

“De mens: de onmisbare schakel in het order-to-cash proces”

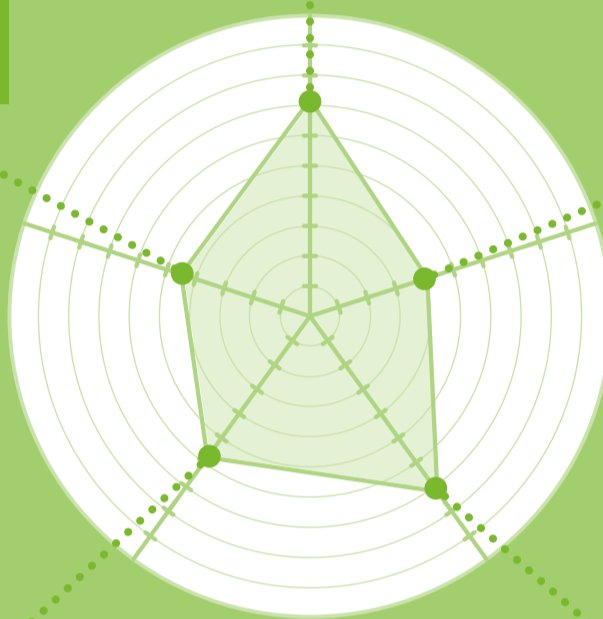


Een positieve klantervaring zorgt ervoor dat klanten terugkeren. En terugkerende klanten zijn cruciaal voor het voortbestaan van een organisatie. De snelheid en het gemak waarmee een organisatie haar klanten bedient zijn medebepalend voor de tevredenheid. Software speelt hierin een belangrijke rol. Zo blijkt ook uit de Fintech Barometer waarin Onguard ruim 300 Nederlandse finance professionals vroeg naar hun uitdagingen binnen het order-to-cash proces en de balans tussen digitale transformatie en hun eigen rol. De software ondersteunt het proces en biedt inzicht, maar het is de finance professional die het gesprek aangaat met de klant. Bijvoorbeeld wanneer, zeker in de huidige tijd, facturen vaker en langer blijven liggen door bijvoorbeeld cashflow-problemen. De mens blijft dus de onmisbare schakel in het klantcontact en daarmee ook de klanttevredenheid.

45% van de finance professionals mist specialistische software om op afstand goed samen te kunnen werken

Momenteel wordt **72%** van de openstaande facturen **niet betaald** vanwege cashflowproblemen. Dit was in februari dit jaar in slechts **33%** het geval.

41% van de organisaties heeft de betaaltermijn voor alle klanten tijdelijk verruimd om ze tegemoet te komen tijdens de coronacrisis



De digitale transformatie is bij **ruim de helft** van de financiële afdelingen (**58%**) in een **stroomversnelling** gekomen

72% van de finance professionals is er tijdens de coronacrisis achter gekomen **hoe belangrijk de digitale transformatie is**

DIT ZIJN VOOR FINANCE PROFESSIONALS DE GROOTSTE UITDAGINGEN BINNEN HET ORDER-TO-CASH PROCES:

34%

DE JUISTE EXPERTS INZETTEN OM HET PROCES TE VERBETEREN



31%

SYSTEMEN INTEGREREN OF OP ELKAAR AFSTEMMEN



29%

HET JUISTE INZICHT KRIJGEN IN DE KLANTSITUATIE



24%

DE ONZEKERE ECONOMISCHE OMSTANDIGHEDEN



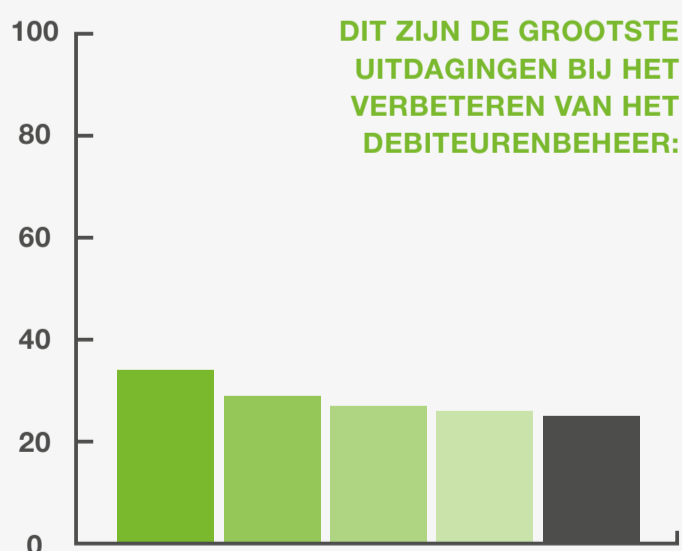
21%

HET VERLAGEN VAN DE DSO



39% VAN DE FINANCE PROFESSIONALS HANTEERT EEN **PERSOONLIJKE BENADERING** OM FACTUREN **SNELLER BETAALD** TE KRIJGEN

- Samenwerking met externe instanties, zoals incassobureaus en deurwaarders (**34%**)
- Toegang krijgen tot de juiste risico-informatie (**29%**)
- Draagvlak creëren bij medewerkers/directie (**27%**)
- Het gebruik van van technische hulpmiddelen (**26%**)
- Omgaan met/inspelen op onzekere economische omstandigheden (**25%**)



DIT ZIJN DE GROOTSTE UITDAGINGEN BIJ HET VERBETEREN VAN HET DEBITEURENBEHEER:

OVER ONGUARD

Onguard is de afgelopen ruim 25 jaar uitgegroeid van een specialist in credit management software naar een marktleider in innovatieve oplossingen op het gebied van order-to-cash. Ons intelligente platform zorgt voor een optimale verbinding in innovatieve order-to-cash keten en maakt het delen van kritische data mogelijk. Hiervoor maken we gebruik van de nieuwste technologieën zoals API's, robotics, machine learning, big data en AI. Gebruikers in meer dan 50 landen wereldwijd zetten het Onguard platform dagelijks in voor succesvol management en tastbare resultaten in order-to-cash en credit management. Sinds februari 2020 maakt Onguard deel uit van de Visma Group.

Copyright © Onguard, 2020. Alle rechten voorbehouden. De informatie in deze factsheet is met zorg samengesteld. Toch kan Onguard geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van onvolledigheid of onjuistheid van het materiaal in deze factsheet.