

Alles meten. Niets sturen.

DSO, eigenaarschap en wat
grip op cashflow echt vraagt

Inhoud

Introductie

De meeste finance-teams kunnen je vertellen wat hun DSO vorige maand was. Maar amper 1 op de 8 kan een maand vooruit met vertrouwen bijsturen op de verwachte cash-in. De helft kijkt niet verder dan twee weken. In 81 procent van de gevallen blijft het bij verklaren achteraf: meten, rapporteren, presenteren en dan uitleggen wat er al gebeurd is.

Voor het 9e jaar op rij ondervroeg de FinTech Barometer van Onguard 336 CFO's, finance managers en creditmanagementprofessionals in Nederland. Het beeld dat eruit naar voren komt is consistent en confronterend. Cashflow is in 2026 een onderwerp voor de directie geworden, maar wordt nog beheerd alsof het in de boekhouding thuishoort.

Daar zit de kern. Verantwoordelijkheden zijn versnipperd, de blik reikt zelden verder dan een paar weken vooruit en dezelfde operationele knelpunten keren jaar na jaar terug. Reden: eigenaarschap en mandaat zijn niet duidelijk. Wie het signaal ziet, mag er niet naar handelen. Wie mag handelen, ziet het signaal te laat.

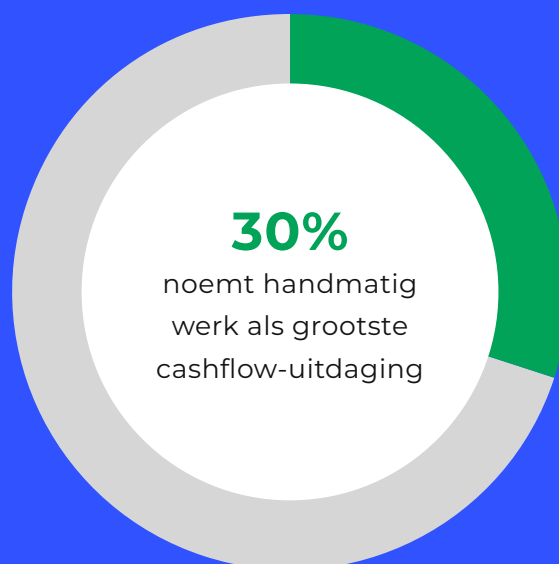
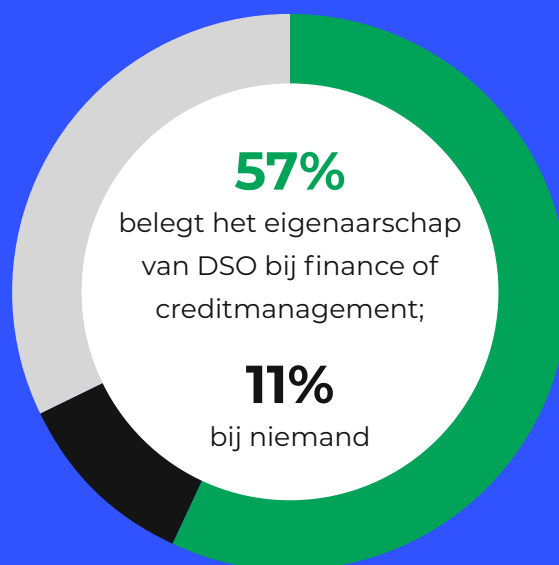
“De data van dit jaar legt een bestuurlijk probleem bloot. Het eigenaarschap van DSO ligt bij creditmanagement, maar de oorzaken van DSO liggen overal: in verkoopafspraken die buiten het systeem om worden gemaakt, in facturatiefouten en in disputen waarbij niemand het mandaat heeft om het op te lossen. Het team dat het getal rapporteert, heeft het getal niet in de hand. Dat is een van de belangrijkste conclusies van de FinTech Barometer 2026.”



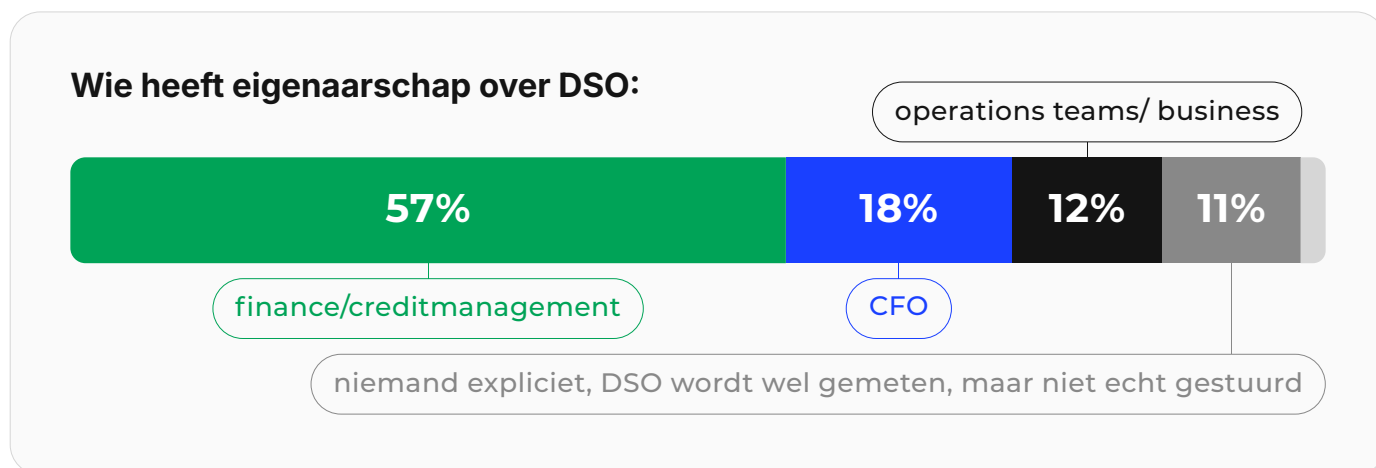
Adriaan Kom
Managing Director bij Onguard

IN 30 SECONDEN

Wat dit rapport laat zien



Wie heeft werkelijk eigenaarschap over DSO?

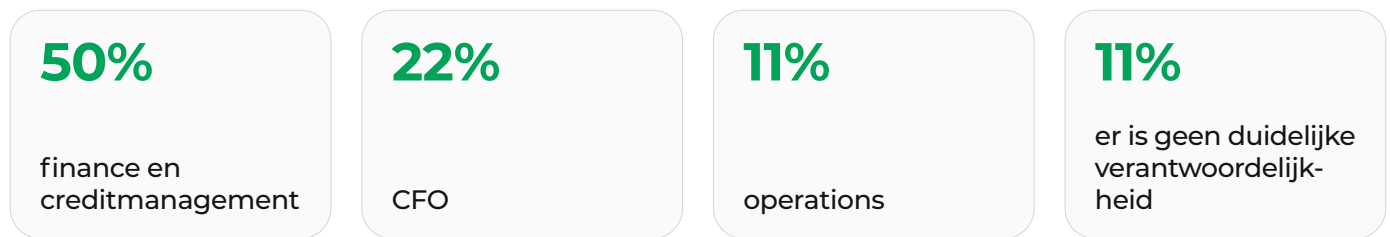


Creditmanagement krijgt de DSO op zijn bord, maar de knoppen liggen elders. Sales spreekt afwijkende betaalvoorwaarden af, in de facturatie sluipen fouten, bij operations blijven betwiste facturen weken liggen. Creditmanagement ziet het allemaal gebeuren, maar kan er vaak organisatiebreed niets aan doen. Daar ligt de rol voor de CFO. Die zorgt dat het onderwerp prioriteit krijgt, dat het mandaat ergens belegd is en dat knelpunten door directie besproken worden. Ontbreekt die regie, dan blijft DSO een vinkje op een rapportage in plaats van een knop waaraan je kunt draaien.

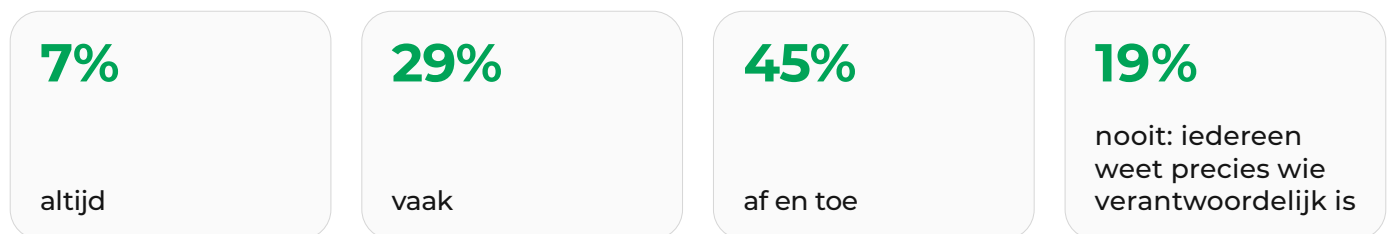
De prijs van rolonduidelijkheid

Onduidelijk eigenaarschap blijft onzichtbaar tot de targets niet gehaald worden. Dan pas blijkt: als de DSO-target sneuvelt, heeft 1 op de 9 organisaties simpelweg niemand om te bellen. De overige 89 procent heeft wél een aangewezen eigenaar, maar een naam op papier is geen beslissingsbevoegdheid. Vier op de vijf organisaties lopen minstens af en toe vertraging op door gedoe over wie waarover gaat; 36 procent vaak of zelfs altijd. De onenigheid is er. Wat ontbreekt is de route om eruit te komen.

Wie draagt de verantwoordelijkheid als DSO-targets niet gehaald worden?



Hoe vaak leidt onduidelijk eigenaarschap over DSO tot interne discussie of vertraging in besluitvorming?



“Spanning tussen sales, finance en creditmanagement is niet erg. Kredietrisico en commerciële relaties kunnen nu eenmaal botsen. Het verschil tussen vruchtbare spanning en dure vertraging zit in één vraag: mag iemand de knoop doorhakken? Zo niet, dan kost een beslissing van een middag al snel een week. Het doel is niet om het conflict tussen sales en finance weg te nemen. Het is zorgen dat dat conflict ergens naartoe kan. Daar draait volwassen governance rond creditmanagement om.”

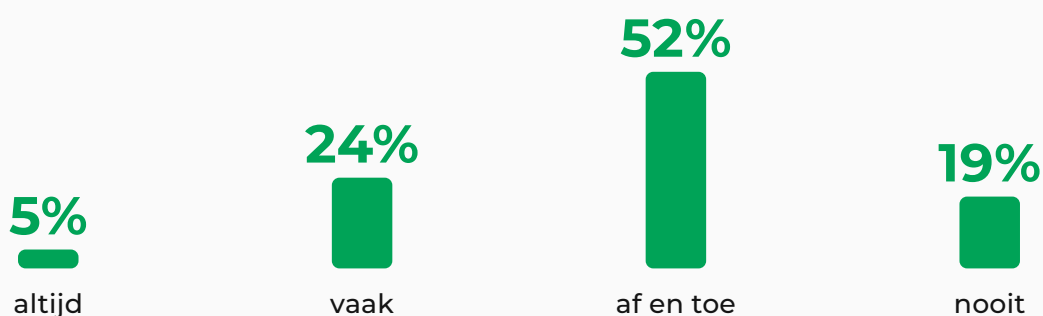


Adriaan Kom
Managing Director bij Onguard

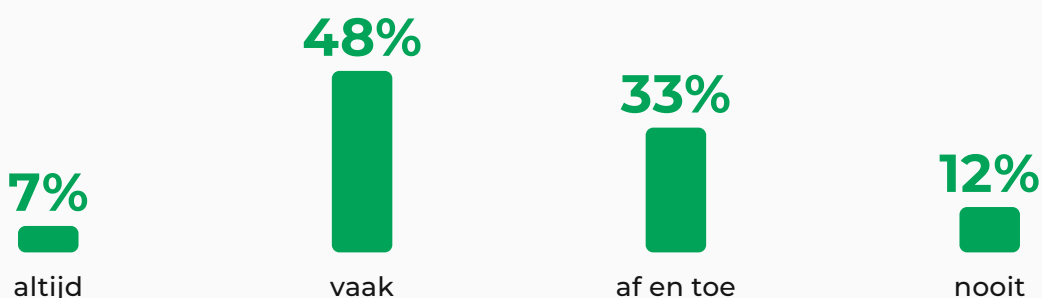
Cashflow verklaren versus beheeren

Eigenaarschap is pas zinvol als er ook werkelijk iets te sturen valt. Zo ziet het er nu in de praktijk uit binnen de meeste finance teams:

Hoe vaak ben je gedwongen om cashflow achteraf te verklaren in plaats van het proactief te sturen?



Hoe ver vooruit kun je vandaag met vertrouwen bijsturen op de verwachte cash-in?



Twee weken is precies de tijdspanne waarbinnen directies investeringsbesluiten, kostenmaatregelen en kredietruimte afwegen. Dat de meeste organisaties niet verder komen, is geen toeval. Betaalgedrag, betwiste facturen en factuurkwaliteit zijn er wel, maar versnipperd over systemen, afdelingen en Excel-bestanden. Zolang dat zo blijft, kijkt cashflowmanagement achteruit, ook met de beste intenties.

“De omslag van reactief naar proactief vraagt om twee dingen. De versnipperde data moet samenkomen, zodat vooruitkijken mogelijk wordt. Daarbij moet iemand het mandaat krijgen om te handelen. Pas dat laatste maakt het verschil, want zonder mandaat blijft ook een perfect dashboard een verklaring achteraf.”

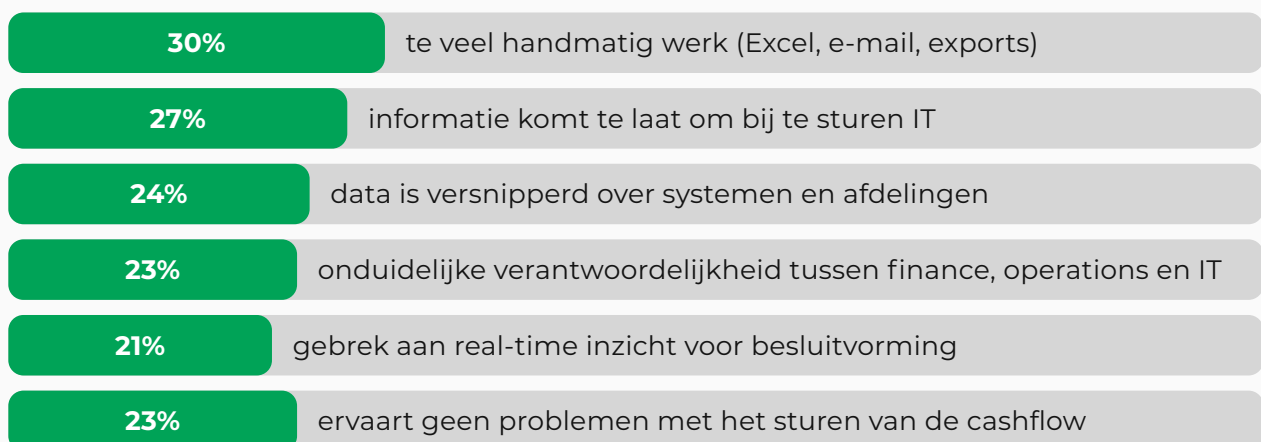


Willand Brien
Product Manager bij Onguard.

Waar organisaties tegenaan lopen

De belemmeringen die organisaties bij het sturen van de cashflow benoemen, bevestigen dat beeld.

Waar lopen organisaties tegenaan bij het sturen van de cashflow op het niveau dat de board verwacht?



Geen van deze belemmeringen is puur technologisch. Versnipperde data ontstaat vaak omdat elke afdeling in zijn eigen systeem werkt en onduidelijke verantwoordelijkheid komt rechtstreeks voort uit het eigenaarschapsprobleem uit het vorige hoofdstuk. Automatisering kan helpen, maar alleen als eerst duidelijk is welk proces je automatiseert en welke data te vertrouwen is.

“Een organisatie die geautomatiseerde betalingsherinneringen uitrolt terwijl sales nog buiten het systeem om afwijkende betaaltermijnen afspreekt, verstuurt straks keurig op tijd herinneringen die niet kloppen. “Een gebrek aan processen is een groter probleem dan technologie.”



Xander Michon
Senior Business Development
Executive, Onguard



Van data naar inzicht naar actie

Eigenaarschap en sturing van cashflow zijn niet twee problemen, maar één. Zonder eigenaarschap valt er niets te sturen. Sturing zonder mandaat is niets meer dan signaleren. De data is er en de systemen ook. Wat ontbreekt is de architectuur die ze laat samenwerken. AI kan elke schakel versnellen, maar bouw je op drijfzand, dan krijg je alleen snellere rapportage over dezelfde problemen. Wie die architectuur bewaakt, draagt een bestuurlijke verantwoordelijkheid, geen operationele. De CFO die vertrouwen wil uitstralen richting de directie, legt niet langer uit wat er is gebeurd. Die laat zien waar de organisatie over dertig dagen staat, welke risico's daarin zitten en waarom de stuurmaatregelen werken. Dat vraagt geen beter dashboard, maar een ontwerpkeuze: over eigenaarschap, over de keten, over regie op een proces dat veel te lang als “operationeel” is weggezet.

Best practices: wat de data laat zien



1. STUUR NIET BLIND OP DE DSO-SCORE.

Begin met het toewijzen van de oorzaken. DSO is een uitkomst; de oorzaken erachter niet. Breng de vijf grootste aanjagers van je vertragingen in kaart en zet bij elk een eigenaar met naam. Verantwoordelijkheid zonder die precisie verschuift alleen de schuldvraag.



2. DEFINIEER JE WAARSCHUWINGSSIGNALEN VÓÓRDAT JE ZE NODIG HEBT.

Spreek vooraf af welke grens om actie vraagt: een oplopende achterstand, een piek in het aantal betwiste facturen of een mislukte betaalafpraak. Het signaal nu vastleggen, voordat de DSO beweegt, is het verschil tussen sturen en verklaren.



3. MAAK HET PROCES HELDER VOORDAT JE AUTOMATISEERT.

Een probleem kun je vergroten, maar een oplossing niet. Eerst structuur, dan pas software. Het automatiseren van een ongedefinieerd proces is een garantie voor digitale wildgroei. Spreek af wat er in elke fase gebeurt en wie tekenbevoegd is, voordat je ook maar één creditmanagementtool inricht. De tool maakt je proces sneller, hij ontwerpt het niet voor je.



Over Onguard

Debiteurenbeheer over meerdere entiteiten, ERP-systemen en markten: geen enkel systeem is daar écht voor gebouwd. Onguard Credit Management helpt credit- en finance-teams met het automatiseren van aanmaningen, incassoprocessen en order-to-cash over elke entiteit en markt, zonder externe consultants of extra headcount. Deze uitdagingen oplossen sinds 1992, vertrouwd door honderden bedrijven in meer dan 40 landen. Het resultaat: sneller betaald, DSO tot 30% korter, incassokosten 15-30% lager.

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

E-mail ons:

contact@onguard.com