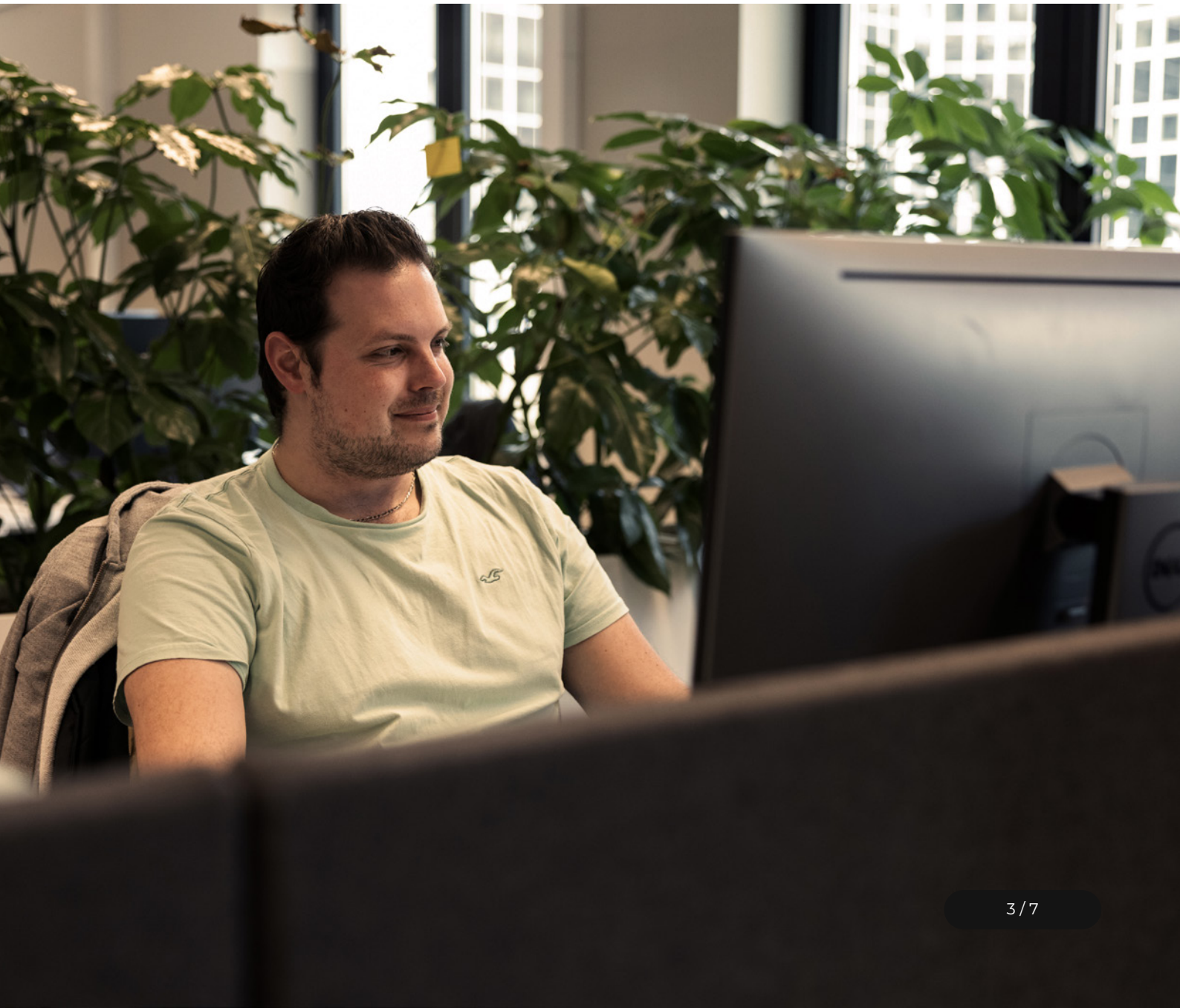


Financiële gezondheid als prioriteit
Aandacht voor
DSO en credit
managementproces

Inhoud

Introductie

Het afgelopen jaar, met alle schommelingen in de economie, zagen bedrijven dat de kans groter werd dat rekeningen niet werden voldaan. Dat zorgde ervoor dat finance professionals de Days Sales Outstanding (DSO) scherper dan ooit in de gaten hielden. Ook zochten ze naar manieren om hun credit managementproces te verbeteren, door bijvoorbeeld de inzet van nieuwe technologieën. We vroegen aan ruim driehonderd CFO's, financieel managers en financieel medewerkers welke kansen en uitdagingen in het credit managementproces hen nog meer bezighielden.

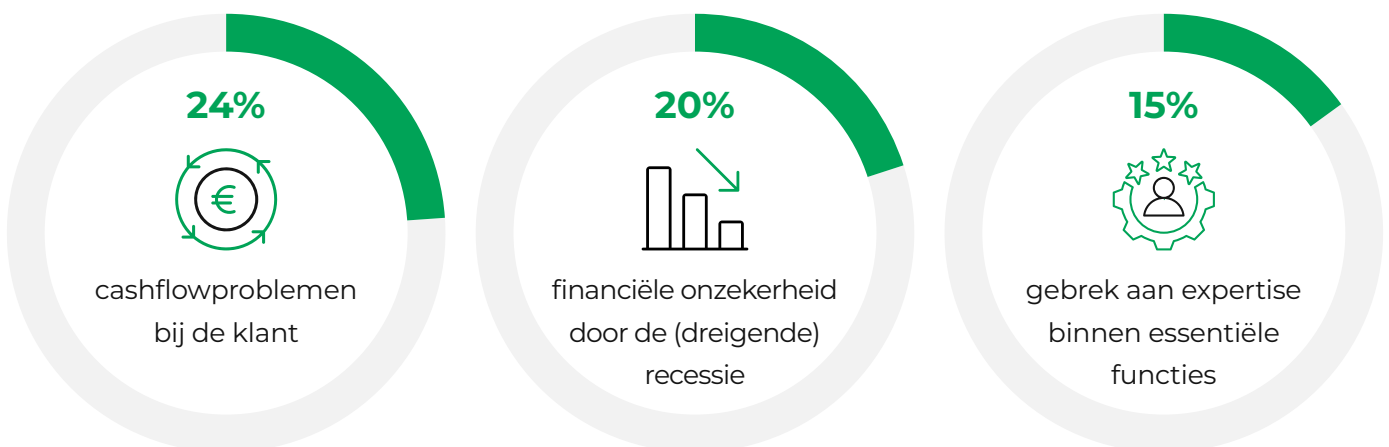


De DSO onder de loep

Een gezonde DSO zorgt ervoor dat er voldoende liquide middelen voorhanden zijn. **41 procent** van de bedrijven lijkt zich hier weinig zorgen over te hoeven maken: zij hebben een DSO van minder dan dertig dagen. Toch gaan bij **twaaalf procent** van de organisaties de alarmbellen af. Deze organisaties hebben een DSO van meer dan veertig dagen. En er is nog geen licht aan het einde van de tunnel: **72 procent** van de finance professionals verwacht dat de DSO in 2024 hetzelfde blijft of zal toenemen. Het is dan ook goed om te zien dat een derde (**33%**) zich meer gaat focussen op de DSO.

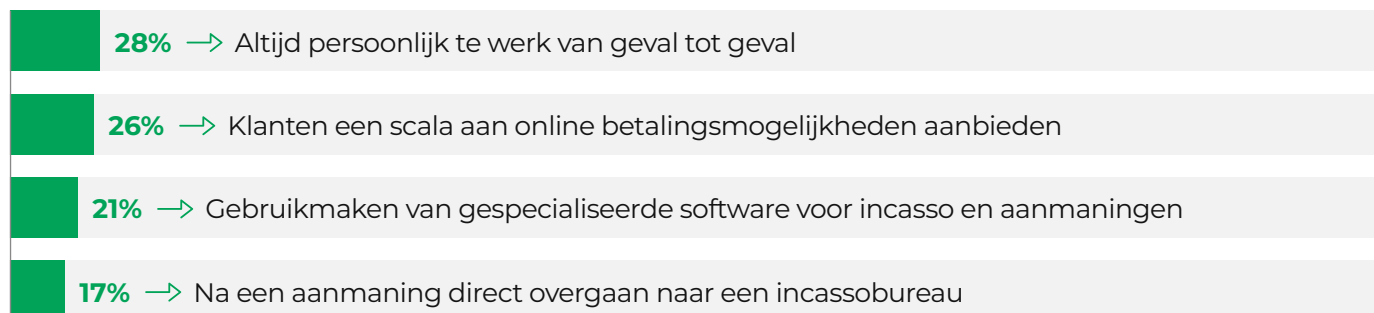
Persoonlijke aanpak op nummer 1

Een hoge DSO wordt veroorzaakt doordat klanten hun facturen niet (op tijd) betalen. Waarom ze die niet betalen? Hier zijn een aantal redenen:



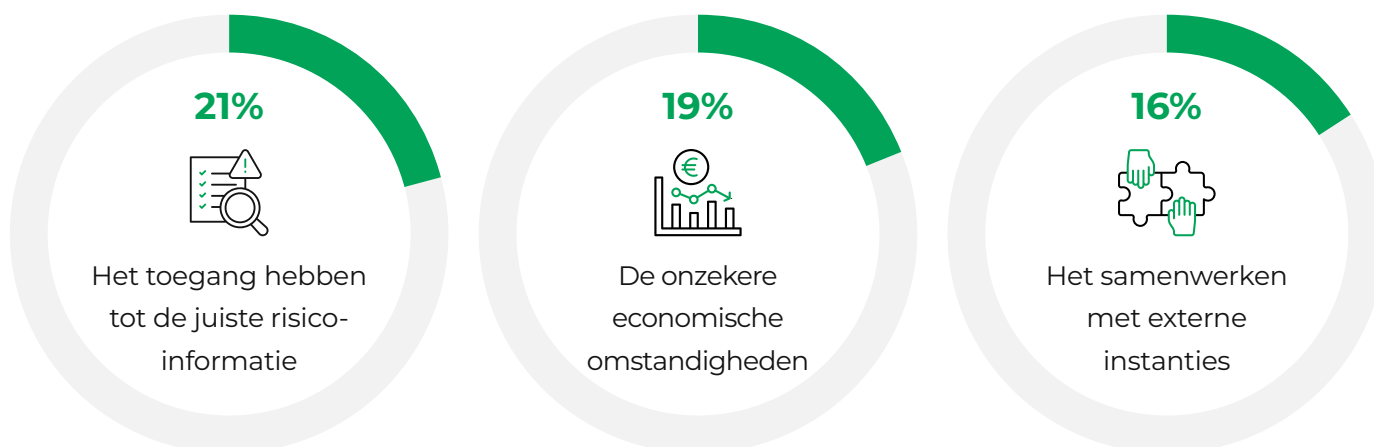
Door inzicht te krijgen in de redenen waarom klanten hun facturen niet op tijd betalen, kunnen bedrijven maatregelen treffen zodat de betaling toch zo snel mogelijk wordt voldaan. De meeste organisaties (**28%**) gaan hierbij voor de persoonlijke route en nemen face-to-face, telefonisch of via e-mail contact op met de klant. Daarnaast bieden bedrijven een scala aan online betalingsmogelijkheden aan (**26%**) om het betaalgemak van klanten te vergroten. Bovendien vertrouwen finance professionals vaak op software om hen te ondersteunen: een op de vijf (**21%**) maakt gebruik van gespecialiseerde software voor incasso en herinneringen, waardoor het beheer en de opvolging van openstaande facturen efficiënter en gestroomlijnd verloopt.

Aanpak bij niet-betalende klanten:



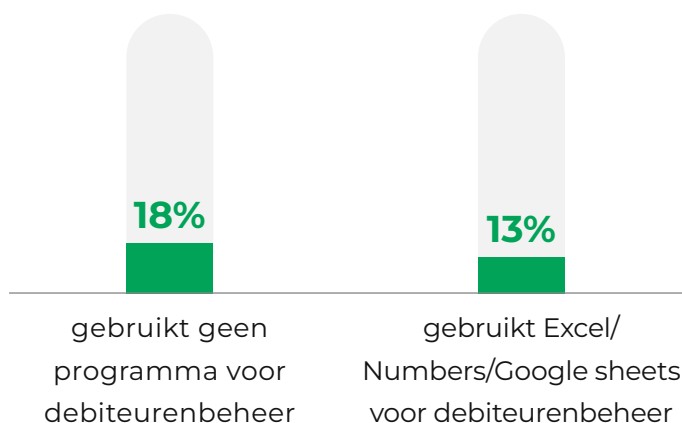
Verbeteren van credit managementproces

Om ervoor te zorgen dat klanten niet alleen nu, maar ook in de toekomst hun facturen op tijd blijven betalen is een effectief credit managementproces essentieel. Maar finance professionals ondervinden verschillende uitdagingen om dit proces naar een hoger niveau te tillen. De grootste obstakels zijn:



De kracht van software voor credit management

Dertien procent geeft aan dat een gebrek aan de juiste technologie of automatisering hun credit managementproces in de weg staat. En dat is zonde, want automatisering brengt doorgaans veel efficiëntie met zich mee. Gelukkig gebruikt bijna de helft van de organisaties (**47%**) al ERP-systemen en **21 procent** speciale creditmanagement software voor debiteurenbeheer. De rest van de organisaties kiest voor meer handmatige opties, die helaas erg foutgevoelig zijn:



Op weg naar real-time financieel inzicht

Het handmatig bijhouden van debiteurenbeheer zorgt er ook voor dat real-time inzicht in financiële data vaak ontbreekt. En dat kan anno 2024 bijna niet meer. Real-time rapportage stelt organisaties namelijk in staat om snel te reageren op veranderende marktomstandigheden en helpt bij het identificeren van zakelijke kansen. Toch heeft nog maar **37 procent** van de organisaties toegang tot real-time data voor rapportage. Daardoor rapporteert slechts **acht procent** in real-time financiële data.

Overstappen naar real-time rapporteren is niet gemakkelijk, merken finance professionals op. Voornamelijk het aanpassen van de organisatiestructuur (**18%**), de te hoge investering (**13%**) en kwesties met betrekking tot databeveiliging en compliance (**11%**) vormen obstakels voor organisaties bij het implementeren van real-time rapportage.

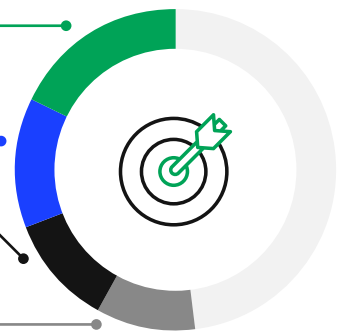
Uitdagingen op weg naar real-time rapporteren:

18% De organisatiestructuur moet aangepast worden aan real-time rapportage

13% Het vereist grote investeringen die niet beschikbaar zijn

11% Kwesties rondom databeveiliging en compliance voorkomen een belemmering bij de toegang tot alle gegevens

10% De systemen moeten worden bijgewerkt



Financiële gezondheid als prioriteit

Effectief credit management is cruciaal voor de financiële gezondheid van organisaties. En nu de economie weer lijkt aan te trekken, betekent het niet dat hier minder focus op moet zijn. Uitdagingen zoals toegang tot real-time data en gebrek aan technologische ondersteuning blijven namelijk bestaan. Het is dan ook essentieel dat organisaties investeren in geavanceerde tools voor automatisering, waardoor finance professionals datagedreven beslissingen kunnen nemen. Niet alleen voor vandaag, maar ook voor morgen.

Over het onderzoek

Jaarlijks onderzoekt Onguard hoe financieel professionals aankijken tegen de trends en ontwikkelingen van dit moment. Zoals financiële technologieën, digitale transformatie, AI en nieuwe betaalmethoden. Dit onderzoek, getiteld de FinTech Barometer, is dit jaar voor de zevende keer uitgevoerd. Aan het onderzoek hebben 304 finance professionals meegedaan. Hiervan zijn 212 werkzaam in het financieel management en 92 werken als financieel medewerker.

Over Onguard

Onguard versnelt betalingen en verbetert cashflow voor bedrijven door slim credit management. Met onze oplossingen krijg je inzicht in betalingsgedrag, minimaliseer je financiële risico's en verbeter je communicatie over onbetaalde facturen. Het resultaat? Snellere betalingen, minder afschrijvingen en lager klantverloop. Met meer dan 30 jaar ervaring faciliteren we geoptimaliseerd werkkapitaal en bieden waardevolle tijd met jouw klanten door het afhandelen van dagelijkse activiteiten.

Onguard is een Visma-bedrijf met meer dan 30 jaar ervaring in het faciliteren van geoptimaliseerd werkkapitaal door middel van slim credit management. Bottom line, wij bieden waardevolle tijd met jouw klanten door het afhandelen van de dagelijkse activiteiten.

Meer weten?

Heb je vragen over onze oplossing of over hoe je het credit management proces binnen jouw organisatie zo optimaal mogelijk kunt inrichten? Neem dan contact met ons op, we helpen je graag.

Bel ons:

+31 (0) 88 256 66 66

+44 (0) 20 396 683 24

E-mail ons:

contact@onguard.com