

# Consumentenvertrouwen stort in en raakt uw debiteuren direct

04-5-2026

De nieuwste cijfers van het CBS laten weinig ruimte voor nuance. Het consumentenvertrouwen is in april 2026 gedaald van -30 naar -44. Daarmee is sprake van de op één na grootste daling sinds het begin van de metingen. Alleen bij de start van de coronapandemie in april 2020 was de terugval groter. Voor u als ondernemer of creditmanager is dit geen abstract economisch signaal, maar een duidelijke waarschuwing dat de risico's binnen uw debiteurenportefeuille toenemen en dat u daar direct op moet anticiperen. Er is stom op komst.

## Historisch lage stand en directe gevolgen

Het niveau van -44 ligt ver onder het langjarig gemiddelde van -11. Dit betekent dat consumenten structureel weinig vertrouwen hebben in hun financiële toekomst. Wat deze ontwikkeling extra relevant maakt, is de snelheid van de daling. In één maand tijd zo'n scherpe terugval zorgt ervoor dat consumenten hun gedrag direct aanpassen. Dit alles komt natuurlijk door de spanningen van de Iranoorlog. Grote aankopen worden uitgesteld, buffers worden aangesproken en financiële verplichtingen worden opnieuw geprioriteerd. In de praktijk betekent dit dat uw factuur steeds vaker onderaan de lijst komt te staan.

## Negatief economisch sentiment versterkt risico's

Daar komt bij dat het oordeel over het economisch klimaat nog sterker is verslechterd. Consumenten kijken niet alleen negatief naar de huidige situatie, maar verwachten ook dat de komende twaalf maanden geen verbetering brengen. Dit leidt vrijwel altijd tot defensief financieel gedrag. Klanten houden liquiditeit vast, stellen betalingen uit en zoeken actief naar ruimte binnen hun verplichtingen. Deze ontwikkeling sluit aan bij wat we al langer zien in de markt, namelijk dat marges onder druk staan en bedrijven kosten niet altijd kunnen doorberekenen, waardoor ook aan de zakelijke kant de financiële ruimte afneemt.

# Dalende koopbereidheid raakt uw cashflow

De sterke daling van de koopbereidheid versterkt dit effect. Wanneer consumenten minder uitgeven, merken uw klanten dit direct in hun omzet. Minder omzet betekent minder cashflow en dus meer druk op het nakomen van betalingsverplichtingen. Dit is het moment waarop bedrijven keuzes gaan maken in welke facturen wel en niet worden betaald. Juist in deze fase zien we dat betalingsachterstanden snel oplopen. Tegelijkertijd blijkt in de praktijk dat debiteurenbeheer binnen veel organisaties nog altijd onvoldoende prioriteit krijgt, terwijl het belang ervan juist nu groter is dan ooit.

## Proactief handelen is noodzakelijk

Voor u als ondernemer of creditmanager betekent dit dat een afwachtende houding simpelweg geen optie meer is. Klanten die in het verleden altijd netjes betaalden, kunnen nu ineens een verhoogd risico vormen. Het is daarom essentieel om uw debiteurenportefeuille actief te monitoren en sneller te schakelen. Facturen die vandaag vervallen, moeten vandaag worden opgevolgd. Hoe langer een vordering openstaat, hoe kleiner de kans dat deze volledig wordt voldaan. Dit vraagt om een strakker proces, duidelijke communicatie en de bereidheid om eerder in te grijpen wanneer betalingen uitblijven.

## Betaalproblemen nemen verder toe

Het is daarbij belangrijk om te beseffen dat betaalproblemen niet altijd voortkomen uit onwil. In veel gevallen is er sprake van financiële druk of onzekerheid bij uw klant. De stijgende kosten voor levensonderhoud en bedrijfskosten zorgen ervoor dat steeds meer huishoudens en bedrijven moeite hebben om alle verplichtingen na te komen. Hierdoor nemen betalingsregelingen en achterstanden toe, wat uiteindelijk direct zichtbaar wordt in uw administratie. Dit vraagt om een aanpak waarbij u enerzijds duidelijk en consequent bent, maar anderzijds ook begrijpt wat er speelt bij uw debiteur.

# Wacht niet tot het te laat is

De huidige cijfers zijn daarmee niet alleen een terugblik op het sentiment van vandaag, maar vooral een voorspeller van wat er de komende maanden gaat gebeuren. Wanneer u nu geen actie onderneemt, loopt u het risico dat kleine achterstanden uitgroeien tot structurele problemen. Juist in deze fase maakt proactief debiteurenbeheer het verschil tussen incasseren en afboeken.

Merkt u dat klanten later betalen, vaker om uitstel vragen of helemaal niet reageren? Dan is dit het moment om door te pakken. Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso helpt u om snel en professioneel grip te krijgen op uw openstaande vorderingen. Met een doortastende en respectvolle aanpak zorgen wij voor resultaat, met oog voor het behoud van uw klantrelaties waar mogelijk. Neem vandaag nog contact met ons op en voorkom dat betalingsrisico's verder oplopen.

