

# Stijgende betaaltermijnen: 4 strategieën om uw DSO te verlagen

07-10-2024

Het aantal bedrijven dat te maken heeft met een hoge Days Sales Outstanding (DSO) is de afgelopen jaren fors toegenomen. Volgens recent onderzoek van Onguard heeft bijna de helft van de Nederlandse bedrijven een DSO van méér dan 30 dagen. Dit betekent dat facturen steeds langer openstaan, wat direct invloed heeft op de cashflow en financiële gezondheid van bedrijven.

In dit artikel geeft het team van Willems Incasso & Gerechtsdeurwaarders u graag een aantal strategieën om uw DSO te verlagen. U wilt immers uw cashflow gezond houden.

## Impact hoge DSO op bedrijfsvoering

Een hoge DSO kan leiden tot serieuze cashflowproblemen, waardoor bedrijven moeite hebben om aan hun eigen betalingsverplichtingen te voldoen. Dit kan leiden tot liquiditeitsproblemen en het zoeken naar externe financiering. Vooral in economisch onzekere tijden, waarin veel bedrijven al onder druk staan door terugbetalingen van NOW-steun en stijgende (energie)kosten, kan een hoge DSO de financiële situatie verslechteren. Dit kan een domino-effect veroorzaken in de hele keten, waarbij bedrijven op hun beurt hun betalingen ook uitstellen.

## Gebrek aan risico-informatie voor creditmanager

Om goed te kunnen handelen bij een hoge DSO is realtime data nodig. Veel finance professionals geven aan dat ze niet altijd toegang hebben tot cruciale risico-informatie. Dit maakt het lastiger om effectief creditmanagement uit te voeren. Dit maakt het moeilijker om geïnformeerde beslissingen te nemen over kredietverlening en wanneer er welke stap genomen moet worden bij incassoprocedures. Het gebrek aan inzicht in de kredietwaardigheid van klanten kan leiden tot onverwachte betalingsachterstanden en uiteindelijk tot ernstige liquiditeitsproblemen voor uw onderneming.

# Strategieën om uw DSO te verlagen

Gelukkig zijn er verschillende strategieën die u kunt toepassen om uw DSO te verlagen en uw cashflow gezond te houden. Ons team deelt er graag vier met u.

## 1. Optimaliseer uw facturatieproces

Snelle en foutloze facturering kan helpen om de betalingstermijnen te verkorten. Hoe eerder uw klant de factuur ontvangt, hoe sneller de betaling kan worden voldaan. Dit kan bereikt worden door het gebruik van geautomatiseerde factureringssoftware die niet alleen de kans op menselijke fouten vermindert, maar ook tijd bespaart. Door facturen direct na de levering van goederen of diensten te versturen, wordt het proces verder versneld. Daarnaast is het nuttig om duidelijk en gedetailleerd te zijn in uw facturen, zodat klanten precies weten wat ze betalen en waarom. Dit voorkomt misverstanden en vertragingen bij de betaling.

## 2. Bied flexibele betaalmethoden

Door klanten verschillende betalingsopties te bieden, kunt u het voor hen gemakkelijker maken om op tijd te betalen. Denk bijvoorbeeld aan automatische incasso's of online betalingsmogelijkheden. Het aanbieden van betalingsplannen kan ook een effectieve manier zijn om te zorgen dat klanten hun rekeningen op tijd betalen. Flexibiliteit in betalingsvoorwaarden kan de klanttevredenheid verhogen en tegelijkertijd uw cashflow verbeteren.

## 3. Proactief debiteurenbeheer

Zorg voor een duidelijk debiteurenbeleid met tijdige herinneringen en een scherp opvolgingsproces. Dit voorkomt dat facturen te lang blijven liggen en versterkt uw cashflow. Het is belangrijk om een gedetailleerde planning te hebben voor het versturen van betalingsherinneringen en het opvolgen van achterstallige betalingen. Gebruik daarbij geautomatiseerde systemen om het proces te stroomlijnen en foutloos te maken. Door proactief contact te houden met uw klanten en hen te herinneren aan openstaande betalingen, kunt u ervoor zorgen dat betalingen sneller binnenkomen. Dit alles draagt direct bij aan een stabiele en gezonde

financiële situatie voor uw bedrijf.

## 4. Gebruik technologische oplossingen

Innovatieve fintech-oplossingen, zoals geautomatiseerd debiteurenbeheer en data-analyse, kunnen helpen om betalingsrisico's in kaart te brengen en sneller in te grijpen bij betalingsachterstanden. Door gebruik te maken van kunstmatige intelligentie en machine learning kunnen bedrijven niet alleen trends en patronen in het betaalgedrag van klanten ontdekken, maar ook voorspellingen doen over toekomstige risico's. Daarnaast kunnen deze technologische oplossingen geautomatiseerde herinneringen en aanmaningen versturen, wat de efficiëntie van het incassoproces verhoogt. Hierdoor kunnen bedrijven een meer proactieve benadering hanteren in hun debiteurenbeheer, wat uiteindelijk bijdraagt aan een stabiele en gezonde cashflow.

## Economische vooruitzichten

Veel economische professionals verwachten dat de DSO bij veel bedrijven op korte termijn stabiel blijft, maar de onzekerheid over de economische toekomst maakt het moeilijk om voorspellingen te doen. Factoren zoals inflatie, stijgende energieprijzen en geopolitieke spanningen kunnen allemaal invloed hebben op het betaalgedrag van klanten. Het is daarom cruciaal om alert te blijven en uw creditmanagement continu te optimaliseren.

## Hulp nodig bij debiteurenbeheer?

Heeft u te maken met oplopende betalingsachterstanden of kampt uw bedrijf met een hoge DSO? Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht staat klaar om u te ondersteunen. Wij helpen u graag bij het optimaliseren van uw debiteurenbeheer, zodat u uw cashflow gezond houdt en betalingsrisico's minimaliseert. Neem vandaag nog [contact](#) met ons op voor een vrijblijvend advies.

