

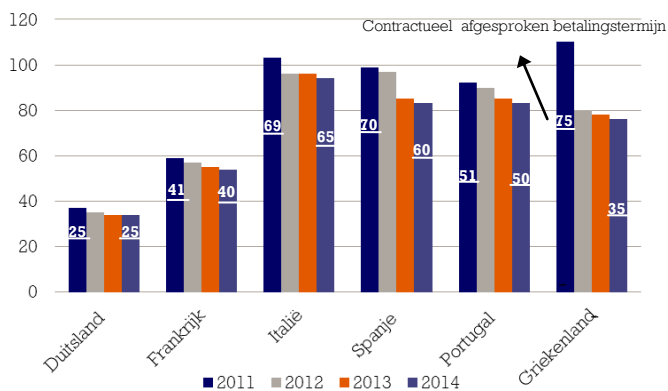
Lange betalingstermijnen Zuid-Europa eindelijk dalende

Zuid-Europa is een belangrijke exportmarkt voor Nederlandse bedrijven. De export naar Frankrijk, Italië, Spanje, Portugal en Griekenland was in 2013 goed voor € 72 mld. De helft hiervan bestaat uit wederuitvoer die voornamelijk via de groothandel loopt. Een kenmerkende factor daarbij is het gemiddeld matige betalingsgedrag van bedrijven. Waar Zuid-Europese landen het meest getroffen werden door de economische crisis dalen de lange betalingstermijnen in deze landen nu. Dit is gunstig is voor het kapitaalbeslag van exporteurs. Wettelijke maximering speelt een rol, maar ook lijkt de betalingsmoraal te verbeteren. Toch is er ten opzichte van Nederlands grootste afzetland Duitsland nog een lange weg te gaan.

Matige Zuid-Europese betalingsmoraal beperkende factor voor exporteurs

Zo'n 17% van de export van Nederlandse bedrijven (€ 72 mld.) gaat naar Frankrijk, Spanje, Italië, Portugal en Griekenland. Voor groothandels, die gemiddeld 55% van hun omzet exporteren, is dit zelfs bijna 20%. Door de lange betalingstermijnen van bedrijven in Zuid-Europa duurt het gemiddeld twee tot drie keer zo lang voordat het geld binnenkomt dan bij handel met belangrijkste exportpartner Duitsland (figuur 1). Dit leidt tot veel extra kapitaalbeslag.

Figuur 1 Betalingstermijn bedrijven in dagen in Zuid-Europese landen vs. Duitsland¹

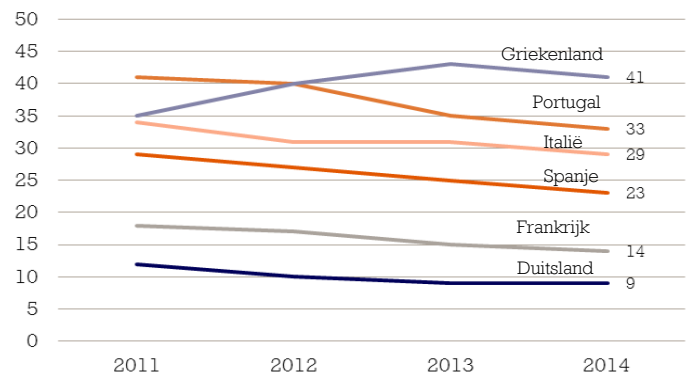


Bron: Intrum Justitia, ING Economisch Bureau

Grootste daling in Spanje en Griekenland

Waar de betalingstermijnen in Zuid-Europese landen door de recessie van 2009 eerst nog stegen, is er nu een dalende lijn ingezet. Zo liep de betalingstermijn van Frankrijk de afgelopen drie jaar terug van 59 naar 54 dagen en in Spanje van 99 naar 83 dagen. Dit is niet zozeer het resultaat van economische verbetering, maar lijkt eerder het effect van bewustwording na de kredietcrisis. Daarnaast speelt mee dat Frankrijk en Spanje bij de invoering van de Europese richtlijn 'late payments'² een harde bovengrens van 60 dagen hebben ingevoerd. In tegenstelling tot andere landen kan hier contractueel niet van worden afgeweken. Italië kent nu met gemiddeld 94 dagen de langste betalingstermijn van de Zuid-Europese exportlanden, waaronder zelfs ook Griekenland.

Figuur 2 Overschrijding van contractuele betalingstermijn door bedrijven in dagen 2011-2014



Bron: Intrum Justitia, ING Economisch Bureau

Contractuele daling en minder overschrijding

De daling van de gemiddelde betalingstermijnen in de Zuid-Europese exportlanden valt in twee effecten uiteen. Zowel de contractuele betalingstermijn als de overschrijding is de afgelopen jaren verbeterd (figuur 2). Zo daalde de contractuele betalingstermijn in Spanje van 70 dagen in 2011 naar 60 dagen in 2014. De overschrijding daalde daarbij van 29 naar 23 dagen. Frankrijk, Italië en Portugal vertoonden op dit laatste punt een vergelijkbaar beeld. Al met al zijn dit de eerste stappen in de goede richting, maar blijft betaalgedrag een belangrijk punt voor exporteurs. Internationale betalingsrisico's vragen daarmee om voortdurende aandacht.

¹ Het nationale betalingsgedrag is uitgangspunt en wordt gezien als goede maatstaf voor exporttransacties.

²Richtlijn 2011/7/EU (16 mrt 2013 ingevoerd). Het maximum is 60 dagen, tenzij uitdrukkelijk contractueel afgesproken en niet kennelijk onredelijk.

Meer weten?
Kijk op ING.nl/zakelijk
Of bel met

Jarco de Bruin,
ING Commercial Finance
030 65 933 17

Marinus van der Meer,
Sectormanager Groothandel
06 506 925 95

Rico Luman,
ING Economisch Bureau
020 56 39 893

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/kennis

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichthouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.