CreditDevice

NOVEMBER 2026

MARKTANALYSE · BOUWSECTOR NEDERLAND

Marktanalyse bouwsector: risico’s en trends

Voor bedrijven in de bouw en bedrijven die aan de bouw leveren: waar de risico’s zitten en wat je ermee doet. Op basis van de kredietinformatie van CreditDevice.

279.611	29 dagen	5,9%	80,7%
Bouwbedrijven	Dagen tot betaling	Hoog risico	Zzp of eenmanszaak

Op basis van CreditDevice kredietinformatie (KvK, ratings, insolventies) · peildatum november 2026

Vijf dingen die je moet weten

Waar zit het risico in de Nederlandse bouw, en wat doe je ermee? Dit rapport is voor bouwbedrijven en voor bedrijven die aan de bouw leveren. We gebruiken de kredietinformatie van CreditDevice over 279.611 bouwbedrijven (SBI 41–43), peildatum november 2026.

1 **De sector krimpt, maar bedrijven vallen niet massaal om.**
In 2025 stopten er netto 5.114 ondernemers meer dan er begonnen. Maar meestal is er geen faillissement in het spel, en het aantal faillissementen ligt 21,2% onder de piek van 2024.

2 **Het dieptepunt lijkt voorbij.**
In het eerste halfjaar van 2026 is het aantal starters +9,5% vergeleken met een jaar eerder en staan in- en uitstroom bijna in evenwicht (+2.724).

3 **Wie op tijd betaalt, is niet per se gezond.**
Het betaalgedrag is al anderhalf jaar stabiel (29 dagen), terwijl het aandeel hoog risico per branche uiteenloopt van 5,3% tot 8,7%. Betaalgedrag voorspelt financieel risico slecht.

4 **De grootste risico's zitten niet waar de meeste bedrijven zitten.**
Zzp en klein zijn 94,3% van de hoog-risicobedrijven, maar in euro's zit 32,3% van de blootstelling bij GWW, een branche met 6,4% van de bedrijven.

5 **De balansen zijn solide, maar de keten financiert het project.**
Kortlopende schulden zijn overal gedekt. Tegelijk staan er in projectbranches veel vorderingen open: onderaannemers en leveranciers financieren een deel van het werk.

Wat betekent dit voor jou?

Bouwbedrijven: de zwakke plek is groei zonder reserves, zeker als de loonlast hoog is en de omzet aan een paar opdrachtgevers hangt.

Leveranciers en onderaannemers: beoordeel per debiteur op risico en niet alleen op betaalgedrag, en let op concentratie in enkele projecten.

CreditDevice

Met wie heb je te maken?

De bouw telt 279.611 bedrijven en 80,7% daarvan heeft geen personeel. Je klanten in de bouw zijn dus vooral kleine bedrijven, met daarnaast een kleine groep grote projectbedrijven.

279.611
Bouwbedrijven
7 branches

559.757
Werkzame personen
gemiddeld 2,0 per bedrijf

93,5%
Met rating A of B
260.576 bedrijven

€ 114 miljard
Kredietbaar volume
gemiddelde limiet € 437.000

De branches in cijfers

BRANCHE	AANDEEL BEDRIJVEN	BEDRIJVEN	PERSONEN/BEDRIJF	LIMIET/BEDRIJF
Algemene bouw	39,2%	109.506	1,8	€ 408.000
Afbouw & afwerking	24,0%	67.218	1,5	€ 30.000
Bouwinstallatie	16,6%	46.307	2,9	€ 434.000
Dakdekkers/metselaars	6,8%	18.904	1,7	€ 201.000
GWW	6,4%	17.776	3,1	€ 2.126.000
Sloop & grondverzet	4,1%	11.369	2,2	€ 273.000
Overige bouw	3,1%	8.531	2,0	€ 246.000

Veel kleine afnemers. Met gemiddeld 2,0 werkzame personen per bedrijf is de typische klant klein. Dat vraagt een slank kredietproces: niet elke klant verdient een uitgebreide beoordeling, de uitschieters wel.

Een kleine kern van zware projectbedrijven. Bij GWW werken gemiddeld 3,1 personen per bedrijf en ligt de limiet op € 2.126.000. Eén wanbetaling weegt daar veel zwaarder dan in de rest van de sector.

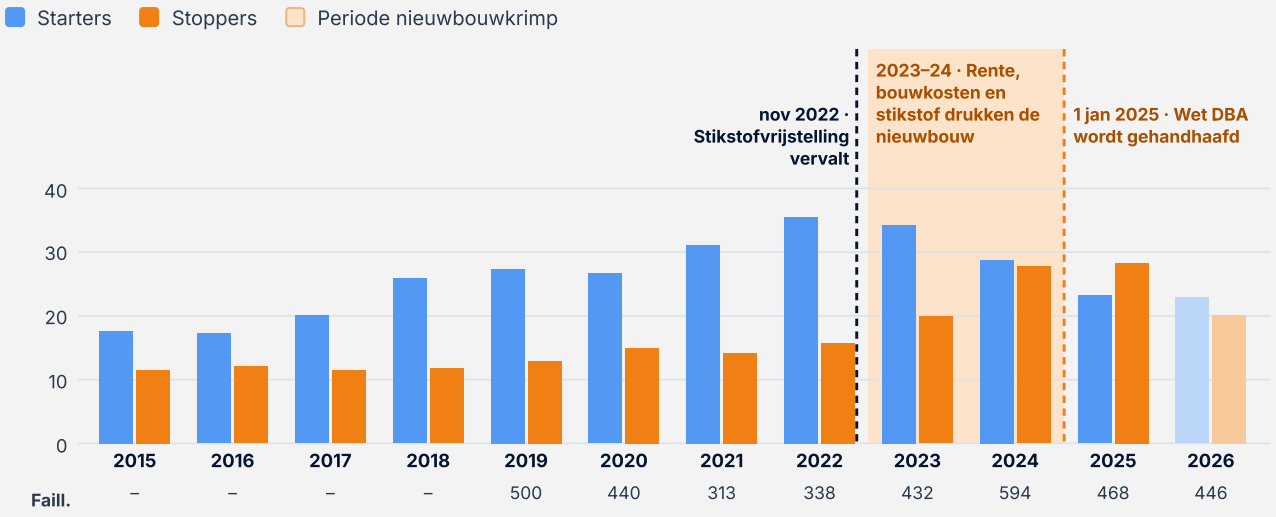
Wat betekent dit voor jou?

Verdeel je klanten in twee groepen: veel kleine bedrijven die je standaard beoordeelt, en een kleine groep projectbedrijven die je afzonderlijk volgt.

Waarom de sector verschuift

Tot en met 2024 kwamen er elk jaar meer bouwbedrijven bij dan er verdwenen. In 2025 draaide dat om. Drie ontwikkelingen spelen daarbij een rol.

Instroom en uitstroom per jaar (x 1.000), met onderaan het aantal faillissementen



1. Duurder bouwen. Na 2022 stegen de rente en de bouwkosten tegelijk en viel een belangrijke stikstofvrijstelling weg. Nieuwbouw werd lastiger te financieren en te vergunnen, en juist daar beginnen veel jonge bedrijven. De starters pieken in 2022 (35.513) en zakken naar 23.201.

2. Strengere regels voor zzp. Sinds begin 2025 wordt de Wet DBA weer gehandhaafd: een opdrachtgever kan achteraf worden aangeslagen als een zzp'er in feite werknemer blijkt. Veel opdrachtgevers kozen daarom voor loondienst en de zzp'er schrijft zich uit, ook als het werk blijft. De stoppers stijgen van 11.480 in 2015 naar 28.315 in 2025.

3. Vraag die blijft. Het woningtekort en de onderhouds- en verduurzamingsopgave verdwijnen niet. Daarom trekt de instroom weer aan: +9,5% in het eerste halfjaar van 2026, bij een saldo van +2.724.

Wat betekent dit voor jou?

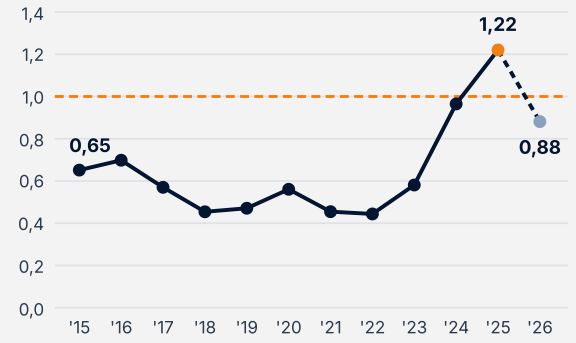
Verwacht wisselende afnemers: sommige zzp'ers verdwijnen als zelfstandige en komen terug als onderdeel van een groter bedrijf. Leg bij elke order vast met welke rechtspersoon je zaken doet.

Van schok naar faillissement

Faillissementen komen pas later dan een kostenschok. Na de schok van 2022 en 2023 piekten ze in 2024, met 594 faillissementen: ongeveer twee jaar later.

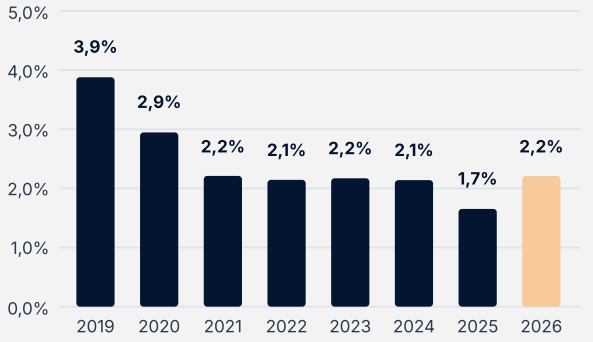
Stoppers per starter

Oranje stippellijn is evenwicht (1,0). Lichte stip: 2026 tot de peildatum.



Faillissementen als aandeel van de stoppers

Per jaar, in procent. Lichte kleur: 2026 tot de peildatum.



Eerst stoppen, dan omvallen. Van alle stoppers eindigt maar 1,7% tot 3,9% in een faillissement. De meeste ondernemers beëindigen hun bedrijf vrijwillig, vaak voordat er schulden zijn.

Reserves als schokdemper. Bedrijven teren eerst op hun reserves. Pas als die op zijn, blijven rekeningen openstaan en volgt het faillissement. Daardoor loopt het faillissement achter op de schok.

Nu vlakt het af. Op basis van 11 maanden komt 2026 uit op circa 487 faillissementen, +4,0% ten opzichte van 2025. Dat is een ruwe schatting zonder seizoenscorrectie, maar het wijst op een plateau.

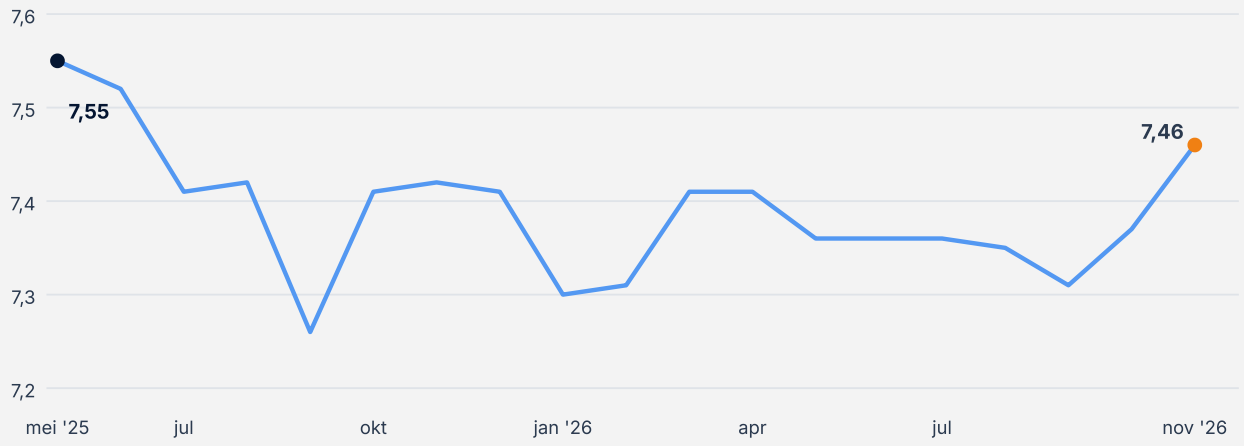
Wat betekent dit voor jou?

Wie pas reageert op faillissementscijfers, is te laat. De eerdere signalen zijn een dalend aantal starters en stijgende uitstroom, en dichter bij huis een verslechterende rating bij je eigen afnemers.

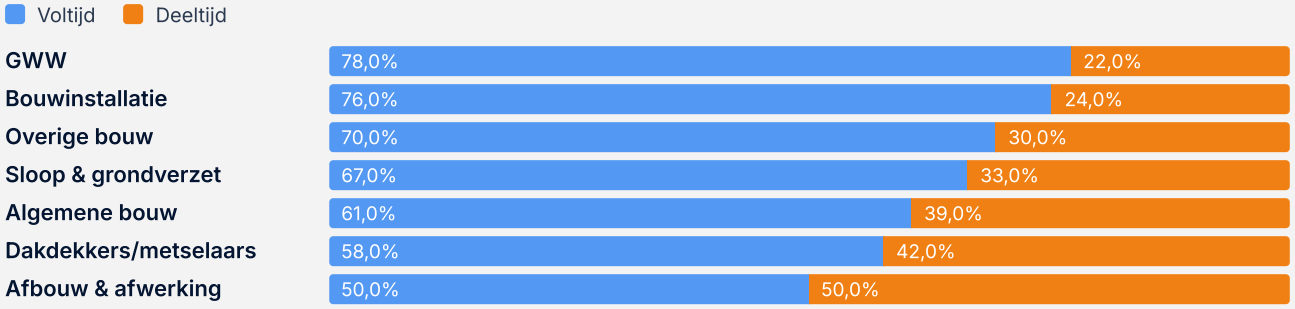
Betalen is geen alarmbel

Bouwbedrijven betalen gemiddeld binnen 29 dagen. De betaalscore (schaal 1 tot 8) is in anderhalf jaar nauwelijks veranderd: van 7,55 naar 7,46.

Gemiddelde betaalscore van de sector, laatste anderhalf jaar



Hoeveel van het personeel werkt voltijd?



Het geld stroomt door. Zolang opdrachtgevers werk hebben en betalen, betalen onderaannemers en leveranciers ook. De krimp is daarom niet terug te zien in het betaalgedrag.

Betaalgedrag zegt weinig over buffers. Over de branches hangt de betaalscore maar beperkt samen met het risico (r −0,51; met zeven branches geen hard verband). Een slecht gefinancierd bedrijf betaalt meestal gewoon op tijd, tot het misgaat.

Vaste ploegen, vaste kosten. GWW (78,0%) en Bouwinstallatie werken vooral met voltijdspersoneel: dat geeft continuïteit, maar maakt een omzetdip duurder (r +0,69 met hoog risico, statistisch niet hard).

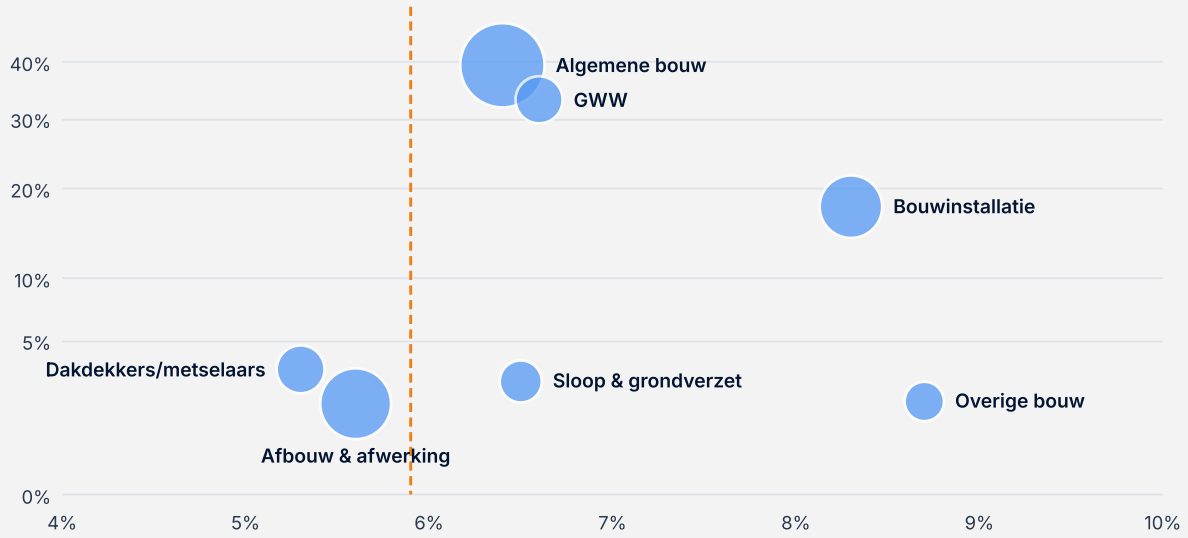
Wat betekent dit voor jou?

Gebruik betaalgedrag als aanvulling op risico en buffers, niet als maat voor financiële gezondheid. Het blijft vaak goed tot kort voor het misgaat.

Waar volume en risico samenkomen

Per branche zie je hoeveel procent van de bedrijven hoog risico heeft (horizontaal) en welk deel van het kredietvolume er zit (verticaal). Hoe groter de cirkel, hoe meer bedrijven.

Risicomatrix van de zeven branches



Horizontaal: aandeel bedrijven met hoog risico (stippellijn = sectorgemiddelde). Verticaal: aandeel in het kredietvolume.

Rechts van de stippellijn. Branches met meer hoog risico dan het sectorgemiddelde (5,9%). Daarvan weegt Algemene bouw het zwaarst: 6,4% hoog risico bij 39,3% van het kredietvolume.

Groot, maar gemiddeld. Algemene bouw heeft de meeste bedrijven (109.506) en zit met 6,4% dicht bij het gemiddelde. De omvang van de branche maakt het risico in totaal toch aanzienlijk.

Hoog risico, weinig volume. Overige bouw heeft het hoogste aandeel hoog risico (8,7%), maar slechts 1,8% van het volume. Het risico per bedrijf is hoog, in euro's valt het mee.

Veel volume. GWW zit iets boven het sectorgemiddelde van 5,9% hoog risico, maar heeft een flink kredietvolume: één debiteur kan hier veel blootstelling betekenen.

Wat betekent dit voor jou?

Kijk naar beide assen. Risico zonder volume is een zorg voor de debiteur zelf; volume zonder risico wordt pas een probleem als één grote afnemer in de problemen komt.

De zeven branches in het kort

Per branche de kerncijfers, wat de branche kenmerkt en waar je op let. De cijfers komen uit onze kredietinformatie, de beschrijving uit algemene kennis van de branche.

Algemene bouw

39,2% van de bedrijven · 1,8 personen per bedrijf · betaalscore 7,4 · hoog risico 6,4% · limiet € 408.000

De grootste en meest diverse branche: van woningbouwers tot klusbedrijven en kleine aannemers. Veel werk hangt aan nieuwbouw, verbouw en vergunningen.

Let op: Gevoelig voor de nieuwbouwcyclus en voor discussies over meerwerk. Door het grote aantal kleine aannemers loont toetsing per debiteur.

Afbouw & afwerking

24,0% van de bedrijven · 1,5 personen per bedrijf · betaalscore 7,5 · hoog risico 5,6% · limiet € 30.000

Stukadoors, schilders, tegelzetters en vloerenleggers: veel zzp en korte klussen, vaak als onderaannemer van een hoofdaannemer.

Let op: Je betaling hangt af van de hoofdaannemer: je zit vaak achteraan in de keten. De limieten per bedrijf zijn laag.

Bouwinstallatie

16,6% van de bedrijven · 2,9 personen per bedrijf · betaalscore 7,4 · hoog risico 8,3% · limiet € 434.000

Elektra, water, verwarming en klimaat: technisch werk met vaste ploegen en een krappe arbeidsmarkt. De verduurzaming zorgt voor vraag.

Let op: Een hoge vaste loonlast en afhankelijkheid van materiaal- en energieprijzen maken de branche gevoelig voor een omzetdip.

Dakdekkers/metselaars

6,8% van de bedrijven · 1,7 personen per bedrijf · betaalscore 7,4 · hoog risico 5,3% · limiet € 201.000

Dakbedekking en metselwerk: kleine bedrijven met veel onderhouds- en renovatiewerk.

Let op: Weer- en seizoensafhankelijk. Kleine bedrijven hebben weinig reserves voor een stille periode, ook bij een laag gemiddeld risico. Laagste aandeel hoog risico van de sector.

GWW

6,4% van de bedrijven · 3,1 personen per bedrijf · betaalscore 7,2 · hoog risico 6,6% · limiet € 2.126.000

Grond-, water- en wegenbouw: grote, langlopende projecten voor overheden en netbeheerders.

Let op: Hoge limieten en veel voorfinanciering. Een enkele grote debiteur kan veel blootstelling betekenen.

Sloop & grondverzet

4,1% van de bedrijven · 2,2 personen per bedrijf · betaalscore 7,3 · hoog risico 6,5% · limiet € 273.000

Sloop en grondverzet: een machinepark en projecten naast nieuwbouw en renovatie.

Let op: Kapitaalintensief (materieel, financiering) en afhankelijk van het projectaanbod. Houd de openstaande vorderingen in de gaten.

Overige bouw

3,1% van de bedrijven · 2,0 personen per bedrijf · betaalscore 7,2 · hoog risico 8,7% · limiet € 246.000

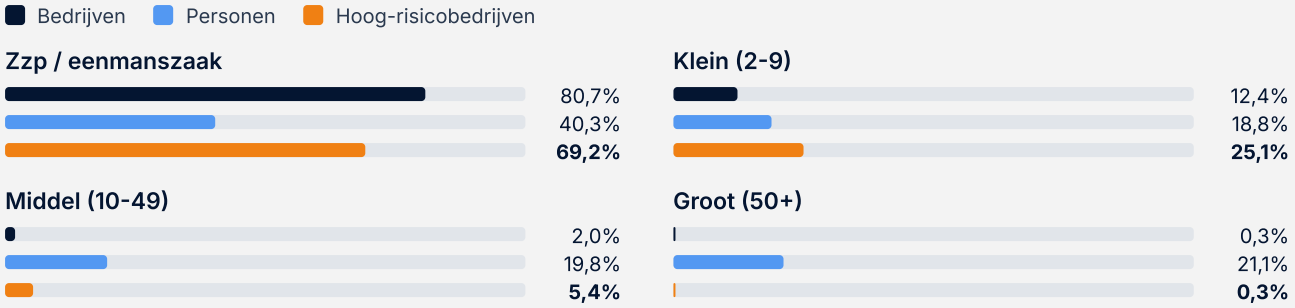
Een mengvorm van kleinere specialismen, gemiddeld met de meeste personen per bedrijf.

Let op: Heterogeen: het gemiddelde zegt weinig, beoordeel altijd per bedrijf. Hoogste aandeel hoog risico van de sector.

Welke bedrijven het risico dragen

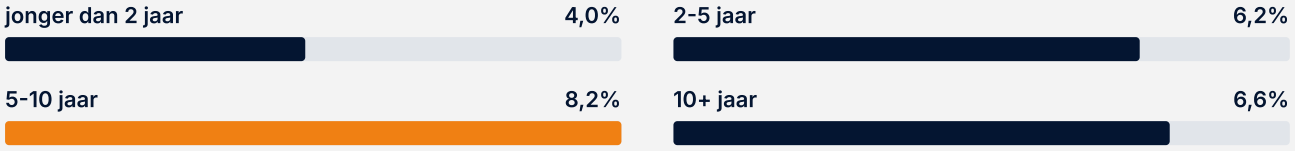
Het risico verschilt per type bedrijf. Omvang en leeftijd zeggen er het meest over.

Aandeel van het totaal per grootteklasse



Hoog risico per bedrijfsleeftijd

Aandeel bedrijven in risicoklasse C



Veel bedrijven, weinig gewicht. 69,2% van de hoog-risicobedrijven is zzp of eenmanszaak, terwijl zij maar 40,3% van het werk leveren. Als afnemer zijn ze individueel klein, dus beperkt in euro's.

De middenklasse als zwakke schakel. Bedrijven met 10 tot 49 medewerkers hebben het hoogste aandeel hoog risico (14,4%). Ze zijn groot genoeg voor grote orders, maar missen de reserves en de spreiding van de grootste bedrijven.

Eerst veilig, dan kwetsbaar. Jonge bedrijven (4,0% hoog risico) starten met eigen kapitaal en weinig schulden. Rond 5-10 jaar is het risico het hoogst (8,2%): de startbuffer is op en er zijn verplichtingen bijgekomen.

Wat betekent dit voor jou?

Let extra op groeiende middelgrote bedrijven en bedrijven die de 5–10 jaar naderen. Ze lijken volwassen genoeg voor grote orders, maar hebben vaak nog geen buffer.

Het geld zit bij weinig branches

Het kredietbare volume in de bouw is € 114 miljard. 90,3% daarvan zit bij drie branches. Bij bedrijven met hoog risico gaat het om circa € 7,7 miljard (6,8%), het volume-at-risk.

Hoog-risicobedrijven en volume-at-risk per branche

Aandeel van het totaal



De limiet volgt de opdracht. Bij grote, langlopende projecten voor overheden en netbeheerders hoort veel voorfinanciering, dus een hoge limiet. GWW is 6,4% van de bedrijven en draagt 33,3% van het volume.

Hoe lees je volume-at-risk? Het is kredietvolume maal het aandeel hoog risico van de branche. Het zegt waar blootstelling en risico samenkomen, niet hoeveel verlies je kunt verwachten: binnen een branche is het risico niet gelijk verdeeld.

Waar je een controle voor nodig hebt. Afbouw & afwerking is 24,0% van de bedrijven maar 1,8% van het volume (€ 30.000 per bedrijf). Dat verschil is groot en kan deels uit de dataset komen; behandel het als indicatie.

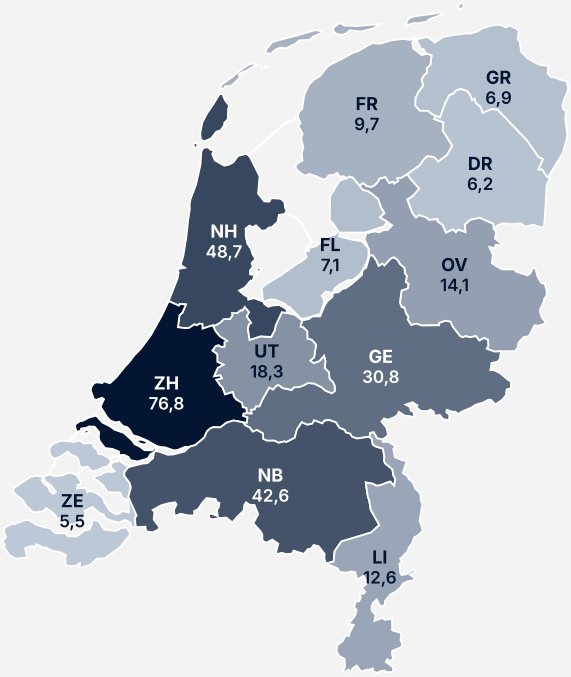
Wat betekent dit voor jou?

Stel limieten per debiteur in en niet per branche, en houd het aandeel van je omzet dat bij enkele grote projecten zit in de gaten. Concentratie is hier het grootste risico.

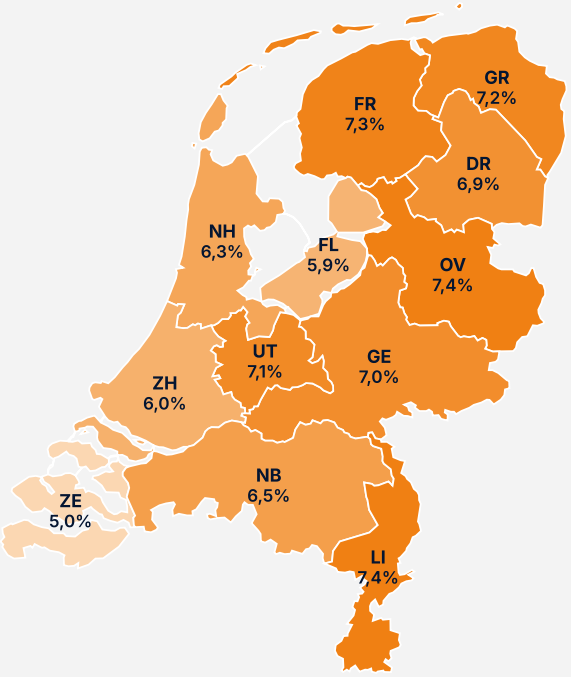
Locatie telt mee, maar weinig

Drie provincies bevatten 60,1% van de bedrijven. Het aandeel hoog risico loopt uiteen van 5,0% in Zeeland tot 7,4% in Overijssel.

Aantal bouwbedrijven per provincie (x 1.000)



Aandeel hoog risico per provincie (%)



Kern en rand. Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht komen samen op 6,2% hoog risico, de overige provincies op 6,8%. In de Randstad is veel werk dicht bij huis; in perifere regio's is de markt kleiner en schommelt de vraag harder.

Grootte van de provincie maakt niet uit. Een groter aantal bedrijven gaat niet samen met meer of minder risico (r −0,03). De lokale mix van zzp, kleine bedrijven en projecten telt waarschijnlijk zwaarder; die zit niet in de data.

Wat betekent dit voor jou?

Gebruik de regio als eerste filter, niet als oordeel: ook een provincie met hoger risico telt veel gezonde bedrijven.

Gezonde balansen, lange ketens

In elke branche zijn de kortlopende schulden ruim gedekt: de mediane current ratio ligt tussen 1,74 en 2,04. Toch staat er in Sloop & grondverzet en GWW veel geld open bij klanten.

Financiële kerncijfers per branche (mediaan)

BRANCHE	CURRENT RATIO	VORDERINGEN/SCHULDEN	VORDERINGEN MIN SCHULDEN
Bouwinstallatie	2,04	1,60	€ 72.000
Afbouw & afwerking	2,02	1,70	€ 65.000
Overige bouw	2,02	1,73	€ 80.000
Dakdekkers/metselaars	1,98	1,73	€ 74.000
GWW	1,89	1,61	€ 90.000
Sloop & grondverzet	1,75	1,52	€ 87.000
Algemene bouw	1,74	1,46	€ 52.000

Wat de balans zegt. Kortlopende schulden zijn ruim gedekt, in elke branche. Dat past bij een sector met veel werk en weinig werkloosheid.

Wat de balans niet zegt. Alleen bedrijven die jaarcijfers deponeren zijn meegenomen en dat zijn vaker de grotere en gezondere. Zzp en klein, waar het risico het hoogst is, vallen grotendeels buiten deze cijfers.

De keten als financier. In projectbranches financieren onderaannemers en leveranciers een deel van het project via openstaande facturen. Sloop & grondverzet en GWW hebben de meeste vorderingen (€ 253.000 en € 238.000), maar ook de meeste schulden: vorderingen zijn 1,46 tot 1,73 keer de schulden.

Wat betekent dit voor jou?

Een gezonde balans is geen garantie voor snelle betaling: het geld kan vastzitten in vorderingen. Maak in projecten afspraken over deelfacturen en termijnen.

Waar staan we nu?

Zeven signalen om te volgen, met de stand van nu. Ze bewegen eerder dan het aantal faillissementen.

Instroom (1e halfjaar)	**+9,5%**	Starters t.o.v. dezelfde periode vorig jaar	**Gunstig**
Stoppers per starter	**0,88**	Deeljaar 2026; boven 1,0 is krimp	**Neutraal**
Faillissementen (jaarbasis)	**≈ 487**	Run-rate +4,0% t.o.v. 2025	**Neutraal**
Betaalscore	**7,46**	Verandering over de reeks −0,09	**Let op**
Hoog risico, sector	**5,9%**	Alle Nederlandse bedrijven: 7,2%	**Gunstig**
Rating-migratie	**0,97**	Opwaarderingen per afwaardering, afgelopen kwartaal	**Let op**
Kredietwaardig (A of B)	**93,5%**	Aandeel bedrijven met een gezonde rating	**Gunstig**

Wat laat de rating-migratie zien? Per saldo gaan er iets meer bedrijven omlaag dan omhoog in rating (0,97 opwaarderingen per afwaardering). Per branche loopt de verhouding van 0,79 tot 1,02. Slechts 2,4% van de bedrijven verandert in een kwartaal van rating, dus elke migratie is informatief.

Eigen signalen in je portefeuille. Een veranderd betaalpatroon bij één debiteur, een snelle groei zonder buffers, een plotselinge afhankelijkheid van één opdrachtgever of het wegvallen van een grote order zijn net zulke vroege waarschuwingen als de sectorcijfers hierboven.

Hoe je het inzet. Een afwaardering is geen faillissement, maar wel een reden om limiet, betaaltermijn en zekerheden te herzien. Volg bedrijven van 5-10 jaar het scherpst.

Wat betekent dit voor jou?

Zet de signalen in een vast ritme, bijvoorbeeld per kwartaal. Een rating-afwaardering of een veranderd betaalpatroon leidt dan tot een herbeoordeling, voordat er een factuur openstaat.

Drie manieren waarop het kan lopen

De scenario's zijn geen voorspelling. Ze laten zien hoe de trends uit dit rapport kunnen doorwerken en welk signaal je dan als eerste ziet.

HERSTEL De instroom blijft aantrekken

Het woningtekort, de onderhoudsopgave en de verduurzaming blijven werk opleveren. Starters stijgen verder (+9,5% nu), het saldo blijft rond nul en de faillissementen stabiliseren rond 487 per jaar. Groei kost wel buffers, vooral bij middelgrote bedrijven (14,4% hoog risico).

Eerste signaal: het aantal starters blijft hoger dan een jaar eerder en er komen weer meer opwaarderingen dan afwaarderingen.

STAGNATIE Kosten en rente blijven drukken

Nieuwbouw en vergunningen blijven achter en marges staan onder druk. De instroom valt terug en de uitstroom blijft hoog. Door de vertraging tussen schok en faillissement lopen de faillissementen pas na een jaar of twee weer op.

Eerste signaal: minder starters en een stijgend aandeel afwaarderingen; het betaalgedrag blijft lang goed.

SCHOK Nieuwe regels of nieuwe kosten

Net als in 2022–2025 kan een nieuwe schok in regelgeving, materiaal- of energieprijzen of rente het evenwicht verstoren. De impact is het grootst bij bedrijven met een vaste loonlast en weinig buffers, en bij wie veel aan enkele projecten of opdrachtgevers hangt.

Eerste signaal: een plotselinge stijging van het aantal stoppers, gevolgd door minder starters. Faillissementen volgen pas later.

Welke signalen bepalen welk scenario?

De richting van vier signalen: de verhouding tussen starters en stoppers, het aandeel hoog risico per branche, de rating-migratie en het betaalpatroon van je eigen debiteuren. Kijk naar hun richting, niet naar één getal.

Vijf thema's om op te acteren

De risico's uit dit rapport in vijf thema's. Per thema een aandachtspunt voor bouwbedrijven en voor wie aan de bouw levert.

1. Buffers en groei

Bouwbedrijf: Groei niet sneller dan je reserves. Het risico piekt bij middelgrote bedrijven en bij bedrijven van 5–10 jaar.

Leverancier of onderaannemer: Beoordeel snelgroeiende klanten op buffers, niet alleen op omzet en betaalgedrag. Verhoog limieten stapsgewijs.

2. Concentratie

Bouwbedrijf: Spreid je opdrachtgevers. Eén uitgestelde betaling of gemiste order moet je kunnen opvangen.

Leverancier of onderaannemer: Houd het aandeel van je omzet bij enkele grote projecten of debiteuren in de gaten en stel limieten per debiteur.

3. Keten en voorfinanciering

Bouwbedrijf: Bewaak je werkkapitaal: in projecten staat geld lang uit. Maak afspraken over deelfacturen, termijnen en meerwerk.

Leverancier of onderaannemer: Vraag in lange ketens om vooruitbetaling, deelfacturen of zekerheden. Een gezonde balans is geen garantie voor snelle betaling.

4. Vaste lasten en personeel

Bouwbedrijf: Een vaste ploeg geeft continuïteit, maar drukt in een dip op de kasstroom. Houd flexibiliteit waar het kan.

Leverancier of onderaannemer: Let bij afnemers met veel vast personeel op hun orderportefeuille: een omzetdip voelt daar het eerst.

5. Zzp en wetgeving

Bouwbedrijf: Controleer of je samenwerkingsvormen met zzp'ers houdbaar zijn onder de Wet DBA.

Leverancier of onderaannemer: Leg vast met welke rechtspersoon je zaken doet. Zzp'ers verschuiven naar loondienst, waardoor je afnemer verandert.

Samengevat

De sector is gezond en herstelt, maar het risico zit in segmenten: middelgrote en groeiende bedrijven, projectbranches met veel voorfinanciering en afnemers zonder buffers. Beoordeel per debiteur en volg signalen, niet alleen de cijfers van gisteren.

Wat we bedoelen met

Een korte uitleg van de begrippen in dit rapport, zodat je de cijfers op dezelfde manier leest als wij.

DE SECTOR

Bouwsector
De bouwnijverheid volgens de SBI-indeling (afdelingen 41, 42 en 43): woning- en utiliteitsbouw, grond-, water- en wegenbouw en gespecialiseerd bouw- en installatiewerk.

Branche
Eén van de zeven groepen waarin de bouw hier is verdeeld: algemene bouw, afbouw & afwerking, bouwinstallatie, dakdekkers/metselaars, GWW, sloop & grondverzet en overige bouw.

Bedrijf en zzp
Een onderneming die in het Handelsregister staat, ook een eenmanszaak. Een zzp'er zonder personeel is één bedrijf.

Grootteklasse
Het aantal werkzame personen: zzp/eenmanszaak, klein (2–9), middel (10–49) en groot (50 of meer).

BEWEGING IN DE SECTOR

Starter en stopper
Een bedrijf dat zich inschrijft in of uitschrijft uit het Handelsregister. Een stopper is niet altijd een faillissement: ook stoppen, pensioen of overname leiden tot uitschrijving.

Faillissement
Een door de rechtbank uitgesproken faillissement van een bedrijf in de sector.

Stoppers per starter
Uitstroom gedeeld door instroom in dezelfde periode. Boven 1,0 neemt het aantal bedrijven af.

Deeljaar en run-rate
Het lopende jaar loopt tot de peildatum. De run-rate rekent dat lineair door naar een heel jaar, zonder rekening te houden met seizoenen.

KREDIET EN RISICO

Betaalscore
Een score van 1 tot 8 voor hoe snel een bedrijf betaalt; hoger is sneller. De sectorscore 7,46 komt overeen met gemiddeld 29 dagen.

Rating en hoog risico
Rating A of B staat voor kredietwaardig, klasse C voor hoog risico. Hoog risico is het aandeel bedrijven in klasse C. Het is geen voorspelling van een faillissement.

Kredietbaar volume
De som van de geadviseerde kredietlimieten van alle bedrijven met rating A of B. Het toont wat de sector kan dragen, niet wat er wordt afgenomen.

Volume-at-risk
Een rekenkundige indicatie: het kredietbare volume van een branche maal het aandeel hoog risico. Het is geen verwacht verlies.

Rating-migratie
Een bedrijf dat in het afgelopen kwartaal naar een hogere (opwaardering) of lagere (afwaardering) ratingklasse gaat.

Current ratio
Vlottende activa gedeeld door kortlopende schulden, als mediaan per branche. Boven 1,0 zijn de kortlopende schulden gedekt.

Correlatie (r)
De samenhang tussen twee kenmerken, van −1 tot +1. Met zeven branches of twaalf provincies is een verband snel toeval; lees het als indicatie.

BRON EN METHODE

De cijfers komen uit de kredietinformatie van CreditDevice (KvK, ratings, insolventies), peildatum november 2026. Het is een momentopname met enkele reeksen: het beschrijft trends en risico's, maar toont geen oorzaken. De verklaringen steunen op timing en algemene kennis. Financiële kengetallen gaan over bedrijven met gedeponeerde jaarcijfers, waardoor zzp en klein minder goed vertegenwoordigd zijn. Dit is geen kredietadvies over individuele bedrijven.

Software voor creditmanagement en debiteurenbeheer

CreditDevice ontwikkelt creditmanagementsoftware voor bedrijven van mkb tot enterprise en is officieel leverancier van kredietinformatie. Met deze oplossingen automatiseren bedrijven hun debiteurenbeheer, beoordelen ze de kredietwaardigheid van klanten en prospects en beheren ze hun kredietverzekeringen.

DRIE OPLOSSINGEN

01
Debiteurenbeheer

02
Kredietinformatie

03
PolisManager

Afzonderlijk te gebruiken of met elkaar te combineren.

STANDAARD KOPPELINGEN	Exact, AFAS, Twinfield, Dynamics 365, SAP en Oracle. Overig via de API of D-Basics.
OVER ONS	Opgericht in 2001 en gevestigd in Noordwijk. Sinds 2026 onderdeel van Blinqx Finance.

VOLGENDE STAP

Wat betekent dit voor jouw debiteurenportefeuille?

Plan een vrijblijvende kennismaking en we lopen de cijfers voor jouw branches samen door.

Plan een kennismaking

creditdevice.com/aanvragen