

Wat is uw DSO-ratio? 6 Tips om deze te verlagen!

20-4-2018

Een belangrijke factor die bepaalt hoe gezond een bedrijf is, is de DSO-ratio. Dit staat voor 'days sales outstanding' en geeft het gemiddelde aantal dagen aan dat een bedrijf nodig heeft om facturen betaald te krijgen. Dit wordt berekend vanaf de dag dat klanten een factuur krijgen, tot het moment dat deze betaald wordt. De hoogte van uw DSO-ratio staat niet op zichzelf. Uw DSO-ratio vertelt veel over uw bedrijf en uw klanten.

Uw DSO ratio berekenen

U kunt uw DS-ratio als volgt uitrekenen: deel uw debiteurenomzet aan het einde van de maand door de totale maandomzet en vermenigvuldig dit met 30 (uitgaande van de betalingstermijn van een maand). Een score van 30 of minder is bijvoorbeeld prima als u een betalingstermijn van 30 dagen hanteert.

Ligt uw gemiddelde stukken hoger, dan is het raadzaam om uw administratie en het betalingsgedrag van uw debiteuren eens te bekijken. Met de voorgenoemde berekening kunt u natuurlijk ook bekijken wat u zou besparen wanneer u uw DSO-ratio verlaagt.

Oorzaken van een hoge DSO ratio

Een hogere DSO-ratio hoeft niet per definitie negatief te zijn. Het kan ook de keuze zijn van u en uw onderneming. Sommige bedrijven willen hun klanten bewust voorzien van bijvoorbeeld leverancierskrediet. Dit is niet verkeerd, maar dit brengt meer risico met zich mee dan een lage DSO-ratio. Onderzoek wat in uw branche een goede ratio is, maar kijk ook vooral hoeveel risico u als ondernemer wilt lopen.

Er zijn een aantal oorzaken te benoemen van een hoge DSO-ratio. Dit kunnen zijn:

- Ontevreden klanten
- Verkopers die veel krediet verlenen
- Moeizame processen in het debiteurenbeheer

Hoe verlaagt u uw DSO ratio?

Met een lage DSO ratio kan uw bedrijf makkelijker investeringen doen die nodig zijn om verder te groeien. Het is belangrijk dat uw bedrijf, kortom, kredietwaardig is. Hoe kunt u nu uw DSO-ratio verlagen? Wij geven u graag 6 praktische tips:

1. Duidelijke betalingsvoorwaarden, hoe eerder hoe beter.
2. Zorg dat uw verkopers inzicht hebben in kredietrisico's van debiteuren.
3. Stel klanten tevreden door aan verwachtingen te voldoen.
4. Zorg voor een voldoende capaciteit op de afdeling debiteurbeheer en kijk of de juiste persoon op deze functie zit.
5. Automatiseer het debiteur beheer. Hierdoor worden er eerder betalingsherinneringen verzonden.
6. Geef prioriteit aan een goede communicatie tussen de credit - finance en sales afdeling.

Grip op uw debiteuren

Door deze punten tegen het licht te houden kunt u uw DSO-ratio verlagen en zorgen voor een gezonde cashflow. Heeft u moeite met het verlagen van uw DSO-ratio? Neem dan contact met ons op. Wij werken al jaren voor MKB'ers en creditmanagers en kunnen snel schakelen.