

De DSO onder druk

Trends en uitdagingen voor credit management in 2025

Lees het rapport →

Inhoud

3 **Introductie**



4 **DSO in de knel**



5 **Aanpakken of wachten**



6 **Struikelblokken**



7 **Leren van koplopers & Kansen genoeg**



Introductie

Het is geen verrassing dat afgelopen jaar gepaard ging met de nodige economische uitdagingen. Van een krappe arbeidsmarkt tot aan de huidige handelsoorlog: veel organisaties merken de gevolgen, bijvoorbeeld omdat klanten steeds vaker te laat betalen. Voor finance professionals is dat een belangrijk signaal om het credit managementproces kritisch te bekijken en waar nodig te verbeteren. Late betalingen kunnen immers leiden tot een stijgende Days Sales Outstanding (DSO) en liquiditeitsproblemen. Dat kan leiden tot problemen bij het voldoen van eigen verplichtingen met alle gevolgen van dien. In dit rapport deelt Onguard de inzichten van ruim driehonderd finance professionals over hun grootste uitdagingen en aanpak van de DSO en hun credit managementproces, als het aankomt op nieuwere technologieën als AI en RPA.



DSO in de knel

Moeite met betalingen

Het is duidelijk dat veel organisaties moeite hebben om grip te houden op betalingen. De grote meerderheid van de organisaties (**58%**) kampt namelijk met een DSO van boven dertig dagen. En van optimisme is nauwelijks sprake. **57 procent** verwacht geen verandering in 2025 en **achtien procent** verwacht zelfs dat de DSO dit jaar toeneemt.

Dat klanten hun rekeningen niet meer op tijd kunnen betalen, schrijft een derde van de finance professionals (**30%**) toe aan de veranderende economische tijden. Maar er zijn ook nog andere redenen dat klanten facturen niet (op tijd) betalen:

Redenen waarom klanten niet (op tijd) betalen:

31%	Cashflowproblemen van klanten
23%	Bureaucratie/administratieve vertragingen
22%	Contacten vertrekken
21%	Er wordt een onjuiste factuur gestuurd

Financiële gevolgen voelbaar

Het oplopen van de DSO blijft niet zonder gevolgen. Een kwart van de finance professionals (**25%**) merkt dat ze intern moeten gaan bezuinigen en **twintig procent** geeft aan dat er reorganisaties nodig zijn of waren om de kosten te drukken. Bovendien leidt de economische druk tot een stijging van het aantal faillissementen onder klanten: **achtien procent** van de finance professionals ziet dit aantal toenemen.

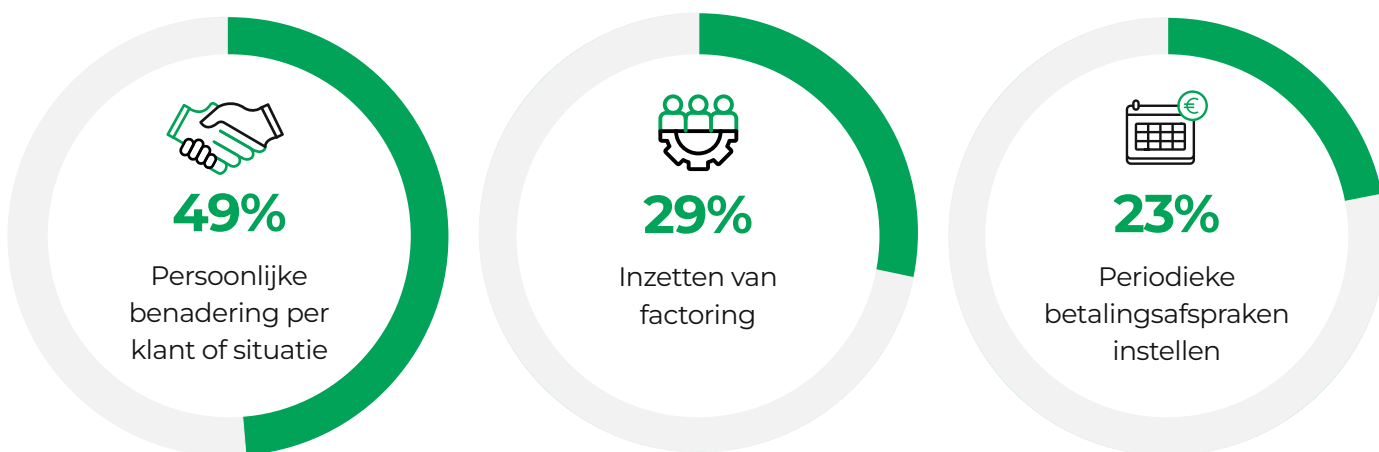
Verder zien organisaties nog andere gevolgen, als zij geen maatregelen nemen om facturen op tijd betaald te krijgen. Zo wijst **27 procent** van de finance professionals op het risico dat de financiële stabiliteit van hun eigen organisatie in gevaar komt. **22 procent** geeft op hun beurt aan dat geen actie ondernemen kan leiden tot extra kosten, zoals externe financiering om de cashflow op peil te houden. Kortom: een oplopende DSO raakt niet alleen de balans, maar werkt door tot in de kern van de organisatie.

Aanpakken of afwachten

Zo proberen organisaties tóch betaald te krijgen

Om deze risico's het hoofd te bieden, grijpen organisaties naar concrete oplossingen. En daarbij wordt het belang van een goed credit managementbeleid niet onderschat: **77 procent** van de finance professionals zegt dat dit een grote of zelfs de grootste invloed heeft op de financiële gezondheid van hun organisatie. Veel organisaties kiezen voor een persoonlijke aanpak om ervoor te zorgen dat klanten betalen.

De top drie maatregelen die organisaties nemen zijn:



Opvallend is het hoge gebruik van factoring op de tweede plek. Dat is namelijk een maatregel die de liquiditeit tijdelijk verbetert, maar de onderliggende oorzaken van een hoge DSO niet aanpakt.

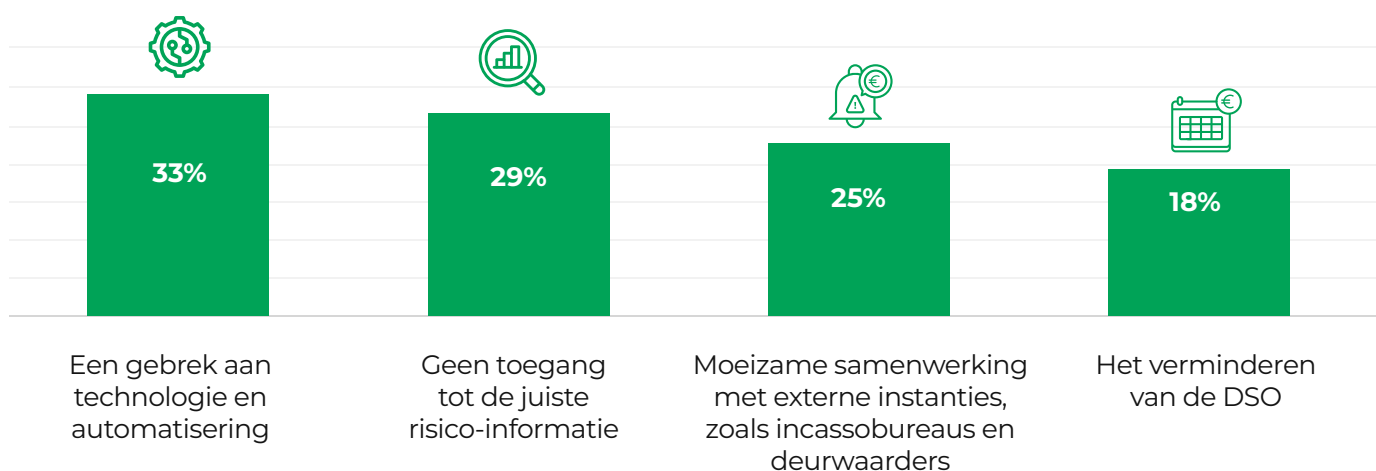
Ook biedt een vijfde (**22%**) klanten een breed scala aan online betalingsmogelijkheden en bijna **veertig procent** van de organisaties (**39%**) is bezig met het uitbreiden van hun huidige aanbod voor klanten met betalingsproblemen. In het licht van het groeiende aantal faillissementen focust ook **35 procent** van de organisaties meer op de DSO van klanten.

Struikelblokken

De zwakke plekken in het credit managementproces

Hoewel organisaties aangeven maatregelen te nemen om klanten tot betalen aan te zetten, heeft **63 procent** in de afgelopen twaalf maanden geen stappen ondernomen om het credit managementbeleid te verbeteren. Dit blijkt ook uit het gebruik van verouderde systemen: meer dan een vierde van de organisaties (**29%**) is nog afhankelijk van Excel of Google Sheets. Deze tools bieden beperkte mogelijkheden voor automatisering, signalering en opvolging, waardoor betalingsachterstanden minder effectief worden aangepakt.

De vier grootste uitdagingen voor organisaties bij het verbeteren van hun credit managementproces:



Het gaat echter niet alleen om technologie en processen: ook mensen vormen vaak een uitdaging. Zo mist **22 procent** steun van medewerkers of het management en ook **22 procent** worstelt met klantcommunicatie wanneer het gaat om het credit managementbeleid.

Samen vormen deze knelpunten een rem op effectief credit management en structurele verbetering van de DSO.

Leren van koplopers

Voorbeelden van succesvolle aanpassingen

Ondanks de genoemde struikelblokken zijn er ook organisaties die juist wél stappen zetten.

56 procent van de organisaties evalueert regelmatig de effectiviteit van het credit managementbeleid en **48 procent** werkt met een aangepaste procedure voor vaste klanten. Daarnaast nemen organisaties ook andere maatregelen.

Veranderingen voor effectiever credit management:

32%	Software voor credit management inzetten
29%	Een andere betalingstermijn hanteren
16%	Onbetaalde rekeningen sneller opvolgen
16%	De financiële gezondheid van organisaties meenemen in de overweging om hen als klant aan te nemen

Kansen genoeg

Hoewel organisaties het risico van oplopende DSO's goed inzien, wordt er nog niet veel structurele actie ondernomen. Dat terwijl afhankelijkheid van verouderde tools en tijdelijke oplossingen, zoals factoring, groeit. De echte oplossingen liggen bij blijvende verbeteringen: technologie, automatisering en real-time data maken het mogelijk om credit managementprocessen efficiënter én toekomstbestendiger in te richten. Voor organisaties die hun financiële gezondheid willen versterken en voorbereid willen zijn op economische onzekerheid, is dit het moment om structurele verbeteringen door te voeren. Wacht niet tot het te laat is.

Toch ontbreekt het vaak aan scherp inzicht om effectief te verbeteren. Een goed punt om vandaag nog mee te starten, is het uitvoeren van een nulmeting. Breng helder in beeld waar vertragingen ontstaan, welke klanten of facturen structureel zorgen baren en waar interne systemen tekortschieten. Met die kennis in handen kun je gericht ingrijpen en structurele verbeteringen realiseren. Nu én in de toekomst.

Over het onderzoek

Jaarlijks onderzoekt Onguard hoe finance professionals aankijken tegen de financiële trends en ontwikkelingen van dit moment. Zoals de inzet van nieuwe technologieën en nieuwe betaalmethoden. Dit onderzoek, getiteld de FinTech Barometer, is dit jaar voor de achtste keer uitgevoerd. Aan het onderzoek hebben 319 finance professionals meegedaan. Hiervan zijn 101 werkzaam als CFO en 218 als finance professional.

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

Stuur ons een e-mail →