

Zo zorg je dat je facturen **sneller** **betaald** worden in 2026

Trends, tools en praktijkinzichten



 **TRUST IT**

debiteurenbeheer software

Van strak innen naar slim faciliteren

Creditmanagement is allang geen administratief nummertje meer binnen de financiële administratie. Het is een strategisch proces geworden, dat rechtstreeks invloed heeft op klanttevredenheid, cashflow en concurrentiekracht. Tegelijk groeit de druk op teams om met minder mensen meer resultaat te behalen. In 2026 draait het om:

- Selfservice en klantregie in plaats van ouderwets nabellen.
- Slimme betaaloplossingen die inspelen op financiële flexibiliteit.
- Personalisatie in communicatie, zodat betaalverzoeken ook echt worden gelezen – en begrepen.

Wat betekent dit concreet voor organisaties? Welke technologische trends mag je niet missen? En hoe pak je creditmanagement strategisch én efficiënt aan?

In deze whitepaper duiken we in de belangrijkste ontwikkelingen, leggen we uit wat ze betekenen voor jouw dagelijkse praktijk, en laten we zien hoe andere organisaties hier succesvol op inspelen. Tot slot krijg je praktische tips om direct mee aan de slag te gaan.



De toekomst van creditmanagement: Trends met impact

Trend 1 WERO als Europese standaard

Binnen Europa is versnippering in betaalmethoden een rem op handel en cashflow. Daarom komt er vanaf 2026 één uniforme betaaloplossing: WERO. Dit sluit aan bij de wens voor eenvoud en transparantie in internationale betalingen en dit maakt grensoverschrijdende handel toegankelijker.

Organisaties die WERO te laat integreren, lopen risico op frictie bij internationale klanten en vertraging in betalingen.

Trend 2 Selfservice wordt de norm

Klanten willen zelf de regie. Met online portalen waar ze herinneringen kunnen bekijken, betalingsregelingen aanvragen of vragen indienen, verhoog je de klanttevredenheid én verlaag je de werkdruk van je team. Streef naar eenzelfde digitale ervaring als in e-commerce: snel, overzichtelijk en 24/7 beschikbaar. Selfservice vermindert afhankelijkheid van e-mail of telefoon. Teams houden daardoor meer tijd over voor andere taken.

Trend 3 Gespreid betalen wordt standaard

Door economische onzekerheid en stijgende kosten kiezen steeds meer klanten voor flexibiliteit in betalingen. Geen uitzonderingen of losse afspraken meer, klanten kiezen een betaaloplossing die bij hen past. Nieuwe betaalmodellen zoals "Betaal in 3" verlagen de drempel om openstaande facturen sneller af te handelen. Dit versnelt het incassoproces en voorkomt betalingsachterstanden. Zonder flexibele opties verlies je klanten aan concurrenten die wel inspelen op deze behoefte.

Trend 4 Taal en personalisatie versnellen betalingen

Communicatie bepaalt conversie. Klanten vertrouwen en begrijpen betaalverzoeken sneller wanneer deze aansluiten bij hun taal en situatie. Bovendien voorkomt het misverstanden.

Generieke herinneringen leiden tot vertraging, onnodige discussies en zelfs klantirritatie.

Trend 5 Creditmanagement wordt onderdeel van customer experience

Creditmanagement is niet langer alleen gericht op innen, maar op gezond klantbehoud. Steeds meer organisaties zien creditmanagement als strategische functie die direct bijdraagt aan klanttevredenheid en cashflow. Betalen moet net zo soepel verlopen als aanschaffen. Bedrijven die inzetten op vriendelijkheid én duidelijk innen, behouden klanten én verbeteren hun cashflow. Strakke incasso zonder aandacht voor klantrelatie leidt tot churn en omzetverlies.

Deze trends klinken mooi in theorie, maar hoe maak je de stap naar de praktijk? Laten we kijken hoe de Louwman Groep dit heeft aangepakt:

Hoe Louwman Group het aanpakt

De uitdaging

Louwman Group is actief in uiteenlopende mobiliteitsmarkten zoals retail, wholesale en zorgmobiliteit. Door de groei van het bedrijf ontstond er een wirwar aan systemen en werkwijzen. Elke divisie had een eigen manier van werken, wat leidde tot onnodige vertraging, hogere kosten en beperkte grip op het debiteurenproces. Om dit op te lossen, koos Louwman voor een fundamenteel andere benadering: één uniforme werkwijze voor debiteurenbeheer, ondersteund door de krachtige software en betrouwbare partners.



“Sommige bedrijven hadden geen debiteurenbeheersysteem, anderen werkten nog vanuit een Excel overzicht”

Nils Postma Order2Cash-processeigenaar bij Louwman Group



De aanpak

Voor Louwman lag de kernuitdaging in het samenbrengen van tientallen overgenomen bedrijven, ieder met eigen systemen, processen en communicatievormen. Deze variatie maakte het onmogelijk om grip te houden op debiteurenbeheer op groepsniveau. **Er ontbrak een eenduidig proces**, inzicht in de totale openstaande posten, en overzicht in de opvolging. De noodzaak was duidelijk: één platform, één werkwijze, zonder in te leveren op flexibiliteit per bedrijf.

TRUST IT werd gekozen als fundament. De implementatie startte bewust klein, met één entiteit, zodat het proces stap voor stap geoptimaliseerd kon worden. Van daaruit werd opgeschaald naar een centrale inrichting voor veertig bedrijven. Elke implementatie werd apart benaderd, afgestemd op klanttypen, sectoren en interne structuren.

Een **vaste contactpersoon bij TRUST IT begeleidde de implementaties**, ondersteund door een breder team van consultants en developers. Deze samenwerking zorgde ervoor dat elk nieuw aangesloten bedrijf niet alleen technisch werd ingeregeld, maar ook inhoudelijk begrepen werd. Het resultaat: een uniforme manier van werken binnen de groep, mét ruimte voor nuance per doelgroep.

Buckaroo werd als **Payment Service Provider** geïntegreerd. De doelstelling: betalingen versnellen en het betaalproces voor klanten eenvoudiger maken. Herinneringen en betaalverzoeken werden verrijkt met **directe betaallinks**, QR-codes en automatische incassomogelijkheden. Deze betaalopties zijn volledig gekoppeld aan het juiste factuurnummer en worden **realtime verwerkt in TRUST IT**.

Deze aanpak resulteerde in een schaalbaar, toekomstgericht creditmanagementproces, waarin klantgerichtheid, snelheid en controle hand in hand gaan. **En de basis is gelegd voor verdere innovaties** zoals selfservice, meertalige communicatie en de voorbereidingen op WERO.



Resultaat: minder handwerk, snellere betaling, meer rust

Sinds de implementatie van TRUST IT en de slimme betaaloplossingen van Buckaroo is het debiteurenbeheer bij Louwman merkbaar efficiënter, klantvriendelijker én effectiever geworden. Hieronder de vijf meest tastbare resultaten:

1. Overuren verdwenen, team heeft weer ruimte

Voorheen schreef het debiteurenteam structureel overuren. Dankzij automatisering en slimme opvolging zijn die volledig verdwenen. Teams houden tijd over voor verdieping, samenwerking en klantcontact.

2. Betaaltermijn verlaagd met 1 tot 2 dagen

Binnen de dealerbedrijven is de gemiddelde betalingstermijn aantoonbaar gedaald. Een verlaging van slechts één dag betekent in de retail automotive directe verbetering van de cashflowpositie.

3. Minder handmatig werk, meer controle

Dankzij realtime betaalsignalen van Buckaroo ziet TRUST IT direct welke facturen betaald zijn. Dat voorkomt dubbele opvolging, onnodige herinneringen en frustraties bij klanten én medewerkers.

4. Klanten betalen sneller dankzij gemak

Door de inzet van directe betaallinks, QR-codes en automatische incasso's is het voor klanten eenvoudig geworden om met één klik te betalen. Minder drempels = snellere actie.

5. Positieve klantbeleving en minder frictie

De communicatie is vriendelijker, persoonlijker en waar nodig in de taal van de klant. Daardoor stijgt de klanttevredenheid en dalen het aantal vragen of klachten na herinneringen.



Nils Postma Order2Cash-processeigenaar bij Louwman Group:

"We zijn gestopt met dwingen, we zijn gaan verleiden. Door het makkelijk en vriendelijk te maken, krijg je sneller betaald én houd je je klant tevreden"

Vooruitblik: zo gaat Louwman nog sneller betaald krijgen

Louwman en TRUST IT blijven in beweging. De volgende fase richt zich op twee strategische verbeteringen:

- **Selfservice als standaard:** het TRUST IT-debiteurenportaal wordt verder uitgebreid tot een 24/7 omgeving waar klanten zelf hun zaken regelen, van betalingsregelingen tot klachtmeldingen. Minder tussenkomst van het team, snellere doorlooptijd en hogere klanttevredenheid.
- **Voorbereid op internationale groei:** veel internationale klanten, zoals in België of Tsjechië, kunnen nu nog niet eenvoudig op rekening betalen. Ze moeten uitwijken naar handmatige betaalopties, en communicatie in het Engels leidt geregeld tot vertraging of verwarring. Met de komst van WERO als Europese betaalstandaard wordt dit straks één uniforme ervaring, ongeacht land. En met gepersonaliseerde, meertalige communicatie via TRUST IT verdwijnen ook taalbarrières.

Door juist op deze vlakken te investeren in eenvoud en toegankelijkheid, zorgt Louwman ervoor dat het bedrijf in 2026 sneller betaald krijgt, nationaal én internationaal.

Wat Louwman vandaag doet, laat zien hoe krachtig strategisch creditmanagement kan zijn en precies daar ligt ook voor andere organisaties een kans.

Conclusie

In 2026 staat creditmanagement opnieuw op de kaart als strategische spil tussen klantrelatie en cashflow.

Bedrijven die nu al investeren in slimme, schaalbare en klantgerichte processen leggen de basis voor duurzame groei.

Sneller betaald krijgen is geen kwestie van harder trekken, maar van slimmer inrichten; duidelijkheid bieden, keuze geven en vertrouwen opbouwen.

Organisaties zoals Louwman bewijzen: met de juiste tools, partners en mindset maak je van debiteurenbeheer een krachtige groeifactor.

Klaar om creditmanagement opnieuw te positioneren als sleutel tot continuïteit? Begin vandaag, 2026 is dichterbij dan je denkt.



Sneller betaald krijgen draait in 2026 niet meer om strengere herinneringen, maar om slim faciliteren. Door technologie, klantgerichtheid en eenvoud te combineren, maak je betalen net zo soepel als bestellen. Deze checklist helpt je stap voor stap om jouw debiteurenproces te moderniseren en je cashflow te versnellen.

Checklist: Sneller betaald krijgen in 2026

- ✓ **1. Implementeer WERO als Europese betaalstandaard**
Zorg dat je organisatie klaar is voor WERO, zodat internationale klanten eenvoudig en zonder vertraging kunnen betalen.
- ✓ **2. Bied klanten selfservice**
Richt een online portaal in waar klanten facturen kunnen bekijken, betalingsregelingen treffen en vragen stellen – 24/7.
- ✓ **3. Gebruik slimme betaaloplossingen**
Voeg directe betaallinks, QR-codes en automatische incasso's toe aan je betaalverzoeken om drempels te verlagen.
- ✓ **4. Maak communicatie persoonlijk en begrijpelijk**
Verstuur herinneringen in de taal van de klant, met een vriendelijke toon en afgestemd op hun situatie.
- ✓ **5. Stimuleer gespreid betalen**
Bied flexibele betaalopties aan, zoals "Betaal in 3", om klanten te helpen sneller actie te ondernemen.
- ✓ **6. Automatiseer opvolging en signalering**
Gebruik software die realtime inzicht geeft in betaalstatussen, zodat dubbele opvolging en fouten worden voorkomen.
- ✓ **7. Zorg voor één uniforme werkwijze**
Standaardiseer processen over afdelingen en vestigingen heen, maar houd ruimte voor nuance per klantgroep.
- ✓ **8. Koppel je betaalprovider slim aan je facturatiesysteem**
Integreer Payment Service Providers (zoals Buckaroo) om betalingen automatisch te registreren.
- ✓ **9. Verleid in plaats van dwing**
Maak betalen eenvoudig en vriendelijk – dat verhoogt de betaalbereidheid en behoudt klanttevredenheid.
- ✓ **10. Investeer in schaalbaarheid en internationale toegankelijkheid**
Denk vooruit: bouw aan systemen die meertalig, flexibel en toekomstbestendig zijn voor groei over grenzen heen.



TRUST IT is dé slimme softwareoplossing voor efficiënt debiteurenbeheer. Gebouwd op 35 jaar praktijkervaring en innovatie binnen creditmanagement, helpt TRUST IT organisaties om sneller, eenvoudiger en effectiever te werken.

Sinds de start is TRUST IT ontwikkeld door TKB: specialisten in debiteurenbeheer die dagelijks met beide voeten in de praktijk staan. Die kennis en ervaring vertaalden we naar krachtige software die intuïtief werkt en direct resultaat oplevert. Met alle functies die nodig hebt om grip te houden op openstaande vorderingen.

Meer weten? Kijk op trustit.eu



Contact TRUST IT

Adam Smith Building
Thomas R. Malthusstraat 1-3,
1066 JR Amsterdam

020 620 0666
info@trustit.eu
www.trustit.eu

Lees nu ook onze klantcases op
trustit.eu/inspiratie/#verhalen