

## **Inbreng Techniek Nederland op de internetconsultatie over de wijziging van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek in verband met het verkorten van de wettelijke betaaltermijn tot 30 dagen**

Als vertegenwoordiger van de technische detailhandel maakt Techniek Nederland zich zorgen over de voorgenomen halvering van de wettelijke betaaltermijn van 60 naar 30 dagen. Onze retail bedrijven maken onderdeel uit van de hele fysieke, voorraadhoudende detailhandel, waar jaarlijks ruim € 100 miljard wordt omgezet (waarvan 2/3 inkoopwaarde goederen<sup>1</sup>) op bijna 86 duizend fysieke verkooplocaties. Dit zijn grote én kleine retailers die een eerlijk speelveld nastreven met elkaar.

Techniek Nederland heeft veel waardering voor de brede steun die dit kabinet in deze tijden van economische crisis biedt aan het Nederlandse bedrijfsleven. Maar met deze generieke maatregel, die bedoeld is om vooral het mkb verder te ondersteunen, vrezen wij dat een groot deel van de voorraadhoudende detailhandel én hun mkb-toeleveranciers juist (verder) in de problemen komt. De voorgestelde wijziging gaat mogelijk ten koste van veel werkgelegenheid en ondernemingen in de retail. Als afnemers omvallen, dan vallen leveranciers helaas ook mee om.

### **Gedegen evaluatie van de huidige wettelijke betaaltermijn ontbreekt**

Techniek Nederland zet grote vraagtekens bij de onderbouwing van de voorgenomen wetswijziging. In de praktijk van onze ondernemers zien wij geen noodzaak om de huidige, in Europees perspectief reeds strikte/korte maximum betaaltermijn van 60 dagen nog verder te beperken. Die noodzaak wordt in de Memorie van Toelichting op het wetsvoorstel naar onze mening evenmin aangetoond.

In 2017 is de wettelijke betaaltermijn voor grote ondernemingen gemaximeerd op 60 dagen. Tijdens de wetsbehandeling is met amendement 34.559, nr. 9 gevraagd om een *gedegen evaluatie* na 3 jaar, waarbij de ACM en ondernemers zouden moeten worden betrokken. Deze brede evaluatie heeft echter niet plaatsgevonden. Er is slechts een beperkt onderzoek gedaan. In de uitkomsten van dit beperkte onderzoek (uitgevoerd door SIRA) heeft de staatssecretaris vervolgens aanleiding gezien om de maximale betaaltermijn voor álle grote ondernemingen in Nederland verder te beperken tot 30 dagen.

In het onderzoek is feedback van zzp-ers meegenomen. Dat geeft een wel heel beperkt beeld van de huidige betalingspraktijk. De staatssecretaris had er goed aan gedaan om in dit onderzoek het bredere bedrijfsleven te betrekken, óók de voorraadhoudende retail bedrijven. De betalingspraktijk verschilt namelijk per sector/keten. Die praktijk wordt in lang niet alle sectoren gevormd door de wettelijk

---

<sup>1</sup> <https://www.retailinsiders.nl/data/>, 'Detailhandel Totaal' en 'Exploitatiebeeld'



gemaximeerde betalingstermijn alleen, evengoed door afspraken die binnen ketens worden gemaakt die voor beide zijden - zowel de afnemende grote bedrijven als de mkb toeleveranciers - voordelen opleveren.

De praktijk is dus veel complexer en diverser dan de praktijk van zzp-ers alleen. Bovendien lijkt er bij zzp-ers in praktijk helemaal niet sprake te zijn van grote problemen met de huidige betaaltermijnen. In feite geeft de staatssecretaris dit zelf ook al aan: *“Het te verwachten effect lijkt beperkt, omdat deze maatregel alleen betrekking heeft op een klein deel van alle betalingen en voor diensten vaak de betaaltermijn al op 30 dagen ligt”*.

De meest recente cijfers over de bredere betalingspraktijk geven evenmin aanleiding om te concluderen dat de maximale betalingstermijn aangescherpt zou moeten worden. Het SIRA onderzoek verwijst naar cijfers uit 2019, waaruit zou blijken dat betaaltermijnen overall zouden toenemen. De meest recente cijfers van Graydon<sup>2</sup> laten echter juist een daling zien in de betaaltermijnen, zelfs nu in crisistijd.

Welke cijfers het meest betrouwbare beeld geven van de praktijk, kunnen wij niet beoordelen. Het benadrukt ons inziens echter wel de noodzaak om alsnog een gedegen evaluatie van de wet te houden. De onderbouwing voor de aanscherping van de wet is met de cijfers die SIRA heeft gebruikt en de beperkte ondernemersfeedback veel te dun.

### **Toename van ongelijk speelveld**

Voor fysieke winkelketens is online retail – niet alleen in tijden van corona – een serieuze uitdager. Buitenlandse onlinespelers zoals Amazon, Zalando en AliExpress winnen steeds meer terrein in Nederland. De aanscherping van de wettelijke betaaltermijn is alleen gericht op *Nederlandse* grote bedrijven naar *Nederlandse* mkb bedrijven, vrezen wij dat de aanscherping zal zorgen voor twee zorgwekkende ontwikkelingen, die zowel de Nederlandse mkb-bedrijven als de grote Nederlandse (retail- ) ondernemingen hard kunnen raken:

- 1: Grote spelers zoals Amazon, Zalando en Alibaba, die in het buitenland zijn gevestigd en geen en/of nauwelijks werkgelegenheid bieden in Nederland, zullen hun concurrentiepositie in Nederland als gevolg van de aanscherping van de wet nog verder zien versterken. Deze partijen maken namelijk gebruik van buitenlandse leveranciers waarmee zij geen betaaltermijn van 30 dagen maar van vaak 90 dagen of langer kunnen overeenkomen. Zij worden niet geraakt door de aanscherping van de wetgeving en hoeven dus, in tegenstelling tot grote Nederlandse ondernemingen, ook geen concessies te doen in hun bedrijfsvoering.

---

<sup>2</sup> [https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betaalgedrag-q2-2020;](https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betaalgedrag-q2-2020)



- 2: Als gevolg van de aanscherping zullen grote Nederlandse voorraadhoudende retailers moeten kiezen tussen twee kwaden: kortere voorraden aanhouden of afscheid nemen van hun Nederlandse mkb-leveranciers. Het voor kortere tijd aanhouden van voorraden zal voor veel grote retail ondernemingen geen optie zijn, omdat je jezelf op deze manier uit de markt prijst. Bij het aanhouden van kortere voorraden zal immers het consumentenvertrouwen dalen omdat je als retailer niet kan voorkomen dat er lege schappen in jouw winkels / distributiecentra ontstaan. Iets waar internationale online spelers geen last van hebben. Grote Nederlandse retail ondernemingen zullen dus eerder voor de tweede optie kiezen, afscheid nemen van de Nederlandse mkb-leveranciers en hun goederen inkopen bij leveranciers over de grens met wie zij nog wel een betalingstermijn van 60-90 dagen kunnen overeenkomen, zodat zij in ieder geval voor langere tijden voorraad kunnen aanhouden.

### **Alternatieven voor een generieke beperking van de maximale betalingstermijn**

Ondanks het ontbreken van een gedegen evaluatie van de wet, kunnen wij ons voorstellen dat de huidige betaalpraktijk op onderdelen verbeterd kan worden. Maar daar zijn maatwerkoplossingen voor nodig, in plaats van een generieke maatregel die meer kwaad dan goed doet. Met de brede voorraad houdende retail denken we aan de volgende maatregelen:

- **Anoniem meldingen kunnen doen bij de ACM**  
In de Memorie van Toelichting wordt genoemd dat op verzoek van de staatssecretaris van EZK er een meldpunt bij het ACM wordt opgericht waarbij MKB-ondernemingen gedurende één jaar anoniem meldingen kunnen doen over grote ondernemingen die de wettelijke dan wel de afgesproken betaaltermijn niet naleven c.q. nakomen. Techniek Nederland is het eens met de staatssecretaris dat een dergelijk meldpunt bij kan dragen aan het krijgen van een beeld van de omvang van de problematiek en inzicht kan geven in waar (in welke sectoren) de problematiek voornamelijk optreedt, zodat er gericht actie kan worden ondernomen.
- **Differentiatie tussen sectoren in de wetgeving**  
Omdat in de retail sector het geleverde product zijn weg naar de consument nog moet vinden, is het zowel voor MKB-leverancier als grote wenselijk om hiervoor in goed overleg tot passende betaaltermijnen te komen. Dit heeft de voorkeur boven een wettelijke aanpassing waarbij alle bedrijven (zowel in de retail als in andere sectoren) over één kam worden geschoren.



- **Interventie door het ministerie**  
Uit de Memorie van Toelichting blijkt dat gedurende de coronacrisis een aantal grote ondernemingen eenzijdig de betaaltermijnen hebben verlengd en dat dit na interventie door het ministerie van EZK is teruggedraaid. Klaarblijkelijk is interventie dus een effectief handhavingsmiddel.
  
- **Bewustmakingsactiviteiten opzetten over verhaalsmogelijkheden**  
die MKB-leveranciers nu al hebben op basis van de wet, zoals het eisen van de wettelijke handelsrente bij te late betalingen.
  
- **E-facturering aantrekkelijker maken voor grote ondernemingen.**  
E-facturering kan helpen bij het voorkomen van fouten in het geautomatiseerde betaalproces. Hierdoor zou het aantal late betalingen van grote bedrijven aan mkb-leveranciers verder kunnen dalen.
  
- **Onderscheid maken in de grootte van leveranciers.**  
Techniek Nederland kan zich voorstellen dat voor kleine bedrijven en zzp'ers het in bepaalde gevallen wel wenselijk is om deze tegemoet te komen met een kortere betaaltermijn. Deze partijen beschikken vaak over relatief weinig financiële middelen en hebben zodoende baat bij een korte betaaltermijn.

### **Geen overhaaste invoering van verkorte betaaltermijn**

Wij hopen dat bovenstaande aanleiding geeft om pas op de plaats te maken met deze overhaaste, generieke en impactvolle wetswijziging en de toegezegde gedegen evaluatie van de wet alsnog te laten plaats vinden.

Voor nadere toelichting op onze standpunten en op de mogelijke impact van de voorgenomen wetswijziging op de voorraad houdende retail verwijzen wij naar de bijgesloten brief die Techniek Nederland met haar retail partners als inbreng heeft meegegeven aan de woordvoerders economische zaken in de Tweede Kamer voor hun Algemeen Overleg van 8 oktober jongstleden.



Datum:  
Pagina:

12 november 2020  
5 van 9

## Bijlage 1: Inbreng retail partners aan AO Ondernemen en Bedrijfsfinanciering 8 oktober 2020



Geachte leden van de Tweede Kamercommissie voor Economische Zaken en Klimaat,

Op 8 oktober aanstaande staat op het Algemeen Overleg Ondernemen en bedrijfsfinanciering het rapport “Onderzoek naar de bestrijding van lange betaaltermijnen” van SIRA Consulting op de agenda inclusief een begeleidende brief van staatssecretaris Keijzer.

Het rapport is vooral, zoals ook de titel aangeeft, een “Onderzoek” en geen evaluatie van de wetswijziging van 2017, waar de betaaltermijn voor grote ondernemingen op 60 dagen werd gemaximeerd. De openingszin van de inleiding van het onderzoek verwijst naar cijfers uit 2019 over toenemende betaaltermijnen, terwijl uit de nieuwste Graydon-cijfers<sup>3</sup> juist een daling blijkt. Op basis van het onderzoek kondigt de staatssecretaris aan de maximale betaaltermijn in te korten naar 30 dagen. Dat baseert het ministerie op de feedback van zzp-ers en cijfers van het feitelijke betaalgedrag<sup>4</sup>. Terwijl elders in de brief werd vermeld “*Het te verwachten effect lijkt beperkt, omdat deze maatregel alleen betrekking heeft op een klein deel van alle betalingen en voor diensten vaak de betaaltermijn al op 30 dagen ligt*”<sup>5</sup> én actuele cijfers juist een verdere daling laten zien in een crisis nota bene en niet in een hoogconjunctuur. De belangen van voorraadhoudende detailhandelaren in goederen zijn niet meegewogen.

De gehele detailhandel maakt zich ernstig zorgen over deze ongenueanceerde inperking. De hierboven genoemde brancheorganisaties representeren een dwarsdoorsnede van de hele fysieke, voorraadhoudende detailhandel, waar jaarlijks ruim € 100 miljard<sup>6</sup> wordt omgezet –

<sup>3</sup> <https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betaalgedrag-q2-2020>; zie ook einde van deze inbreng

<sup>4</sup> De laatste cijfers van Graydon over het betaalgedrag van grote ondernemingen richting mkb-ondernemingen hebben geen verbetering laten zien.<sup>3</sup> Ook geven veel zzp'ers aan dat ze betaaltermijnen van meer dan 30 dagen als te lang ervaren, brief bladzijde 6 onder zienswijze.

<sup>5</sup> Brief nr 421 EZK, bladzijde 4 onder punt 1

<sup>6</sup> Daarnaast 14 miljard in webwinkels en ambulante handel; zie <https://www.retailinsiders.nl/data/>



Datum:

12 november 2020

Pagina:

6 van 9

waarvan 66,5% inkoopwaarde goederen<sup>7</sup> - op bijna 86 duizend fysieke verkooplocaties; grote én kleine detailhandelaren die een eerlijk speelveld nastreven met elkaar. Dat speelveld inperken door de voorgestelde wijziging gaat ten koste van veel werkgelegenheid en ondernemingen in de retail. En als afnemers omvallen, dan vallen leveranciers helaas ook mee om. Als er al een momentum zou zijn om de betaaltermijnen aan te passen, dan ontbreekt dat zeker op dit moment.

Daarom doen wij een beroep op u om tijdens het AO in elk geval te pleiten vóór één uitzondering: voor de voorraadfinanciering van handelsgoederen in de detailhandel en mogelijk te maken dat dit met wederzijds goedvinden én onderbouwd op de huidige 60 dagen kan worden gehouden. Zonder die uitzondering komt de retail namelijk in nóg diepere ellende.

### **Waarom een uitzondering voor voorraden handelsgoederen?**

Het wezenlijke verschil tussen voorraden en diensten is dat diensten bijna altijd al geleverd zijn in het verleden als ze worden gefactureerd. Producten die op voorraad worden gehouden, moeten daarentegen in de toekomst nog verkocht worden. Zo liggen winterjassen liggen nu al gemiddeld 4-8 weken binnen, maar er is nog geen winterjas verkocht. We zien dat deze 'shelf-life' – de tijdperiode tussen de ontvangst in een DC van een handelsgoed tot dat het de winkel / afleverpunt 'afgerekend' verlaat met een koper - de afgelopen jaren verder oploopt (de winkelstraat wordt langzamer). Hierdoor is het dus juist gebruikelijk en wezenlijk om afspraken te maken over de verdeling van de risico's en de kosten van het op voorraad houden in onze bedrijfskolom. In veruit de meeste gevallen zien wij nu al een onderscheid in de detailhandel, waarbij kleinere zelfstandigen en dienstverleners/ZZP-ers (ruim) binnen 30 dagen betaald worden.

Een wettelijke betaaltermijn van 30 dagen zal betekenen dat kleine leveranciers op achterstand worden gesteld ten opzichte van grote leveranciers, en Nederlandse toeleveranciers op achterstand worden gesteld ten opzichte van hun buitenlandse concurrenten, die langere betaaltermijnen kunnen bieden.

### **We doen het verder goed in Nederland!**

In Q2-2020, het moeilijkste kwartaal ooit in de detailhandel, *verlaagden* de grote bedrijven samen gemiddeld hun betaaltermijn richting MKB-toeleveranciers van 41,4 dag (in Q2-2019) en 42,7 dag (in Q1-2020), naar 41,2 dagen Q2-2020 ([link](#) en infograph onderaan deze inbreng) volgens Graydon, waarmee we als grote bedrijven ruim binnen de wettelijke termijn van 60 dagen zitten. In tegenstelling tot mkb versus mkb waar de termijnen gemiddeld iets oplopen. Hieronder zetten wij de belangrijkste overwegingen van de retail achter dit verzoek.

Dank voor jouw/jullie inzet op dit voor de detailhandel in Nederland belangrijke dossier.

Met vriendelijke groet,

René Roorda, Centraal Bureau Levensmiddelenhandel

Jan Meerman, INretail

Lieke Vogels, Novaka Organisatie Kantoorbranche

Eus Peters, Raad Nederlandse Detailhandel

Erik van Engelen, Techniek Nederland - Consumentenelektronica & Installatie – Retail

---

<sup>7</sup> <https://www.retailinsiders.nl/data/>, 'Detailhandel Totaal' en 'Exploitatiebeeld'



1. Onderscheid goederen en diensten

Facturen voor diensten zijn in de praktijk veelal voor uren die al gemaakt zijn op het moment dat de factuur wordt verstuurd. Facturen voor goederen zijn voor producten die op dat moment nog op voorraad liggen en nog moeten worden verkocht. Cofinanciering van de voorraad is een essentieel onderdeel van vooral de non-food retail, waar veel producten op voorraad in magazijn én winkels niet binnen 30 tot 60 dagen worden verkocht. In vooral de non-food is de *shelf-life* vaak (veel) langer.

2. Betaaltermijnen tijdens corona ongewijzigd

Ondanks enkele breed uitgemeten incidenten in de pers zijn volgens de laatste cijfers van Graydon de betaaltermijnen van grote bedrijven richting mkb-toeleveranciers niet toegenomen tijdens de huidige crisis (barometer Q2 2020). De gemiddelde betaaltermijn van grote bedrijven richting MKB-toeleveranciers in Nederland was 41,2 dag in Q2 2020. Deze daalde t.o.v. kwartaal Q1 2020 met 1,5 dag én daalde ook t.o.v. Q2 2019 met 0,2 dag<sup>8</sup>.

3. Evaluatie aanscherping toont geen economisch voordeel

In 2017 heeft de Tweede Kamer via de motie Ziengs/Gesthuizen opgeroepen tot het monitoren van de effecten van de toenmalige aanscherping van de betalingstermijnen. Uit de monitor van SIRA (Onderzoek naar de bestrijding van lange betaaltermijnen) die volgde op deze motie blijkt geen economisch voordeel van het verder inperken van de betaaltermijnen. Daarnaast wordt het verpandingsverbod reeds geschrapt (Kamerstuk 35482), waardoor meer ruimte komt voor bedrijfsfinanciering voor mkb-toeleveranciers. En verder wordt in Europa de Oneerlijke Handels Praktijken richtlijn in de food geïmplementeerd, waardoor versproducten straks binnen 30 dagen betaald zullen worden.

4. Goldplating van Europees beleid

De geldende Europese richtlijn die de maximumduur van betalingstermijnen regelt, bevat nadrukkelijk de mogelijkheid om een zestig dagen termijn af te spreken en biedt zelfs de mogelijkheid om – bij wederzijdse instemming – een langere termijn overeen te komen. In Nederland zijn we in 2017 al verder gegaan dan de Europese richtlijn door een maximale termijn van 60 dagen vast te leggen in de wet. Door dit in de Nederlandse wetgeving in te perken voor zowel goederen als diensten, wordt het Nederlandse bedrijfsleven nóg verder op achterstand gezet ten opzichte van collega's in Europa, vooral de retail met een hoofdkantoor in Nederland. Geen enkel andere lidstaat heeft de richtlijn strenger gemaakt dan Europees is bepaald, behalve Nederland. De Commissie had in december jl. de evaluatie van de richtlijn (en mogelijke inkadering op 60 dagen maar dan voor alle bedrijven) op de agenda staan, maar dat is inmiddels uit het vijfjarenplan van de Commissie gehaald. Door in Nederland nu nóg een kop op de EU richtlijn te plaatsen, kunnen in de retail buitenlandse toeleveranciers door betere leveringsvoorwaarden bieden makkelijker winnen van Nederlandse toeleveranciers.

5. Ongewenste wijzigingen in de markt

---

<sup>8</sup> <https://www.graydon.nl/downloads/infographic-graydon-barometer-betaalgedrag-q2-2020>





- Grote afnemers zullen vaker inkopen bij alleen grote en/of niet-Nederlandse toeleveranciers, omdat de kosten van inkopen bij het Nederlandse mkb te kostbaar worden door deze wettelijke aanscherping vanwege het benodigde grotere werkkapitaal.
- Het speelveld wordt verstoord doordat Nederlandse bedrijven aan de aanscherping moeten voldoen, maar andere grote bedrijven met hoofdkantoren buiten Nederland niet, terwijl een groot deel van de retailomzet in Nederland wordt gemaakt door niet-Nederlandse retailpartijen.
- Naar verwachting zal vaker aangestuurd worden op rechtstreekse levering / facturatie vanuit het buitenland, waar mogelijk;
- De behoefte aan werkkapitaal in de non-food retail neemt enorm toe, terwijl kredietverstrekkers dit krediet ook aan hen niet verlenen. Zeker nu krijgt de retail nauwelijks extra krediet bij banken.
- Doordat de detailhandel kapitaalintensiever wordt en verkopen/winst gelijk blijven of afnemen, zal de rating van de hele detailhandel bij banken verslechteren, waardoor ook kleinere winkeliers minder krediet krijgen;
- Naar verwachting zal een groot deel van de grootwinkelbedrijven hun keten anders inrichten door goederen vaker *'just in time'* af te roepen en dichter tegen *'direct shipment'* van online aan te gaan zitten. Toeleveranciers moeten dan zélf voorraden gaan aanhouden (wat ze nu vaak niet hoeven) én/of eigen voorraadruimtes huren/laten bouwen. Daardoor nemen de kosten voor de Nederlandse toeleveranciers juist toe;
- De verwachting is dat winkelstraten meer gevuld zullen worden met alleen *fast moving* producten, waarvan vaststaat dat ze binnen 30 dagen zijn verkocht, en zullen *slow movers (longtail)* steeds meer naar het online afzetkanaal worden gedwongen. Winkelstraten worden daardoor nóg minder divers. Online-bedrijven zetten vaak bestellingen direct door naar fabrikanten nadat een consument er heeft besteld. Hun businessmodel wordt veel minder geraakt dan offline winkelbedrijven, waardoor het speelveld ook tussen online en offline retail ongelijker wordt. Uit een impactstudie in opdracht van minEZK blijkt dat de leegstand dreigt op te lopen naar 19% vanwege corona.

#### 6. Door ruime definitie worden niet-mkb-bedrijven bevoordeeld

De definitie gaat uit van bedrijven die minder dan 250 medewerkers hebben, minder dan €20 miljoen assets en minder dan €40 miljoen omzet per jaar hebben in Nederland (2 van de 3 criteria volstaan). Door deze definitie wordt ook bijvoorbeeld de Nederlandse dochteronderneming van een grote Franse pannenfabrikant geholpen. Bij deze dochter/handelsfirma werken minder dan 250 personen en staat voor minder dan €20 miljoen aan pannen op voorraad, maar kan wel een omzet van meer dan €40 miljoen hebben. De meeste van deze 'lokale vestigingen' van internationale producenten kunnen prima zichzelf helpen én krijgen krediet van hun internationale moederbedrijf. Feitelijk zou je de echt kleine en micro-ondernemingen in handelsgoederen willen helpen: bedrijven waar gemiddeld in een jaar 50 medewerkers werken, een balanstotaal hebben van €6 miljoen en/of een netto omzet van €12 miljoen (2 van 3 vereisten), BW2, artikel 296<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Definitie uit Aanbeveling van de Commissie 2003/361/EG van 6 mei 2003 betreffende de definitie van kleine, middelgrote en micro-ondernemingen, kennisgeving onder nummer C(2003) 1422 is minder dan 50 personen werkzaam en waarvan de jaaromzet of het jaarlijkse balanstotaal 10 miljoen EUR niet overschrijdt (2 van 3).





## GRAYDON

openheid van zaken

## Graydon Insights

### Barometer Betaalgedrag Q2 2020

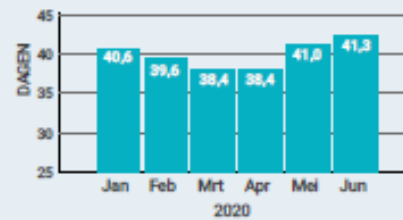
#### Algemeen betaalgedrag Q2 2020

Gemiddeld betaalgedrag Q2 2020:

# 39,8 dagen

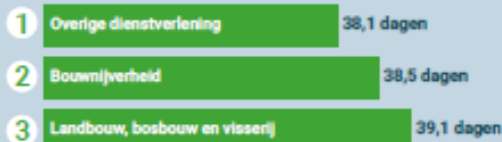
gelijk gebleven tov Q1 2020 (39,8 dagen)  
+ 0,6 dagen tov Q2 2019 (39,2 dagen)

#### Betaalgedrag per maand



#### Betaalgedrag per branche

##### Top 3 snelste betalende



##### Top 3 traagste betalende



#### Sectoren met de grootste verslechtering

- Horeca**  
+ 5,2 dagen (41,4 dagen)
- (semi)Overheid**  
+ 4,6 dagen (41,9 dagen)
- Cultuur, Sport en Recreatie**  
+ 3,8 dagen (40,6 dagen)

Verskil in aantal dagen tussen snelst en traagst betalende sector:  
**4 dagen**

#### Betaalgedrag per provincie

##### Top 3 snelste betalende



##### Top 3 traagste betalende



Verskil in aantal dagen tussen snelst en traagst betalende provincie:  
**1,8 dagen**

#### Betaalgedrag van grote bedrijven aan het MKB

Gemiddeld betaalgedrag Q2 2020:

# 41,2 dagen

- 1,5 dag tov Q1 2020 (42,7 dagen)  
- 0,2 dag tov Q2 2019 (41,4 dagen)



## Nog vragen?

Suzanne van Leeuwen

## GRAYDON

openheid van zaken