiden tot een minder financiële kost van 158 miljoen euro. Dat is gigantisch. Als eenieder op de overgekomen tijd zou betalen zou*

<sup>109</sup> BACH staat voor Banque des Comptes Harmonisés. Het bevat per sector de geaggregeerde en geharmoniseerde informatie m.b.t. de jaarrekeningen van niet financiële ondernemingen uit 12 Europese landen. Ze wordt beheerd door de Banque de France.