



Debiteurenbeheer in B2B en consumentengedrag in een veranderend betaallandschap



Outstanding24

Introductie

In een tijd waarin financiële landschappen transformeren, staat dit rapport centraal in de evolutie van zowel B2B-debiteurenbeheer als consumentengedrag. Onderzoek toont aan dat 36% van de financiële professionals in B2B sinds een half jaar meer tijd besteedt aan betalingsachterstanden. Daarnaast geeft 31% aan dat debiteurenbeheer momenteel de hoogste prioriteit heeft binnen hun afdeling.

Terwijl bedrijven worstelen met klanten die betalingstermijnen niet nakomen, onthult de Erasmus Universiteit Rotterdam een opvallende parallel in het consumentengedrag. Een gemiddelde toename van 72% in online uitgaven wordt waargenomen wanneer consumenten de optie hebben om aankopen gespreid te betalen.

Dit rapport belicht niet alleen de uitdagingen maar ook de kansen. Van digitalisering in B2B tot nieuwe betaalopties voor consumenten, ontdekken we strategieën om de productiviteit te verhogen, liquiditeit te verbeteren en in te spelen op een veranderend betaallandschap. Laten we samen de diepte ingaan en de toekomst van financiële dynamiek verkennen.





Voor bedrijven


De toename van klanten die hun facturen niet tijdig betalen, heeft aanzienlijke gevolgen voor de werkzaamheden van finance professionals. Een opmerkelijke 36 procent van hen geeft aan dat ze sinds een half jaar steeds meer tijd besteden aan het aanpakken van betalingsachterstanden. Bovendien zegt 31 procent dat debiteurenbeheer momenteel de hoogste prioriteit heeft binnen hun financiële afdeling.

De stijging van klanten die hun facturen niet op tijd betalen, heeft grote gevolgen voor de financiële administratie. [Het onderzoek van Flanderijn](#) onder 500 financiëlen toont aan dat 36 procent van hen aangeeft sinds een half jaar steeds meer tijd te besteden aan het oppakken van betalingsachterstanden.

Bovendien zegt 31 procent dat debiteurenbeheer momenteel de hoogste prioriteit heeft binnen hun afdeling. Samenwerken met de verkoopafdeling kan in zulke gevallen bijdragen aan een lagere DSO. Aangezien ze direct in contact staan met klanten.

"Debiteurenbeheer neemt in toenemende mate een centrale positie in binnen organisaties."

Vanwege digitalisering komen we steeds meer te weten over onze klanten. Waardoor de financiële administratie steeds meer gaat over het delen van financiële risico's. Hierbij kan je denken aan het achterhalen met wie je zaken doet (KYC), maar ook het dynamisch versturen van facturen. Om debiteurenbeheer meer centraal te stellen binnen organisaties, is het van belang het kennisniveau van medewerkers op te krikken. Maar liefst 38 procent van de finance professionals geeft aan graag meer kennis te willen bezitten over de meest effectieve inrichting van debiteurenafhandeling.



Onguard

Outstanding

Het 2023 Dutch Payment Report van Intrum voegt hieraan toe dat bedrijven moeite hebben met de afweging tussen bezuinigen en meer investeren in innovatie.

Meer dan de helft (53 procent) van de bedrijven vindt dat hun systemen om betalingsproblemen aan te pakken niet meer van deze tijd zijn. Daarnaast zegt driekwart (44 procent) van de ondernemers niet over de juiste middelen en vaardigheden te beschikken voor efficiënt debiteurenbeheer.

Als gevolg hiervan is meer inspanning vereist voor het opvolgen van te laat betaalde facturen. Nederlandse ondernemingen besteden hier gemiddeld 11,2 uur per week aan, wat neerkomt op 73 dagen per jaar.

Het aanpakken van debiteurenbeheerproblemen heeft het potentieel om voordelen op te leveren voor zowel de productiviteit als de effectiviteit van bedrijven.

Het aanpakken van deze uitdagingen kan bijdragen aan een verhoging van de productiviteit, een optimaler gebruik van middelen, verbeterde cashflow en het biedt de mogelijkheid om door te gaan met het nemen van strategische beslissingen in plaats van het beperken van de gevolgen ervan.



36%

van de finance professionals vindt dat hij steeds meer tijd kwijt is aan het aanpakken van betalingsachterstanden.

44%

van de ondernemers vindt dat hij niet over de juiste middelen en vaardigheden voor efficiënt debiteurenbeheer beschikt.

Voor consumenten

Uit onderzoek van de Erasmus Universiteit Rotterdam blijkt dat consumenten aanzienlijk meer online besteden wanneer ze de optie hebben om aankopen gespreid te betalen, met een gemiddelde toename van 72%. Deze flexibiliteit in betalingsvoorwaarden komt overeen met de financiële praktijken binnen bedrijven, waar termijnbetalingen en kredietfaciliteiten gangbaar zijn.

Het renteloos kunnen afbetalen in drie termijnen vertoont parallellen met zakelijke transacties, waar dergelijke betalingsregelingen gebruikelijk zijn.

“De verschuiving in het betaalgedrag van consumenten vertoont opvallende gelijkenissen met de zakelijke wereld.”

Daarnaast wijst het betaalgedrag bij betaalverzoeken, zoals die via Tikkie, op een efficiënte en geoptimaliseerde betalingscultuur onder consumenten. Het streven naar snelle transacties en onmiddellijke voldoening van financiële verplichtingen lijkt vergelijkbaar met bedrijven die hun liquide middelen willen behouden.



Het feit dat een aanzienlijk percentage van deze betaalverzoeken binnen korte tijd wordt betaald, benadrukt de snelheid waarmee consumenten hun financiële verplichtingen nakomen, vergelijkbaar met het zakelijke belang van snelle liquiditeit.

Het gebruik van flitskredieten, buiten de regulering van de Wet Financieel Toezicht, vertoont overeenkomsten met zakelijke leningen, waar flexibele terugbetalingsvoorwaarden en minimale registratievereisten vaak gelden. Deze leningen lijken consumenten in staat te stellen op een meer bedrijfsmatige wijze met financiële transacties om te gaan, zonder de strenge regelgeving die traditionele leningen begeleidt.

Een opmerkelijke innovatie is de 'buy-now-pay-later'-optie, waardoor het saldo niet meer in beeld komt, in tegenstelling tot traditionele betaalmethoden zoals iDeal. Dit doet denken aan bedrijven die zakelijke kredieten en financiële hefboomen gebruiken zonder direct liquide middelen in te zetten.

Deze ontwikkeling kan de norm rondom vermogensbezit voor aankopen veranderen, waardoor de grenzen tussen bedrijfs- en consumentengedrag vervagen.

De bezorgdheid over het ontstaan van een gewenning aan schulden geeft aan dat consumentengedrag aan het veranderen is, vergelijkbaar met bedrijven die financiële instrumenten inzetten om risico's te beheersen en flexibiliteit te behouden. De illusie van onzichtbare kosten bij flitskredieten draagt bij aan het normaliseren van schulden, wat overeenkomt met zakelijke benaderingen van financiën waarin flexibiliteit en het beheersen van schulden centraal staan.



Krijg jouw facturen sneller betaald

Ben je na het lezen van deze whitepaper benieuwd hoe je jouw debiteurenbeheer kan verbeteren? Wij adviseren je graag! Als Visma-bedrijf hebben wij veel kennis in huis om jouw financiële processen efficiënter in te richten en hierdoor sneller betaald te krijgen.

[Afspraak inplannen](#)



Over Outstanding24

Wil jij meer grip hebben op jouw debiteurenbeheer? Outstanding24 is dé aanbieder van software voor online debiteurenbeheer. Met onze gebruiksvriendelijke software zorg je ervoor dat facturen ten minste 30% sneller worden betaald, terwijl jij waardevolle tijd bespaart en in control bent! Of het debiteurenbeheer nou intern of extern wordt geregeld, door de ondernemer zelf, een accountant of een boekhouder; Outstanding24 zorgt ervoor dat jij je meer kan focussen op de groei van jouw onderneming.

Copyright © Outstanding24 2024. Alle rechten voorbehouden. De informatie in deze whitepaper is met zorg samengesteld. Toch kan Outstanding24 geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van onvolledigheid of onjuistheid van het materiaal in deze whitepaper.