ARTIKEL

Wat live transactiedata u meer vertellen

SealIQ Research · nov 2026

sealiq.ai

De bankrekening van een bedrijf toont problemen maanden voordat een gemiste factuur in iemands betalingsgegevens verschijnt. Dit artikel werkt op papier uit wat elk soort data toont, en wanneer, voor één bedrijf dat in moeilijkheden raakt.

In het kort

- Late betaling komt vaak voor en kost veel: de Europese Commissie koppelt één op de vier faillissementen in de EU aan facturen die niet op tijd betaald zijn.
- Betalingsgegevens beschrijven een betaling die al gemist is, en alleen waar een leverancier ervoor koos die te melden.
- De interne financiële gegevens van een bedrijf tonen de oorzaken van een gemiste betaling, in een duidelijke volgorde, maanden vóór de eerste late factuur.
- De pers voegt de redenen achter de cijfers toe, zoals een verloren contract of een wissel in het management.
- De gewonnen maanden zijn de tijd waarin een kredietteam de voorwaarden van de volgende bestelling nog kan wijzigen.

01

De omvang van het probleem

Verkopen op krediet is hoe de meeste handel tussen bedrijven werkt. Een leverancier levert vandaag en wordt betaald na 30, 60 of 90 dagen. Elke openstaande factuur is een korte lening aan een klant, verstrekt op de eigen balans van de leverancier.

Veel van die leningen worden te laat terugbetaald, en de kost komt bij de leverancier terecht. Late betaling legt werkkapitaal vast, duwt leveranciers in hun eigen kredietlijn en veroorzaakt aan het einde van de keten faillissementen.

FIGUUR 1

Late betaling is wijdverspreid, en een deel ervan eindigt in faillissement

1 op 4 faillissementen in de EU wordt veroorzaakt door facturen die niet op tijd betaald zijn Europese Commissie, 2023 [1]	**+10%** stijging van het aantal faillissementen wereldwijd in 2024, met een verdere stijging verwacht voor 2025 Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025 [2]	**4 op 5** bedrijven in West-Europa werden te laat betaald door hun B2B-klanten Atradius Payment Practices Barometer, West-Europa, 2026 [3]
6% van de B2B-facturen in West-Europa werd afgeschreven als oninbaar Atradius Payment Practices Barometer, West-Europa, 2025 [4]	**40%** van de B2B-facturen in Noord-Amerika wordt te laat betaald Atradius Payment Practices Barometer, Noord-Amerika, 2025 [5]	**5.700 miljard dollar** financieringstekort voor kleine bedrijven in opkomende markten SME Finance Forum en IFC, 2024 [6]

Bron: Europese Commissie; Allianz Trade; Atradius; SME Finance Forum en IFC. Volledige referenties aan het einde van dit artikel.

Hetzelfde gebrek aan zicht werkt ook tegen gezonde bedrijven. Jonge bedrijven, zelfstandigen en buitenlandse bedrijven hebben vaak een dun kredietdossier. Zonder gegevens over hun kasstroom weigert een leverancier hen of vraagt hij voorwaarden die moeilijk haalbaar zijn, en gaan goede zaken verloren.

Beide problemen hebben dezelfde oorzaak: kredietbeslissingen steunen op gegevens uit het verleden, terwijl het antwoord in de huidige kasstroom van het bedrijf zit.

02

Waarom betalingsgegevens problemen laat zien

Historische betalingsgegevens zijn een register van facturen die al te laat of niet betaald zijn. Kredietbureaus bouwen ze op uit drie bronnen.

FIGUUR 2

Elke historische bron registreert een betaling pas nadat die is misgelopen

Bron	Wat ze vastlegt	Wanneer ze het vastlegt
Meldingen van handelsbetalingen	Dagen te laat op facturen, van leveranciers die ervoor kiezen dit te melden	Nadat een factuur al te laat is, en alleen van meldende leveranciers
Incasso en openbare registers	Incassodossiers, vonnissen, beslagen	Nadat een schuldeiser al is opgetreden
Uw eigen boekhouding	Hoe de klant u in het verleden betaalde	Nadat elke factuur aan u is betaald

Alle drie beschrijven de uitkomst: een gemiste betaling. Geen ervan toont de kas die bepaalt of de volgende betaling wordt gedaan.

De dekking is bovendien gedeeltelijk. Betalingsmeldingen komen alleen van leveranciers die hun boekhouding met een bureau delen, dus een klant die eerst die leveranciers betaalt, kan gezond lijken terwijl hij bij alle anderen achterloopt. Een invorderingsdossier of een vonnis is betrouwbaar, maar tegen de tijd dat het bestaat, is het verlies meestal al geleden.

03

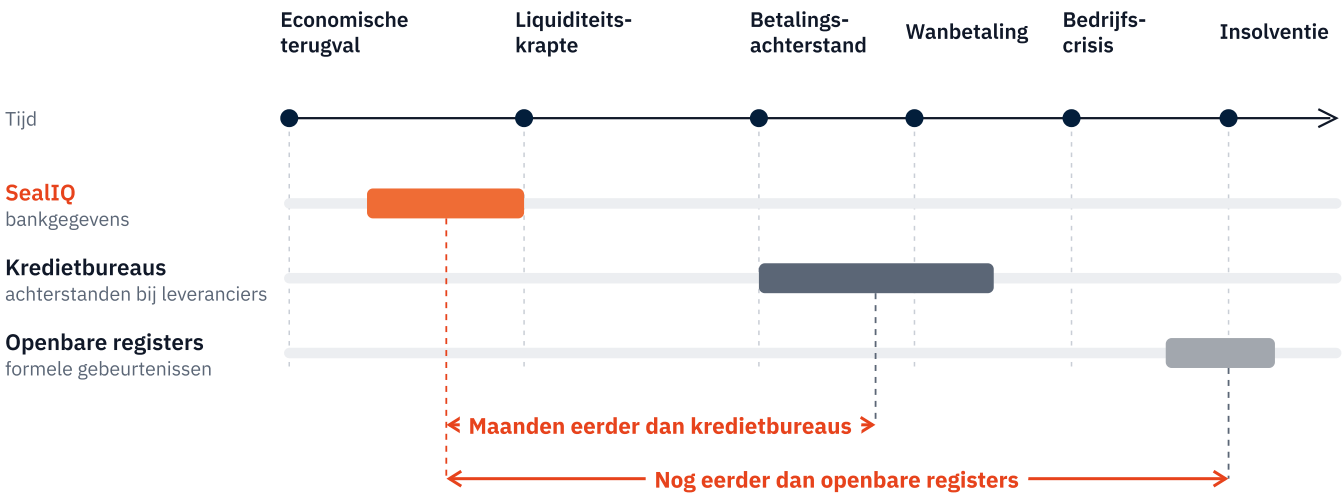
Wat de bankrekening eerst toont

Live transactiedata zijn alle betalingen in en uit de bankrekening van het bedrijf, dagelijks gelezen met zijn toestemming. Ze tonen de oorzaken van een gemiste betaling, in de volgorde waarin ze meestal optreden.

Volgens experts zijn de meeste bedrijven bereid deze gegevens te delen met een neutrale tussenpersoon als dat hun aanzienlijke voordelen oplevert, zoals een snellere beslissing, betere betalingsvoorwaarden of een hogere kredietlimiet. De tussenpersoon geeft de signalen door die een leverancier nodig heeft, niet de volledige rekening, en het bedrijf beslist wie ze ziet.

FIGUUR 3

Bankgegevens signaleren kredietproblemen maanden vóór kredietbureaus

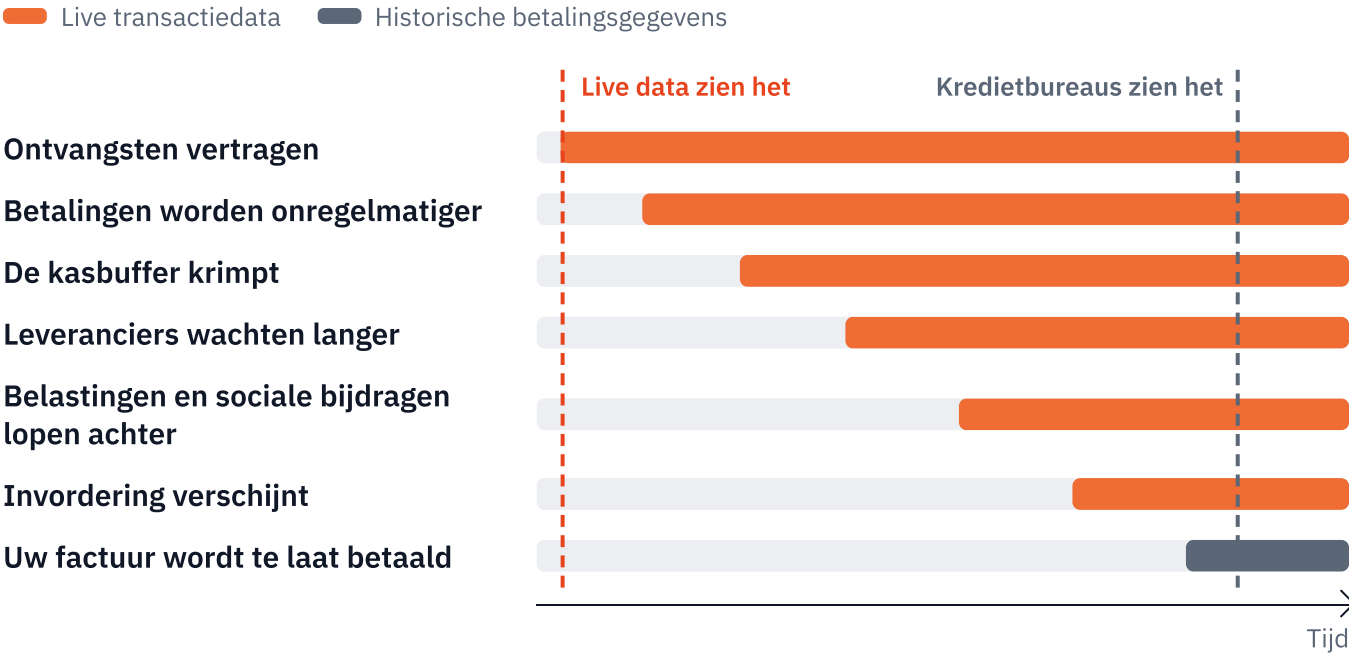


Problemen beginnen zelden met een gemiste factuur. Ze beginnen met minder inkomend geld, dan minder kasreserve, en pas daarna met betalingen die ontsporen. De bankrekening registreert elke stap op de dag zelf. In deze oefening slaan zeven signalen na elkaar om.

1. **Ontvangsten vertragen** De eigen klanten van het bedrijf betalen later dan voorheen, dus het geld komt later binnen.
2. **Betalingen worden onregelmatiger** Ontvangsten en betalingen schommelen meer in bedrag en timing van maand tot maand.
3. **De kasbuffer krimpt** De dagen kas in voorraad dalen en de rekening sluit vaker onder nul.
4. **Leveranciers wachten langer** De tijd tussen betalingen aan dezelfde leverancier wordt langer.
5. **Belastingen en sociale bijdragen lopen achter** Betalingen aan de overheid worden onregelmatig. Bedrijven betalen de overheid meestal vóór leveranciers, dus dit is een laat signaal.
6. **Invordering verschijnt** Betalingen aan gerechtsdeurwaarders en incassobureaus, en geweigerde domiciliëringen.
7. **Uw factuur wordt te laat betaald** De tijd tussen de betalingen van de klant aan u groeit voorbij het gewone ritme.

FIGUUR 4

Zes van de zeven signalen slaan om voordat uw factuur te laat betaald wordt



Historische betalingsgegevens beginnen bij de laatste stap, en alleen waar een leverancier die meldde. Live data kunnen elke stap daarvoor tonen. Bij uw eigen klanten tonen ze ook de laatste stap op de dag zelf, vanuit uw bankrekening en ERP.

Elk signaal wordt gelezen tegen het eigen patroon van het bedrijf. Een bouwbedrijf heeft een rustige winter en een winkelier een sterke decembermaand, dus een dip op die momenten is normaal. Op dezelfde manier betaalt een bedrijf dat zijn leveranciers altijd na zes weken betaalde niet te laat wanneer het dat opnieuw doet: alleen een afwijking van zijn gewone ritme telt. Signalen wegen ook zwaarder samen: tragere ontvangsten alleen kunnen één late klant zijn, terwijl tragere ontvangsten met een slinkende reserve en wachtende leveranciers wijzen op een bedrijf onder druk.

04

Wat persdata toevoegen

Pers en publiek nieuws tonen oorzaken die geen boekhouding vastlegt: een verloren contract, een productterugroeping, een fabriekssluiting, een wissel in het management, een nieuwe overheidsopdracht. SealIQ leest het elke dag en beoordeelt elk artikel op het effect op het betaalvermogen van het bedrijf.

FIGUUR 5

Nieuws verklaart waarom de kasstroom beweegt

Gebeurtenis in het nieuws	Wat het kan betekenen voor betaling
Een grote klant of een groot contract gaat verloren	De ontvangsten dalen binnen enkele weken en de kasreserve volgt
Een productterugroeping of een fabriekssluiting	Eenmalige kosten en lagere verkoop tegelijk
Een wissel van CEO, CFO of auditor	Vaak een teken van spanning binnen het bedrijf, soms een nieuwe start
Een geschil, boete of onderzoek	Een uitgaande kasstroom van onzekere omvang en timing
Een groot nieuw contract of overheidsopdracht binnengehaald	Later meer ontvangsten, maar vaak eerst meer werkkapitaal

De pers meldt een oorzaak vaak voordat die in de bankrekening zichtbaar is. Samen met live transactiedata verklaart ze waarom de cijfers bewegen, niet alleen dat ze bewegen.

Het gewicht van elk artikel hangt af van hoeveel het de kaspositie van het bedrijf kan veranderen. Een gerucht over een grote groep weegt minder dan een bevestigde fabriekssluiting bij een kleine leverancier.

05

Uitgewerkt voorbeeld: één bedrijf, twee blikken

Een fictieve fabrikant heeft één grote klant, goed voor een derde van zijn omzet. In de eerste maand begint die klant hem te laat te betalen.

FIGUUR 6

De bankrekening toont de situatie vanaf de eerste maand, betalingshistorieken ten vroegste vanaf de vierde maand

Maand	Wat de bankrekening toont	Wat historische betalingsgegevens tonen
1	Ontvangsten van de grootste klant komen 3 weken later dan gewoonlijk	Niets
2	Kas daalt van ongeveer 40 dagen uitgaven naar 15; eerste dagen onder nul	Niets
3	Betalingen aan zijn twee hoofdleveranciers gaan van maandelijks naar om de 6 weken	Niets, tenzij een van die leveranciers aan een bureau meldt
4	Een betaling van sociale bijdragen wordt overgeslagen; meestal rood staan	Een eerste te late factuur kan in een bureaudossier verschijnen
5	Betaling aan een incassobureau; leveranciersfacturen worden 20 dagen te laat betaald	De eigen boekhouding van leveranciers toont de late betalingen
6	Een betaling aan een deurwaarder; een leverancier start een incasso	Een incassodossier of vonnis verschijnt

In dit voorbeeld geven live data drie tot vier maanden meer waarschuwing. Dat is de tijd om een voorschot te vragen, termijnen in te korten, de volgende bestelling te verzekeren of met de klant te praten, zolang u de bestelling nog kunt vormgeven.

06

Wat kredietteams met die tijd kunnen doen

Een vroeg signaal is maar zoveel waard als de beslissing die het verandert. De gewonnen maanden tellen omdat de voorwaarden van de volgende bestelling nog vastgelegd kunnen worden. Zodra de goederen op krediet geleverd zijn, kan de leverancier alleen nog wachten.

FIGUUR 7

Elk signaal heeft een passend antwoord

Antwoord	Wanneer het het meest helpt
Een voorschot of vooruitbetaling vragen	Voordat een grote nieuwe bestelling bevestigd wordt
De betalingstermijn verkorten	Wanneer ontvangsten vertragen maar de klant nog betaalt
De volgende bestelling verzekeren	Wanneer de signalen gemengd zijn en de bestelling belangrijk is
Met de klant praten	Bij het eerste signaal, zolang beide partijen nog keuzes hebben
Leveringen opschorten of verminderen	Wanneer invorderingen opduiken of belastingbetalingen ontsporen
De klant steunen met een langere termijn of een afbetalingsplan	Wanneer de oorzaak tijdelijk is en het bedrijf gezond

De reactie is niet altijd defensief. Wanneer de gegevens tonen dat het probleem van een klant tijdelijk is, bijvoorbeeld één grote klant van hem die te laat betaalt, kan de leverancier ervoor kiezen hem te steunen: een langere termijn, een afbetalingsplan of een kleinere volgende order in plaats van een stop. Zo blijft een gezonde klant actief en de relatie intact.

Drie praktijken maken het verschil. Het kredietteam volgt de hele klantenportefeuille elke dag, in plaats van één keer per jaar bij de review. Het spreekt vooraf af welk signaal tot welk antwoord leidt, zodat beslissingen snel en consequent zijn. En het herziet de voorwaarden op het moment dat een signaal omslaat, voordat de volgende bestelling bevestigd wordt.

Dit hoeft weinig extra werk te kosten. Tools zoals SealIQ doen het grootste deel automatisch: ze lezen de gegevens elke dag, melden de signalen die kantelen en stellen de passende reactie voor. Het kredietteam besteedt zijn tijd aan de beslissingen, niet aan het verzamelen van gegevens.

Dezelfde gegevens werken ook in de andere richting. Een klant met een dun kredietdossier maar een gezonde, stabiele bankrekening kan voorwaarden krijgen die hem anders geweigerd zouden worden. Zo kan een leverancier marktsegmenten bereiken die hij voordien niet kon bedienen.

Bronnen

1. Europese Commissie, voorstel voor een verordening betreffende betalingsachterstand: vragen en antwoorden, september 2023

2. Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025

3. Atradius, Payment Practices Barometer: West-Europa, 2026

4. Atradius, Payment Practices Barometer: West-Europa, 2025

5. Atradius, Payment Practices Barometer: Noord-Amerika, 2025

6. SME Finance Forum en International Finance Corporation, MSME Finance Gap, 2024