

Visma | Raet implementeert
CreditManager **binnen**
zes weken en kan nu
vriendelijk én flexibel
opvolging geven aan
facturen



Inhoud

Introductie

Visma | Raet positioneert zich als de HR en payroll software specialist. Met haar HR software en diensten helpt zij haar klanten met het digitaliseren en automatiseren van werkprocessen. Dit zodat er meer tijd en ruimte ontstaat voor het menselijke – en vaak veel inspirerender – aspect van het HR-vak. Zelf geeft Visma | Raet graag het goede voorbeeld. Zo zijn ze al langere tijd actief bezig met het digitaal optimaliseren van hun eigen processen. In dit geval het bewaken en opvolgen van uitstaande facturen.



Tom van Dael

Directeur Finance en IT
bij Visma | Raet



“Met net een volledige billing migratie achter de rug was het monitoren en opvolgen van uitstaande facturen, acties, disputen en correcties een complexe exercitie geworden. De diversiteit aan producten en diensten die we verkopen, de diverse branches waarvoor we werken en de wisselende interne organisatie van klanten maakten opvolging uitdagend. We hielden alle openstaande issues, vragen en betalingsovereenkomsten handmatig bij en communiceerden ook intern veel. Dat was een hele klus en erg foutgevoelig, waardoor we ons naar de klant wel eens te zakelijk opstelden. Bovendien liep onze debiteurenpositie onnodig op. Precies wat we niet willen. Wij willen juist transparant en toegankelijk over facturatie communiceren en bovenal op een prettige toon in gesprek gaan met onze klanten. Hierbij willen we kunnen meebewegen met een klant. Een systeem zoals CreditManager dat ons helpt met betrouwbare en een kristalheldere administratie stelt ons hiertoe in staat.”

Voordelen

- ★ Tijdwinst, we werken intern aanzienlijk efficiënter en hebben naar de klant een kortere doorlooptijd
- ★ Grip, we beheersen het complete proces en zitten kort op de bal. Het systeem zorgt dat we een standaard debiteurenproces doorlopen
- ★ We hebben continue inzicht in onze posities per segment en klant. Deze informatie is ook toegankelijk voor de verantwoordelijke accountmanagers
- ★ Transparante en eenduidige dossiervorming op een centrale plek toegankelijk voor alle stakeholders
- ★ Professioneel, wij bewaken het complete proces en alle stappen
- ★ Flexibiliteit, wanneer het nodig is, kunnen we in individuele gevallen afwijken van de collectieve afspraken
- ★ Transparant en toegankelijk, het systeem zorgt ervoor dat wij heldere informatie hebben die we met onze klant kunnen delen. Hierdoor kunnen we goed het gesprek met onze klant voeren en eventueel met elkaar meebewegen

Tom van Dael:

- ✓ "We zijn ervan overtuigd dat dit nieuwe systeem zal leiden tot een hogere klanttevredenheid."
- ✓ "We hebben het goede gevoel dat we ons complete bewakings- en opvolgingsproces onder controle hebben."
- ✓ "De eenduidige dossiervorming en opvolging van klantissues maakt de opvolging intern sneller en efficiënter waardoor accountmanagement meer tijd heeft om de klant te adviseren."
- ✓ "De focus op gestructureerd credit management heeft onze debiteurenpositie en DSO structureel substantieel verlaagd."
- ✓ "Het gestructureerd data verzamelen over ons debiteurenproces en klantgedrag geeft ons veel inzicht in verbetering van het billing proces en het managen van ons debiteurenrisico."



Excel schiet tekort

Tot voor kort werd Visma | Raet in de opvolging van facturen niet ondersteund door een gespecialiseerde credit managementoplossing. Afspraken legden ze weliswaar zorgvuldig vast en ze dreven Excel tot maximale prestaties. Maar zodra er wijzigingen in het proces optraden, werd het lastig handmatig de afgesproken acties bij te sturen en correct op te volgen. Excel bood geen soelaas meer en de kluwen met afspraken werd steeds complexer om te beheren. Ook was het bijna ondoenlijk het werkproces te analyseren en zo tot verbeteringen te komen, uitgerekend iets wat Visma | Raet wel ambieerde. Reden genoeg om in dit proces specifieke software in te zetten.



Goede technologie beter maken

Dat Visma | Raet kiest voor CreditManager van Visma | Onguard suggereert dat de keuze eenvoudig was. Toch ging er een strenge selectie aan vooraf, waaruit CreditManager uiteindelijk als beste uit de bus kwam. Van Dael: "Als groep gebruiken we ook graag onze eigen software, zodat we het meteen intensief kunnen toepassen en verbeteren. Wij kijken allemaal als techneuten naar de technologie. We waarderen een vernuftige of juist heel simpele oplossing en we kunnen meteen meedenken hoe het nog beter kan. Daar plukken onze klanten uiteindelijk de vruchten van."



Procesondersteuning door Cliënt Control

Visma | Raet maakte een slimme tussenstap in het automatiseren van haar credit management. In plaats van direct volledig over te stappen op de software van Visma | Onguard, schakelden ze eerst een andere partij in, namelijk Client Control. Van Dael: "Client Control gebruikt het platform van Visma | Onguard, zijn ervaren in het toepassen ervan en leveren bovendien extra mankracht. Zo'n flexibele schil hielp ons het werk draaiende te houden, terwijl we zelf onze processen automatiseerden. Zo stapten we recent ook al over op een nieuw accounting software van Visma, en wilden we nu alle processen en systemen op elkaar afstemmen. Tegelijk benutten we op deze manier ook de ervaring van Client Control, die de best practices inmiddels al kende. Terwijl het werk netjes doorliep, gaven ze onze automatisering zo een flinke boost."



Razendsnelle implementatie

De feitelijke implementatie van CreditManager was dan ook zo gepiept. De gewenste werkwijzen waren al uitgekristalliseerd en konden één op één worden overgenomen. Dit bespaarde de implementatiemanager van Visma | Onguard diverse stappen. Waar een volwaardige implementatie normaal drie tot zes maanden duurt, hadden we nu aan zes weken genoeg. Dat kwam ook doordat Visma | Raet koos voor de standaard

inrichting van werkprocessen. Ze wisten dat die al aardig in de buurt van het ideaal kwamen. Van Dael: "Verder optimaliseren kan later altijd nog. We wilden nu vooral aandacht voor de gebruikers. Die werden getraind in basisgebruik en leerden ook beheertaken zoals het toevoegen van workflows, een brief wijzigen of een nieuw document aanmaken. Zo was de hele organisatie klaar voor een vliegende start. Dat geeft een zeker gevoel."

Meer weten?

Heb je vragen over deze oplossing of over hoe je het order-to-cash proces binnen jouw organisatie zo optimaal mogelijk kunt inrichten? Neem dan contact met ons op via [088 - 256 66 66](tel:088-2566666) of mail naar contact@onguard.com. We helpen je graag.

Over Visma | Onguard

Automatisering, digitale transformatie en verbetering van de klantervaring zijn de sleutels tot zakelijk succes. Visma | Onguard ondersteunt haar klanten al ruim 25 jaar met geavanceerde oplossingen binnen de order-to-cash keten. Onze oplossingen zijn gericht op het verbinden van gegevens op één gecentraliseerd platform en het koppelen van interne en externe systemen en services. Hiervoor gebruiken we intelligente en intuïtieve automatisering om waardevolle inzichten te leveren. Zo ontstaat een optimale verbinding tussen alle processen in de order-to-cash-keten. Tegelijkertijd zorgt dit voor een verbeterde en gepersonaliseerde communicatie. En dat resulteert in sterkere en langdurige klantrelaties en tastbare resultaten in order-to-cash en credit management.

 **VISMA** | Onguard

Connecting data.
Connecting you.

