

CreditManager, voor een optimaal debiteurenbeheer



RISICOBEBEER



E-FACTURATIE



BETALINGS-
VERWERKING



DEBITEUREN-
BEHEER



INCASSO



DEURWAARDER

Het order-to-cash proces begint al voordat je een overeenkomst aangaat met een klant en eindigt pas op het moment dat de betaling daadwerkelijk binnen is. Goed debiteurenbeheer, oftewel credit management, is een belangrijk onderdeel binnen dit proces. Wanneer klanten niet op tijd betalen dan heeft dat direct invloed op jouw resultaat en daarmee het werkkapitaal. Dat betekent dus dat je actie moet ondernemen. In de vorm van een herinnering, aanmaning of persoonlijk contact met als doel de rekening betaald te krijgen en tegelijkertijd een goede klantrelatie te behouden. Een gespecialiseerde credit managementoplossing ondersteunt je in een efficiënte en effectieve inrichting van jouw klantcommunicatie en debiteurenproces. Zeker wanneer je te maken hebt met hoge volumes debiteuren en facturen.

DATAGEDREVEN CREDIT MANAGEMENT

CreditManager, onze datagedreven, cloud-based oplossing voor debiteurenbeheer, vormt het hart van ons order-to-cash platform. Wanneer je deze schakel verbindt met de andere schakels binnen het order-to-cash proces, ontstaat een optimaal geïntegreerd en efficiënt platform, van risicomanagement tot facturatie en incasso. Om dit te realiseren integreert CreditManager met erkende partijen die kredietinformatie verstrekken, e-invoicing oplossingen, diverse payment services en automatische betalingsverwerking. Op basis van kunstmatige intelligentie en machine learning maakt CreditManager slim gebruik van al deze beschikbare data. Data die je overigens op elk moment kunt raadplegen en monitoren, realtime.



Carl Lancaster, Peninsula:

"Sinds de implementatie van de software in twee van onze bedrijven, zien we de cashflow met zo'n 20% toenemen."

EFFECTIEVE KLANTCOMMUNICATIE

Via CreditManager heb je inzicht risico's, betaalgedrag en communicatievoorkeuren van jouw klanten (bijvoorbeeld post, e-mail of WhatsApp). Combineer je deze data met data uit bijvoorbeeld jouw ERP of CRM-systeem, dan ontstaat er een 360°-beeld van jouw klanten. Hierop kun je jouw processen slimmer en efficiënter inrichten en stroomlijnen. Denk bijvoorbeeld aan profilering en klantsegmentatie. Dat zorgt ervoor dat jouw klant automatisch op het juiste moment de juiste persoonlijke communicatie ontvangt. Hierdoor hebben jij en jouw team tijd over om te focussen op de uitzonderingen en te bouwen aan de relatie met de klant. In dat geval biedt de klachtenmodule uitkomst. Daarnaast maken de management- en rapporteringsmodules het je makkelijk om volledig inzicht in het proces en de mogelijke risico's te hebben en te houden. Dat geeft jou overzicht in en controle over jouw credit managementproces. Met een betere voorspelbaarheid van jouw cashflow en behoud van een duurzame klantrelatie tot gevolg.

MEER WETEN?

Heb je vragen over deze oplossing of over hoe jij het order-to-cash proces binnen jouw organisatie zo optimaal mogelijk kunt inrichten? Neem dan contact met ons op via 088 – 256 66 66 of mail naar contact@onguard.com. Bovendien geeft onze [whitepaper](#) 'Integraties binnen het order-to-cash platform' een uitgebreide toelichting.

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 geïntegreerde, intelligente platform zorgt voor een optimale verbinding tussen alle processen in de order-to-cash-keten en maakt het delen van kritische gegevens mogelijk. Gebruik makend van de nieuwste technologieën zoals API's, robotica, 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. Onguard maakt sinds februari 2020 onderdeel 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.

KENMERKEN

- Overzichtelijke dashboard en agenda's
- Liquiditeitsprognose
- Performance indicatoren
- Credit scoring van klanten op basis van interne en externe data
- Data-integratie op basis van webservices mogelijk
- Debiteurencockpit
- Rapportage
- Klantsegmentatie
- Flexibele communicatie workflows
- Klachtenmanagement en -afhandeling
- Module betalingsregelingen
- Insolventiemodule
- E-mail functionaliteit met geïntegreerde payment services

JOUW VOORDELEN

- ✓ Meer efficiency: draagt bij aan digitale transformatie binnen jouw organisatie
- ✓ Inzicht in en overzicht over jouw hele debiteurenproces
- ✓ Werkzaamheden eenvoudig prioriteren en stroomlijnen
- ✓ Hogere medewerkerstevredenheid: handmatige taken automatisch voorbereiden en afhandelen
- ✓ Hogere klanttevredenheid door betere klantgerichte communicatie
- ✓ Toename van de cashflow
- ✓ Integratie met alle grote ERP-systemen
- ✓ Cloud-oplossing dus geen investeringen in softwarelicenties