Trends
Business information

ZET DATA OM IN STRATEGIE

White Paper
Oktober 2025

Intro tot de white paper

In een steeds complexere en snel veranderende economische omgeving is het vermogen om **weloverwogen beslissingen** te nemen cruciaal voor financiële professionals. Bedrijven worden geconfronteerd met een mix van **financiële en extra-financiële risico's**, variërend van betaalachterstanden en kredietrisico's tot ESG- en reputatie-uitdagingen.

Deze whitepaper laat zien hoe betrouwbare, actuele data een doorslaggevende rol kan spelen bij het **begrijpen van marktdynamieken**, **voorspellen van risico's** en **benutten van kansen**. U krijgt inzicht in de netto-evoluties van Belgische ondernemingen, trends in betaalgedrag, kredietwaardigheid, e-facturatie en ESG-factoren, ondersteund door analyses die direct toepasbaar zijn in uw dagelijkse besluitvorming.

Lees verder en **ontdek hoe u data effectief kunt inzetten als strategisch instrument**, zodat u niet alleen reageert op veranderingen, maar deze voorblijft en omzet in concrete kansen voor uw organisatie.

De bredere economische context: risico's en trends.

Inflatie
van minder dan

1.5%

in 2026

Invloed van de

Geopolitiek

op de economie

38.000

nieuwe banen
verwacht in 2026
volgens het Planbureau

Inflatievooruitzichten
De stabielere prijs is een zegen na 3 jaren waarin inflatie zwaar heeft doorgewogen op bedrijven. Het zal deels wat ademruimte geven aan de koopkracht, maar niet voor investeringskredieten waar bedrijven op lange termijn ontlenen.

Geopolitiek
Elk Europees staatslid zit met een pré-oorlogseconomie. De oorlog in Oekraïne en de situatie Gaza - Israël blijft onstabiel. En de handelsoorlog van president Trump heeft een directe impact op Europa, met invoerheffingen en verstoorde handelsstromen.

Werkgelegenheid
Op het eerste gezicht zullen de werkloosheidscijfers sterk dalen in 2026. **Let op:** Dat komt deels door de uitsluiting van langdurig werklozen. Belangrijker is de tewerkstellingsgraad. Die stijgt wel degelijk.

Wat met onze Belgische ondernemingen?

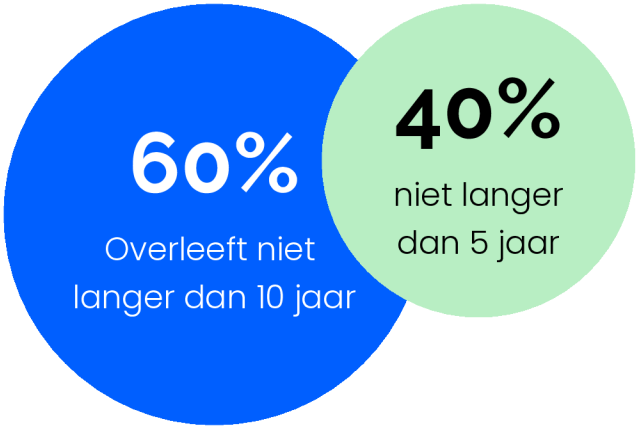
Risicobedrijven
Een blijvend risico voor de economie zijn de **zombiebedrijven**. Dit zijn ondernemingen die al minstens 10 jaar bestaan, maar er 3 jaar op rij niet in slaan om hun operationele lasten te dekken. Ze overleven dankzij herfinanciering of externe steun, maar dragen amper bij aan productiviteit of innovatie. Dat verstoort de markt, want gezonde bedrijven dragen mee het gewicht van de zwakke.

+ 40.000
bedrijven behoren tot deze risicocategorie

1 op 7
Belgen werkt voor zo'n risicobedrijf

+ 65.000
bedrijven met een negatief eigen vermogen

Ondernemingsklimaat
Een dreigende vaststelling voor business stabiliteit, is dat we zien dat meer dan 6 op de 10 bedrijven geen tien jaar overleven. Jaarlijks zijn zelfs 40% van de faillissementen bedrijven jonger dan 5 jaar.



± 20.000

bedrijven publiceren hun jaarrekening laattijdig

30

faillissementen gemiddeld per dag

Personeelskost

Wat dan met de financiële gezondheid? Solvabiliteit blijft stabiel, maar we zien dat de marges onder druk staan. Personeelskosten nemen een groter aandeel in en dat zet vooral kmo's onder spanning. Dat is precies wat we zien bij het stijgende aandeel van de personeelskosten in de toegevoegde waarde bij kmo's.

+ 4%

RSZ-klasse **1-4**

+ 3%

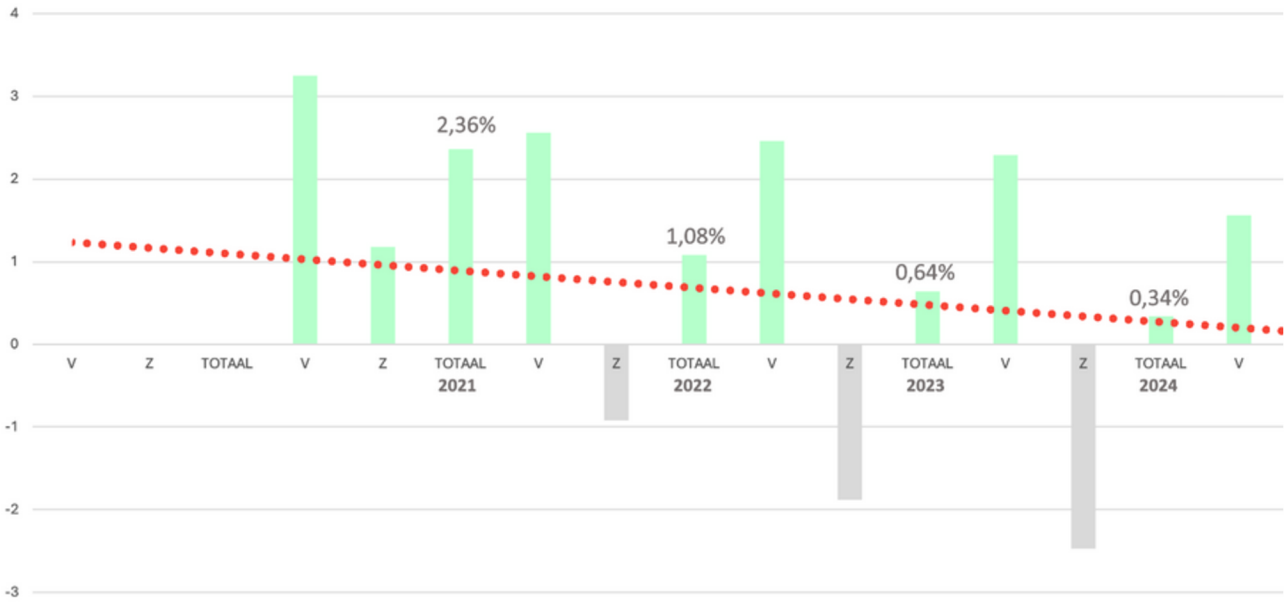
RSZ-klasse **5-9**

- 2%

RSZ-klasse **>500**

Grote ondernemingen zijn er beter in geslaagd zich aan te passen, maar uit de analyse blijkt dat dit vaak gepaard gaat met **personeelsafbouw**. Zo zien we bij deze bedrijven dat in 2024 de uitstroom tot 20% van het personeel kan bedragen, terwijl het vervangingspercentage onder de 100% blijft. Het gevolg is dat de **werkdruk** op het overblijvende personeel verder **toeneemt**.

Nettogroei van de Belgische ondernemingen (periode 2021-2024)

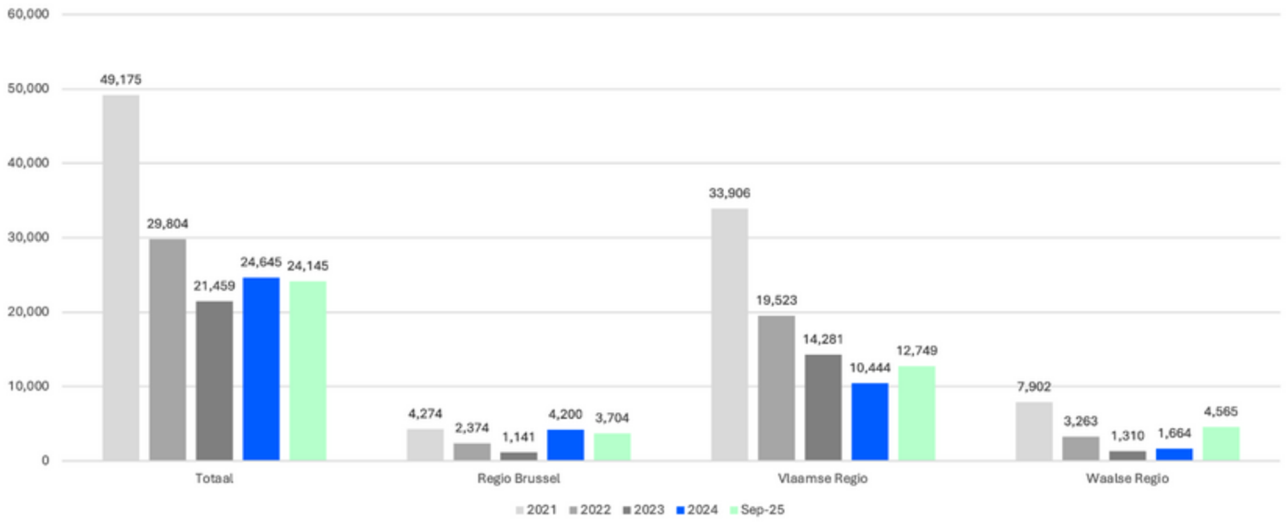


Netto-evoluties

Een tendens die we op de voet opvolgen, is de netto evolutie van de bedrijfspopulatie. Als we over de periode 2021-2024 kijken naar de netto-groei van de ondernemingen (starters – stoppers en falingen), zien we dat **het bredere ondernemingsklimaat verzwakt**.

Na een nettogroei van +2,36% in 2021 (dankzij een post-covid enthousiasme) zien we een duidelijke vertraging met meer dan een halvering tussen 2022 en 2024. In 2025 is er een lichte heropleving, maar de trend van de afgelopen jaren is duidelijk neerwaarts.

Nettogroei van ondernemingen per regio (periode 2021-sep 2025)



Netto-evoluties

Als we de netto-evolutie bekijken per regio zien we duidelijk een vertraging, maar vooral **een daling in de Vlaamse regio** voor de periode van 2021 - 2024.

We zien een **kleine heropleving in 2025**. Als we een prognose doen van het laatste kwartaal, dan kunnen we alleen maar hopen dat de stijging en de dynamiek zich verderzet in 2026.

Toenemende betaalachterstanden in de B2B

Betaaltermijn

18 dagen

boven contractueel vastgelegd termijn

11%

van de omzet te laat betaald

Niet enkel een Belgisch, maar ook een

Europees

probleem

Betaalachterstanden
De moeilijkheid voor de liquiditeit van ondernemingen. In B2B liggen de reële betaaltermijnen gemiddeld 18 dagen boven wat contractueel was afgesproken. De **grotere ondernemingen zijn de slechtste leerlingen**. In 2024 overschreden ze het betaaltermijn met 60 dagen voor ondernemingen tussen de 100 en 499 werknemers en met 50 dagen voor de grootste bedrijven.

Daarnaast wordt in België gemiddeld 11% van de omzet te laat betaald. **Eén derde van de kmo's** vreest dat wanneer dit aanhoudt binnen twee jaar niet meer te bestaan. Elk uitstel van betaling beïnvloedt direct de **cash conversion cycle**, het budget en de investeringscapaciteit.

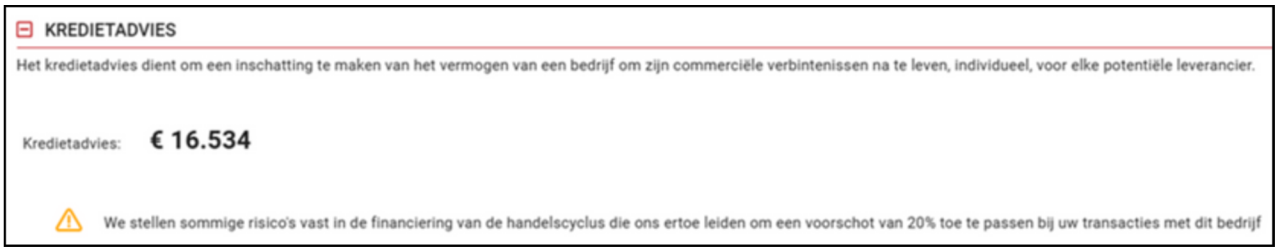
Exportmarkten
In Frankrijk zijn er structureel lange termijnen vooral in bouw en retail, in Duitsland meer achterstanden in de auto-industrie en in Nederland is de gemiddelde vertraging tussen 2 bedrijven ongeveer 2 dagen.

Zet actuele data in als strategie voor morgen

B2B data van Trends Business Information
Bij Trends Business Information volgen en analyseren we continu relevante bedrijfs- en marktgegevens. Zo krijgt u een helder beeld van de economische evoluties, financiële indicatoren en sectorontwikkelingen, ondersteund door sterke inzichten die helpen bij het maken van doordachte beslissingen en het bepalen van een toekomstgerichte strategie. We overlopen graag enkele indicatoren met u.

Kredietadvies
We bepalen een kredietlimiet dat zo nauwkeurig mogelijk aansluit bij de **financiële draagkracht** van de klant. Op die manier blijven betalingstermijnen beheersbaar en kunnen financiële risico's beter worden ingeschat.

Bij de berekening wordt rekening gehouden met de **betalingscapaciteit van de onderneming** en met diverse financiële indicatoren, vergelijkbaar met de aanpak van een kredietverzekeraar. Zo kan nauwkeurig worden vastgesteld welk kredietbedrag verantwoord is.


KREDIETADVIES

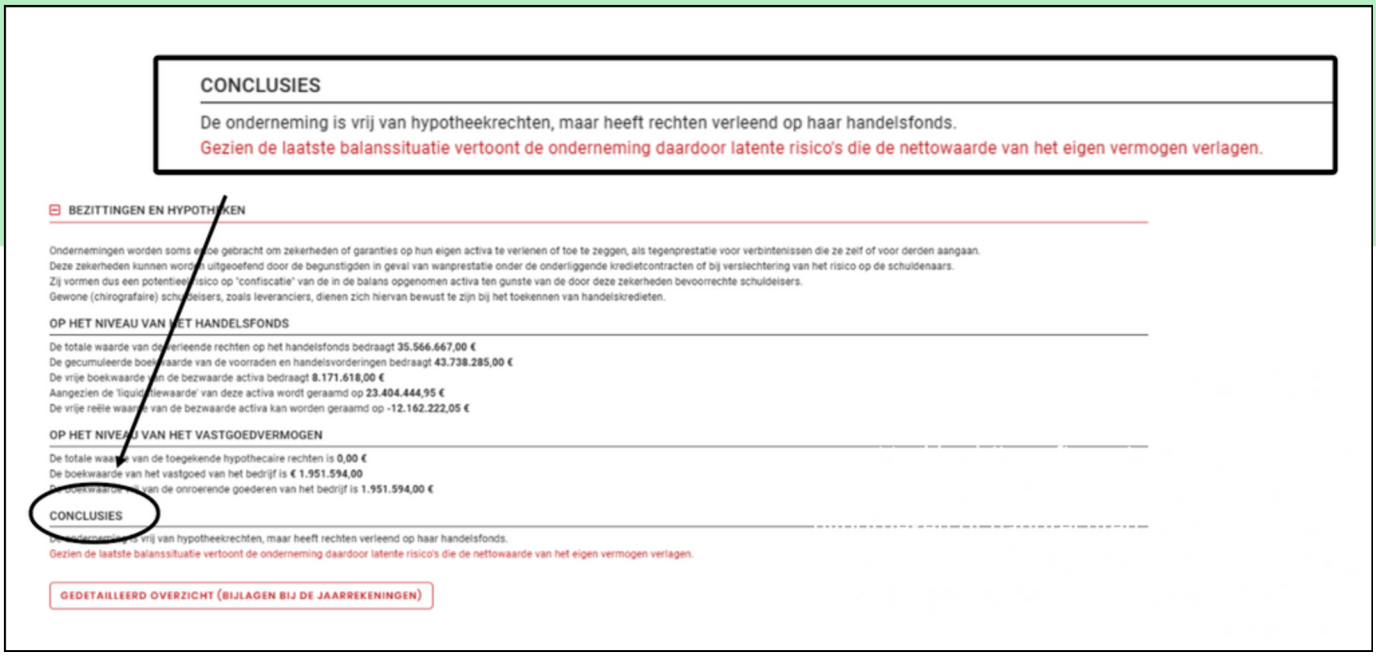
Het kredietadvies dient om een inschatting te maken van het vermogen van een bedrijf om zijn commerciële verbintenissen na te leven, individueel, voor elke potentiële leverancier.

Kredietadvies: € 16.534

We stellen sommige risico's vast in de financiering van de handelscyclus die ons ertoe leiden om een voorschot van 20% toe te passen bij uw transacties met dit bedrijf

Latente risico's
Naast het bepalen van een individueel kredietadvies worden de bijlagen van de jaarrekeningen geanalyseerd, hierdoor kunnen latente risico's vroegtijdig worden gesignaleerd. Deze bieden een vollediger beeld van de financiële situatie van de onderneming en ondersteunt een weloverwogen besluitvorming.

Veel bedrijven financieren namelijk hun groei met kredieten die vaak gekoppeld zijn aan **waarborgen zoals hypotheken of pandrechten**. Deze waarborgen kunnen een latent risico vormen, omdat bepaalde schuldeisers voorrang krijgen op leveranciers bij terugbetaling. Zolang alles goed gaat, levert dit geen problemen op. Maar zodra een klant in financiële moeilijkheden komt en de banken hun kredieten opzeggen, kunnen de verstrekte waarborgen worden uitgevoerd. In dat geval lopen leveranciers het risico dat hun openstaande vorderingen worden meegepakt in de inbeslagneming, waardoor ze hun geld niet terugkrijgen.


CONCLUSIES

De onderneming is vrij van hypotheekrechten, maar heeft rechten verleend op haar handelsfonds.
Gezien de laatste balanssituatie vertoont de onderneming daardoor latente risico's die de nettowaarde van het eigen vermogen verlagen.

BEZITTINGEN EN HYPOTHEKEN

Ondernemingen worden soms ertoe gebracht om zekerheden of garanties op hun eigen activa te verlenen of toe te zeggen, als tegenprestatie voor verbintenissen die ze zelf of voor derden aangaan.
Deze zekerheden kunnen worden uitgeoefend door de begunstigden in geval van wanprestatie onder de onderliggende kredietcontracten of bij verslechtering van het risico op de schuldenaars.
Zij vormen dus een potentieel risico op "confiscatie" van de in de balans opgenomen activa ten gunste van de door deze zekerheden bevoorrechte schuldeisers.
Gewone (chirografaire) schuldeisers, zoals leveranciers, dienen zich hiervan bewust te zijn bij het toekennen van handelskredieten.

OP HET NIVEAU VAN HET HANDELSFONDS

De totale waarde van de verleende rechten op het handelsfonds bedraagt **35.566.667,00 €**
De gecumuleerde boekwaarde van de voorraden en handelsvorderingen bedraagt **43.738.285,00 €**
De vrije boekwaarde van de bezwaarde activa bedraagt **8.171.618,00 €**
Aangezien de 'liquidatiewaarde' van deze activa wordt geraamd op **23.404.444,95 €**
De vrije reële waarde van de bezwaarde activa kan worden geraamd op **-12.162.222,05 €**

OP HET NIVEAU VAN HET VASTGOEDVERMOGEN

De totale waarde van de toegekende hypothecaire rechten is **0,00 €**
De boekwaarde van het vastgoed van het bedrijf is **€ 1.951.594,00**
De boekwaarde van de onroerende goederen van het bedrijf is **1.951.594,00 €**

CONCLUSIES

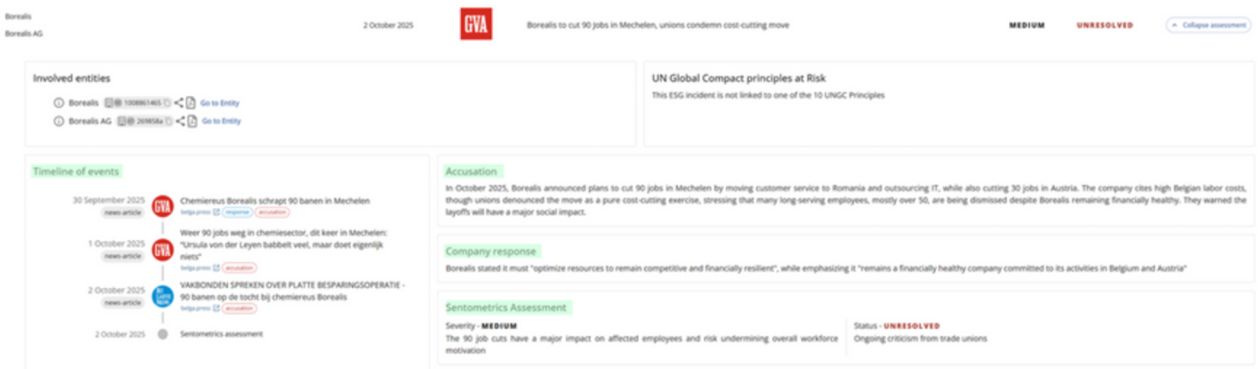
De onderneming is vrij van hypotheekrechten, maar heeft rechten verleend op haar handelsfonds.
Gezien de laatste balanssituatie vertoont de onderneming daardoor latente risico's die de nettowaarde van het eigen vermogen verlagen.

GEDETAILLEERD OVERZICHT (BIJLAGEN BIJ DE JAARREKENINGEN)

ESG data en reputatie
Naast financiële risico's worden bedrijven vandaag ook geconfronteerd met toenemende extra-financiële risico's, zoals **ESG-kwesties en reputatieschade**. Regulering legt hen bovendien op om dubbele materialiteit te rapporteren: niet alleen hoe duurzaamheid hun prestaties beïnvloedt, maar ook hoe hun activiteiten impact hebben op mens, milieu en samenleving. In een tijd waarin een enkele controverse in enkele uren enorme waarde kan vernietigen, is inzicht cruciaal. We verzamelen daarom **gedetailleerde data over elk ESG-aspect**: van certificeringen en sociale ratio's die trends in personeelsbeleid blootleggen, tot formele indicatoren die governance beïnvloeden. Ontdek op de volgende pagina hoe we via ons partnership met Sentometrics, u helpen risico's te beheersen en strategische keuzes te versterken.

De ESG reputatierisico monitor, partnership met Sentometrics

Sentometrics
Dagelijks wordt de media gedetecteerd en geanalyseerd om alle **ESG-cases en relevante ESG gerelateerde thema's** over ondernemingen te beoordelen. U ontvangt bericht over kritische en positieve berichten van bedrijven. De add-on is volledig geïntegreerd in ons Trends Pro platform. Op deze manier krijgt u niet alleen harde financiële data, maar ook signalen rond reputatie en ESG, geïntegreerd in één dashboard.



E-facturatie: Is jouw onderneming PEPPOL-ready?

E-facturatie

U weet het allemaal: **vanaf januari 2026 wordt e-facturatie verplicht**. Maar vandaag kunt u bij ons al zien of uw klanten administratief klaar zijn voor die overstap. Terwijl buurlanden zoals Frankrijk pas op 1 september 2026 starten en Duitsland gefaseerd vanaf 1 januari 2027, en Nederland nog geen wettelijke verplichting kent, geeft onze data u een uniek voorsprong. Zo kunt u tijdig anticiperen, processen optimaliseren en uw klanten gericht begeleiden.

Algemene samenvatting

01 Economische context

Blijft een gemengd beeld tonen en de financiële risico blijven hoog. Dit alles benadrukt de **noodzaak van wendbare budgetten en een scherpe blik op risico's**. Juist in zo'n context wordt betrouwbare data onmisbaar.

02 Netto-evoluties

Nettogroei van de Belgische ondernemingen zit in een **dalende trend** met een lichte heropleving in 2025.

03 Betaalachterstanden

Reële betaaltermijnen in B2B liggen gemiddeld **18 dagen boven wat contractueel was afgesproken**. In België wordt gemiddeld **11% van de omzet te laat betaald**. Voor kmo's is dit levensbedreigend, 1/3 vreest binnen 2 jaar niet meer te bestaan als deze trend aanhoudt.

04 E-facturatie 2026

Vanaf **januari 2026** wordt e-facturatie verplicht in België. Daarna volgt Frankrijk pas op 1 september 2026, Duitsland gefaseerd vanaf 1 januari 2027 en Nederland heeft nog geen wettelijke verplichting.

Trends
Business information

ONZE DATA ALS STRATEGIE VOOR MORGEN

Ontdek hoe Trends Business Information uw beslissingen kan versterken
Neem vandaag nog contact met ons op voor een demo of adviesgesprek en zie hoe onze actuele data en inzichten u helpen risico's te beheersen, kansen te benutten en strategieën toekomstbestendig te maken.

Ann Marcelle
Sales Manager
ann.marcelle@tbi.be

White Paper
Oktober 2025