

GRIP OP CREDIT MANAGEMENT DOOR DE JAREN HEEN

Na de coronapandemie en de economische onrust door geopolitieke spanningen leek de economie de afgelopen maanden in rustiger vaarwater terecht te komen. Tot augustus 2024. Toen ging de Japanse beurs onderuit, ontstond er onrust op de Amerikaanse beurs en sloot de AEX af met verlies. De zorgen over een mogelijke recessie komen daarmee meteen weer terug.

Door de economische schommelingen is er een grotere kans dat zakelijke rekeningen niet meer of later worden voldaan. De Days Sales Outstanding (DSO) wordt dan ook door finance professionals bij veel bedrijven nauwlettend in de gaten gehouden. Net als de voorgaande zes jaar hebben we ook dit jaar onderzoek gedaan naar de DSO, de redenen dat klanten niet betalen en de uitdagingen die finance professionals ondervinden bij het verbeteren van het credit managementproces.

Adriaan Kom is managing director bij Onguard en een autoriteit in de financiële wereld. Met twintig jaar ervaring heeft Adriaan een schat aan kennis opgebouwd. Zijn expertise strekt zich o.a. uit over credit management, compliance en FinTech.

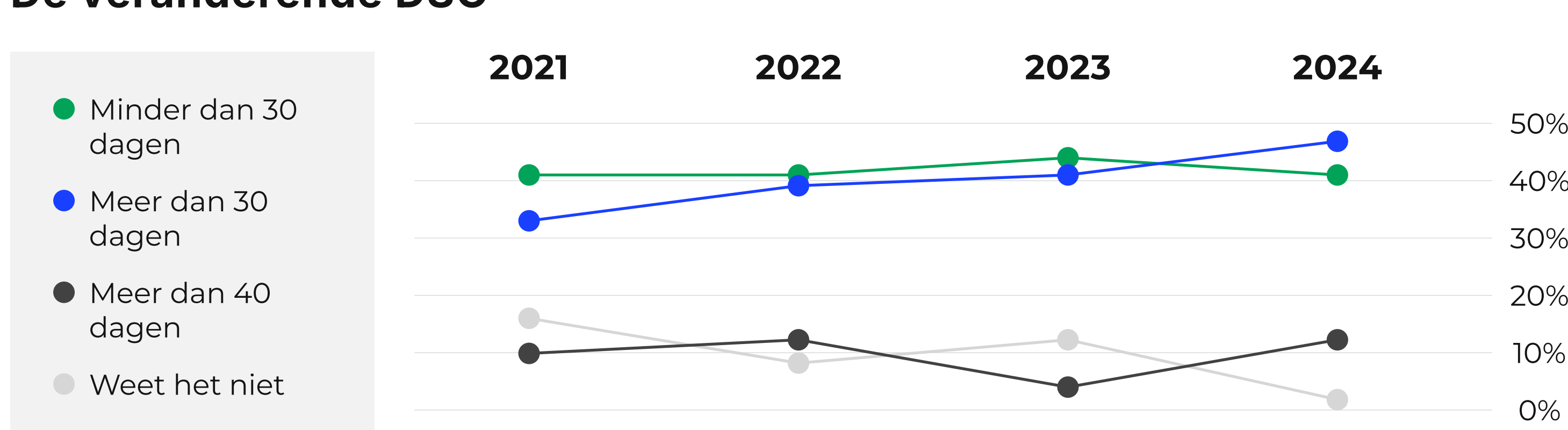


De DSO onder de microscoop



In de afgelopen jaren hebben finance professionals hun DSO zien veranderen, door de schommelingen in de economie.

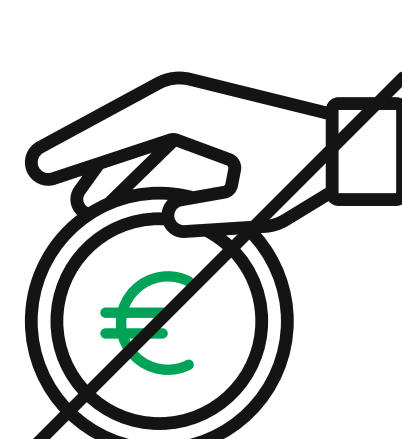
De veranderende DSO



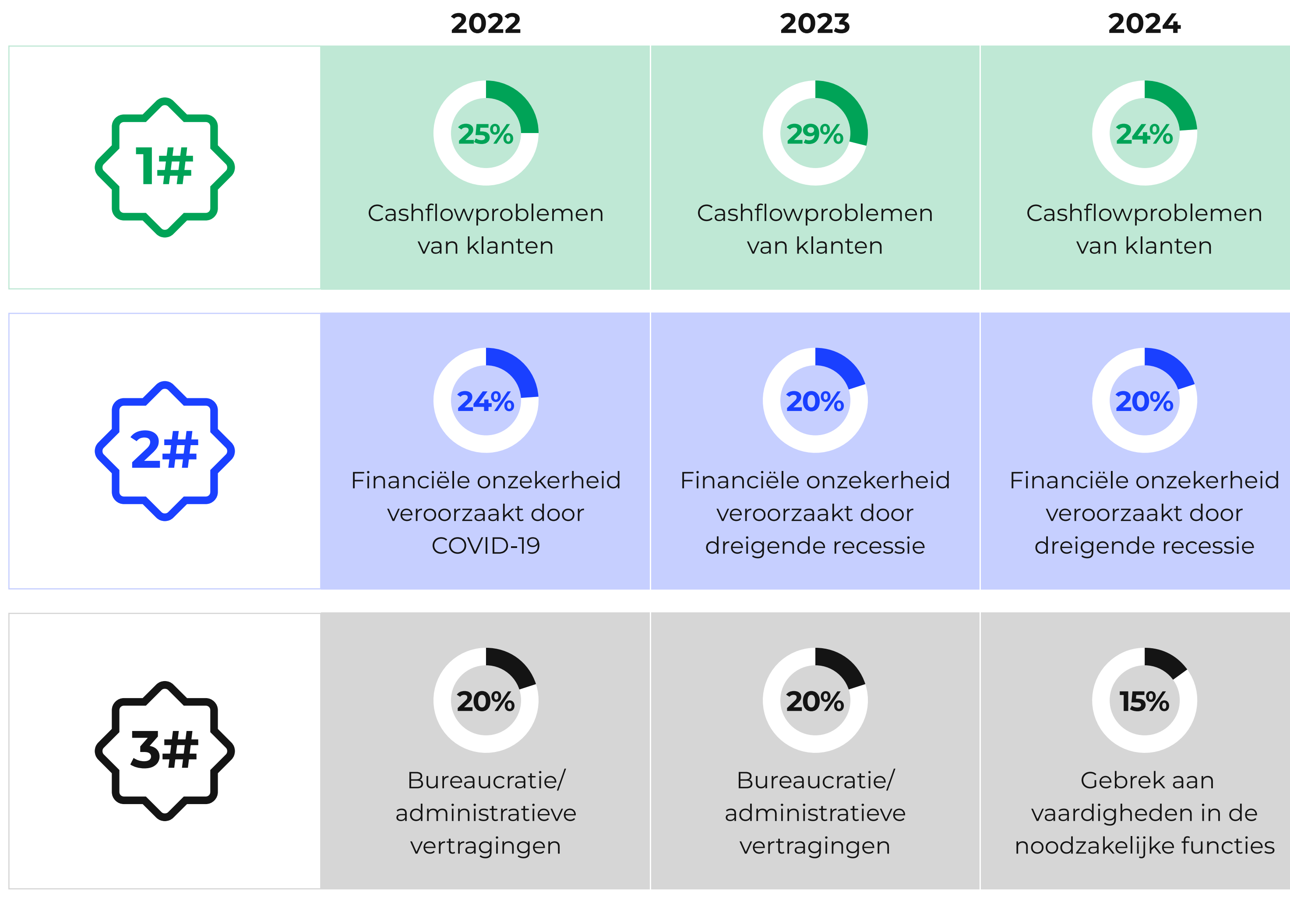
Adriaan: "In 2024 duurt het bij bijna de helft van de bedrijven meer dan dertig dagen voordat zij hun betalingen ontvangen, wat een aanzienlijke stijging is ten opzichte van eerdere jaren. Maar wat echt opvalt is dat een DSO van meer dan veertig dagen in 2024 bij drie keer zoveel bedrijven voorkomt ten opzichte van 2023! Deze toename is zorgwekkend. Het kan namelijk grote gevolgen hebben voor je eigen cashflow. Met de dreiging van een nieuwe recessie, wordt het voor finance professionals nog crucialer om hun DSO scherp in de gaten te houden. Zo kunnen ze sneller actie ondernemen, door bijvoorbeeld betalingsvoorwaarden te herzien en technologie slim in te zetten om ervoor te zorgen dat klanten hun rekeningen op tijd betalen."

Adriaan: "Het is mooi om te zien dat het aantal finance professionals dat niet weet hoe de DSO eruit ziet sterk is verminderd. Het lijkt er dus op dat finance professionals steeds meer de DSO als stuurmiddel gebruiken om hun bedrijf financieel gezond te houden."

Waarom betalen klanten niet?



Een hoge DSO wordt veroorzaakt doordat klanten hun facturen niet (op tijd) betalen. Dat klanten hun rekeningen niet voldoen heeft verschillende oorzaken:



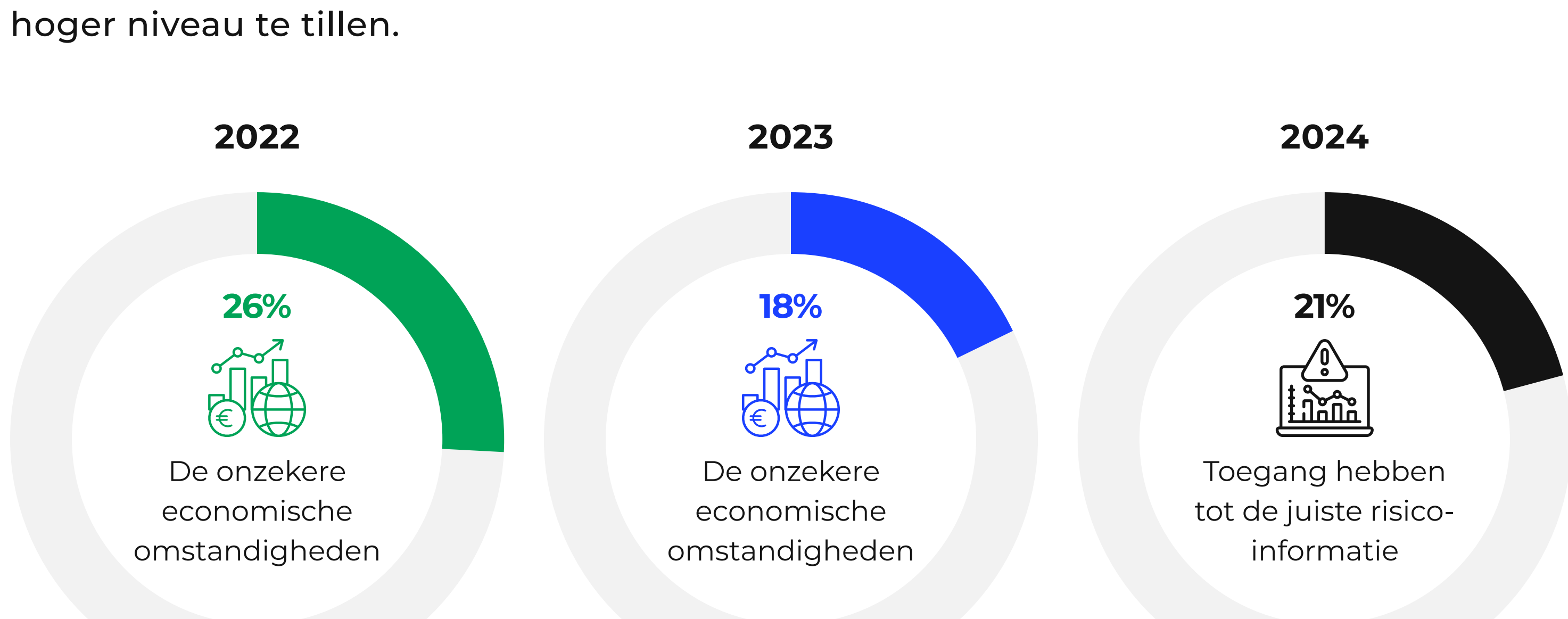
Adriaan: "Cashflowproblemen blijven de nummer één reden waarom klanten hun rekeningen niet betalen. Dat is niet zo vreemd. Door stijgende kosten, een dreigende recessie en het feit dat consumenten en bedrijven de hand op de knip houden, worden rekeningen niet alleen later betaald, maar soms zelfs helemaal niet."

Adriaan: "We zien dat de afgelopen jaren de financiële onzekerheid ook een reden was dat klanten niet betaalden. Waar dat eerst nog werd veroorzaakt door COVID-19, zien we dat nu de dreigende recessie roet in het eten gooit. Nieuw in 2024 is dat voor dertien procent van de organisaties het terugbetalen van de NOW-steun een bottleneck is. Dit betekent dat een aanzienlijk aantal bedrijven moeite heeft om de ontvangen steun terug te betalen, wat hun financiële situatie en bedrijfsvoering onder druk zet. Dit kan vooral problematisch zijn voor kleinere organisaties of bedrijven die nog niet volledig hersteld zijn van klap die ze hebben gekregen tijdens de coronacrisis."

Grootste uitdagingen bij het verbeteren van credit managementprocessen



Om ervoor te zorgen dat klanten hun facturen op tijd betalen is een effectief credit managementproces essentieel. Maar het is niet eenvoudig om dit proces naar een hoger niveau te tillen.



Adriaan: "De cijfers tonen aan dat de naweën van de coronacrisis en de stijgende inflatie in 2022 en 2023 het verbeteren van het credit managementproces in de weg zaten. De coronacrisis schudde de economische structuren wereldwijd door elkaar, waardoor bedrijven met onvoorziene liquiditeitsproblemen te maken kregen. De daaropvolgende inflatie en onzekere economische vooruitzichten maakten het lastig om effectieve credit managementstrategieën te implementeren. Bedrijven moesten immers vaak ad-hoc oplossingen vinden."

Adriaan: In 2024 staat voor het eerst het verkrijgen van de juiste risico-informatie bovenaan de lijst van grootste uitdagingen. In vergelijking met voorgaande jaren richten finance professionals zich nu meer op het voorkomen van risico's, zoals daling van kredietwaardigheid. Op die manier komen ze niet opnieuw voor verrassingen te staan."

Over dit onderzoek

Jaarlijks onderzoekt Onguard hoe finance professionals aankijken tegen de trends en ontwikkelingen van dit moment. 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.

Jouw succes is ons succes

Ons doel is om onze klanten optimaal te bedienen en te begeleiden naar de beste resultaten. Onze Customer Success Managers fungeren samen met Consultancy en Support als je centrale aanspreekpunt. Ook je medewerkers krijgen een gedegen training zodat ze effectief kunnen werken. Samen streven we naar jouw succes.

Meer weten?

Heb je vragen over deze oplossing of over hoe je het credit managementproces binnen jouw organisatie kunt optimaliseren?

Bel ons
+44 (0) 20 396 683 24
+31 (0) 88 256 66 66

Of e-mail ons
contact@onguard.com

We helpen je graag verder.

Copyright © Onguard. Alle rechten voorbehouden. De informatie in deze infographic is met zorg samengesteld. Desondanks wijst Onguard iedere aansprakelijkheid af voor de gevolgen van onvolledigheid of onjuistheid van de informatie in deze infographic.