

 **Whitepaper**

# Houd jouw klanten gezond

Voeg geautomatiseerd debiteurenbeheer  
aan je dienstverlening toe



 visionplanner

 Outstanding24

Wie vandaag zijn koers in het mkb wil uitstippelen, voelt zich als een kapitein die in een mistbank is beland. De omzet stijgt, maar toegenomen kosten drukken de winst. Zijn verwachte kostenstijgingen en tegenvallers met reserves op te vangen, of is er nu actie nodig om straks te kunnen reageren? Heldere vragen die verloren gaan in een mistig economisch klimaat. Gelukkig hoef je niet blind te varen. Kapiteins kunnen op hun navigatie vertrouwen en het mkb kan sturen met tools zoals cashflowmanagement en geautomatiseerd debiteurenbeheer.

In 2022 gingen de kosten voor grondstoffen, energie, personeel en transport flink omhoog. Veel bedrijven in het mkb konden die tegenvallers niet direct doorberekenen aan de klant. Daardoor nam bij veel bedrijven de winst af terwijl de omzet steeg. In de nabije toekomst lijken deze kosten niet te gaan dalen. Sterker nog: de energietransitie, mogelijke andere klimaatmaatregelen en zeer noodzakelijke verdere digitalisering gaan extra kosten met zich meebrengen. Hoe gaan organisaties dat allemaal betalen?

### **Risico's afdekken**

Naast uitdagingen voor de eigen onderneming zorgen de extra kosten dat er een gure wind door het ondernemingsklimaat waait. Om risico's af te dekken en verstandig te kunnen sturen, zijn liquiditeitsprognoses, met bijzondere aandacht voor cashflow, heel belangrijk. Heeft de onderneming voldoende middelen om mee te bewegen met nieuwe wetgeving en kun je aan je eigen verplichtingen blijven voldoen? Kortom: wat zijn de vooruitzichten voor de komende tijd en hoe zorg je voor een gezonde weerstand als de temperatuur laag blijft?

### **Cashflowproblemen door wanbetalers**

Iedereen heeft last van deze kostenstijgingen, maar niet iedereen is daar even goed op voorbereid. Het risico dat facturen niet betaald worden neemt daarom toe. Dat heeft een weerslag op de hele markt. Als één bedrijf niet aan zijn verplichtingen voldoet, komt het volgende bedrijf daardoor in de problemen. Ogenschojnlijk gezonde organisaties met een mooie omzet kunnen door wanbetalers cashflowproblemen krijgen, waardoor achterstand op de eigen betalingen ontstaat. In het ergste geval bederven een paar rotte appels de hele mand.

## **Bedrijfszekerheid borgen**

Om de bedrijfszekerheid te borgen, zijn goede prognoses nodig. Daarbij vraagt cashflowmanagement extra aandacht. Dat vereist dat er redelijk betrouwbare veronderstellingen te maken zijn over het betaalgedrag van debiteuren. Daar komt geautomatiseerd debiteurenbeheer tot zijn recht. Omdat dit overzicht op betalingen verbetert en de betaaldiscipline van debiteuren verhoogt, is het een ijzersterke aanvulling als het aankomt op cashflowmanagement.

## **De toegevoegde waarde van geautomatiseerd debiteurenbeheer**

Iedere boekhoudoplossing heeft een debiteurenmodule, het verschil tussen goede oplossingen en de beste oplossing zit in de geboden functionaliteit. Om als boekhouder of accountant klanten te ondersteunen bij dit proces geldt een eenvoudige vuistregel: hoe meer functionaliteit, hoe beter. Geautomatiseerd debiteurenbeheer moet namelijk het volledige facturatieproces omvatten; van eerste factuur tot eventuele maatregelen bij betalingsachterstanden. Daarnaast zijn opties noodzakelijk om al deze stappen precies aan te laten sluiten bij de manier van werken van de organisatie.

## **Vier fases van het facturatieproces**

Een facturatieproces heeft vier mogelijke fases en eindigt zodra de debiteur betaalt:

1. Facturatie
2. Betalingsherinnering
3. Incasso
4. Deurwaarder



## **Factureren en herinneren**

De eerste stap in dit proces – facturen versturen - is natuurlijk een kernonderdeel van ieder boekhoudpakket. Geautomatiseerd debiteurenbeheer neemt gegevens uit de facturiemodule over en plaatst ze in een eigen overzicht. Betaaldiscipline van debiteuren kan eventueel meegenomen worden in cashflowanalyses.

Geautomatiseerd debiteurenbeheer focust op facturen die open blijven staan. Zodra de betalingstermijn verstreken is, verstuurt het systeem volgens vooraf bepaalde criteria keurig herinneringen in de huisstijl van de klant.

### **Van incassotraject naar deurwaarder**

Hebben de herinneringen geen effect, dan gaat het systeem automatisch door naar fase 3. Het automatische debiteurbeheersysteem zet een incassotraject uit naam van de vaste incassopartner in gang. Ook in deze fase betaalt de debiteur het openstaande bedrag inclusief incassokosten en eventueel rente direct aan de klant. Vanzelfsprekend is ook dit deel van het volledig af te stemmen op de manier van werken van de organisatie van de klant. Blijkt zelfs deze stap niet afdoende om betaling af te dwingen, dan kan het hele dossier uiteindelijk met één druk op de knop overgedragen worden aan een deurwaarder.

### **Debiteurenbeheer als extra dienst**

Automatisch debiteurenbeheer biedt accountants- en boekhoudkantoren een uitgelezen kans om de dienstverlening uit te breiden. Het gemiddelde bedrijf wil focussen op de kernactiviteiten. Zeker nu de marges door afgenomen winst onder druk staan, telt ieder uur. Door die tijdsdruk is debiteurenbeheer een onwelkome en tijdrovende afleiding. Daardoor blijven facturen van moeilijke klanten liggen. Door deze taak over te nemen, zorg je dat het debiteurenproces bij jouw klanten nooit stilvalt. Je ontzorgt jouw klant én verbetert gelijktijdig de betaaldiscipline bij de klanten van jouw klanten en daarmee draag je dus bij aan een gezonde cashflow.

# Efficiënt debiteurenbeheer: het verhaal van Entrpnr

*In gesprek met Annelore van der Lint, marketeer bij Entrpnr*

Entrpnr is hét administratiekantoor voor gedreven ondernemers en geloven dat ondernemers moeten ondernemen en dat repetitieve taken makkelijk geautomatiseerd kunnen worden. Voor een vooruitstrevend boekhoudkantoor als Entrpnr staat automatisering dan ook centraal. Dit geldt niet alleen voor de boekhouding van onze klanten, maar natuurlijk ook voor onze eigen administratie. Daarom hebben wij de geautomatiseerde debiteurenbeheeroplossing van Outstanding24 voordat we het gingen aanbieden aan onze klanten, eerst toegepast binnen onze eigen organisatie.

De belangrijkste drijfveer om ons debiteurenbeheer te automatiseren, was tijdsbesparing. Het proces van handmatig opstellen en bijhouden van facturen, het versturen van herinneringen en aanmaningen via e-mail of post, en het handmatig registreren van betalingen, is niet alleen tijdrovend, maar is ook gevoelig voor menselijke fouten. Dit vergrootte, net als bij elk ander bedrijf, het risico op vertraagde betalingen en oninbare vorderingen.

## **Naadloze overgang**

De overgang naar het geautomatiseerde debiteurenbeheer van Outstanding24 verliep opvallend soepel. Aangezien onze boekhouders gewend zijn aan geautomatiseerde processen, ondervonden we intern weinig hindernissen of weerstand bij de implementatie. We hebben onze klanten van tevoren goed geïnformeerd, maar voor hen waren de veranderingen eigenlijk nauwelijks merkbaar.



*Steven Lagerweij van Entrpnr en Floor Stam van Outstanding24 tekenen de samenwerkingsovereenkomst.*

## **Eerste ervaringen met Outstanding24**

De verbeterde efficiëntie was vanaf het begin duidelijk merkbaar. Taken zoals het genereren en versturen van facturen, het opvolgen van openstaande betalingen en het verzenden van herinneringen worden nu automatisch uitgevoerd. Dit vermindert de noodzaak voor handmatig werk, zodat onze boekhouders zich kunnen richten op meer strategische activiteiten.

Bovendien draagt geautomatiseerd debiteurenbeheer bij aan een verbeterde cashflow voor Entrpnr. Dankzij snellere facturering en opvolging worden openstaande betalingen efficiënter geïnd, wat directe invloed heeft op onze financiële flexibiliteit. Dit helpt om financiële risico's te verminderen en zorgt voor een stabielere financiële basis.

## **Uitbreiding naar onze klanten**

Vanzelfsprekend gaat Entrpnr deze verbeteringen in debiteurenbeheer ook aanbieden aan onze eigen ondernemers. Door de geautomatiseerde debiteurenbeheerdiensten van Outstanding24 aan onze klanten aan te bieden, kunnen zij ook profiteren van geoptimaliseerde financiële operaties. De voordelen die we nu zelf ervaren, zoals versnelde cashflow, verbeterde financiële nauwkeurigheid en diepere inzichten, verwachten we ook voor onze klanten.

## **Aanmoediging voor collega's in de branche**

Ook willen we onze collega's in de sector aanmoedigen om deze innovatieve benadering te omarmen. De kruising van technologie en financieel beheer blijft het landschap vormgeven. De overgang naar geautomatiseerd debiteurenbeheer biedt de kans om diensten te verbeteren en voorop te blijven lopen in de branche.





## **Facturatieproces stroomlijnen**

Geautomatiseerd debiteurenbeheer draait niet alleen om wanbetalers, de belangrijkste toegevoegde waarde is een gestroomlijnd facturatieproces. Wie het voor debiteuren eenvoudiger maakt om te betalen, ziet het betaalgedrag verbeteren. Daardoor krijgt jouw klant sneller betaald. Je vergroot de controle over het hele proces, houdt meer overzicht op geldstromen, de cashflowpositie verbetert en prognoses worden betrouwbaarder.

## **WHOA-regelingen ondersteunen**

Functionaliteit voor het treffen van betalingsregelingen en direct inzicht in incassotrajecten maakt het mogelijk om betalingsachterstanden af te handelen met inachtneming van de menselijke maat. Gestructureerd debiteurenbeheer bevat ook waardevolle informatie als een regeling onder de WHOA (Wet homologatie onderhands akkoord) aan de orde is. Via deze wet kunnen schuldeisers onderling een akkoord bereiken over een betalingsregeling – mits aan alle voorwaarden wordt voldaan. Hoe beter jouw gegevens, hoe beter je als accountant de belangen van jouw klant bij onderhandelingen met andere schuldeisers kunt behartigen.

## **Abonnement of extra dienst?**

Je kunt geautomatiseerd debiteurenbeheer in twee varianten aanbieden: als losse dienst of als onderdeel van een breder abonnement. Wat betreft beheer voor jouw kantoor maakt de abonnementsvorm (buiten de contracten met de klant om) niet uit. In beide varianten heeft de accountant of boekhouder toegang tot alle gereedschappen die nodig zijn om het debiteurenbeheer uit te voeren én om de verschillende onderdelen af te stemmen op de manier van werken van de klant.

## **Debiteurenbeheer personaliseren**

Personalisatie is misschien wel het belangrijkste onderdeel van een beheermodule. Achter de schermen moet het volledige facturatieproces vanzelfsprekend aan alle regels voldoen en in de pas blijven met de administratie. Maar voor de klant wiens debiteurenbeheer jij overneemt, moet de automatisering precies matchen met de cultuur, manier van werken en marktbenadering. De betere oplossingen bevatten daarom verschillende mogelijkheden om te personaliseren en bij te sturen.

## **Ruimte voor de menselijke maat**

Juist gevoelige onderwerpen zoals betalingsachterstanden en incassotrajecten vragen om een persoonlijke touch. Je zou denken dat automatisering zo'n beetje het tegenovergestelde daarvan is. Maar juist door een proces vergaand te automatiseren, ontstaat ruimte die een persoonlijke aanpak mogelijk maakt. Goed ingericht geautomatiseerd debiteurenbeheer geeft je de kans om betalingsregelingen op maat te bieden, uitstel te geven waar dat nodig is en creatieve oplossingen te bedenken met een gunstige afloop voor jouw klant én de debiteur.

## **Eerder ingrijpen voorkomt erger**

Geautomatiseerd debiteurenbeheer geeft jouw klanten tijd en ruimte om debiteuren te ondersteunen die een helpende hand nodig hebben. Achterstanden komen veel sneller onder de aandacht en zijn automatisch op te volgen. Als er voor een specifieke debiteur bijzondere omstandigheden gelden, is er meer tijd om daar ook iets mee te doen. Jouw klant kan door vroege signalering eerder contact opnemen met de debiteur. Zoals bij de meeste crises, geldt ook bij betalingsachterstanden dat je erger kunt voorkomen door vroegtijdig in te grijpen.

## **Onderdeel van een breder dienstenpakket**

Daar ligt gelijk een extra haakje van automatisch debiteurenbeheer als dienst met het bredere dienstenpakket van jouw accountants- of boekhoudkantoor. Door debiteurenbeheer voor jouw klanten over te nemen, versterk je jouw positie als adviseur. Je kunt in cashflowprognoses rekening houden met betalingsregelingen en advies bij betalingsproblemen van debiteuren laten steunen op cijfers uit het verleden.

## **De meest uitgebreide oplossing voor automatisch debiteurenbeheer**

Om debiteurenbeheer toe te voegen aan een administratie wordt nog (te) vaak voor Excel gekozen. Toegegeven: met een mooi ingerichte Excel-sheet kun je veel, maar niet zo veel. Om met verschillende mensen beheer te voeren over de debiteuren van meerdere organisaties is een platform nodig. Van alle modules die dit beloven te doen, is Outstanding24 functioneel de meest uitgebreide oplossing. Hiermee voer je automatisch debiteurenbeheer uit van facturatie tot betaling of (in het slechtste geval) tot de deurwaarder eraan te pas komt. Je houdt overzicht via dashboards en wizards zorgen dat je laagdrempelig aanpassingen maakt aan de automatische stappen.



## Meer weten over Outstanding24?

Wie in een mistbank belandt, heeft goede instrumenten nodig om koers naar heldere lucht te zetten. Om veilig door de economische mistbank die op het mkb is neergedaald te navigeren, hebben organisaties Outstanding24 nodig. Ben je na het lezen van deze whitepaper benieuwd naar alle mogelijkheden die de oplossing van Outstanding24 biedt? Vraag je je af of je Outstanding24 kunt integreren binnen jouw organisatie? Of heb je andere vragen? Plan dan een vrijblijvende afspraak in met een van onze debiteurenbeheeradviseurs, stuur ons een mailtje of bel ons op 085-0185137.

[Kennismaking inplannen](#)

[Mail ons](#)



## 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 2023. 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.