

Primeur op Credit Expo 2008 Software Guide enthousiast ontvangen

Een actueel overzicht van het aanbod van creditmanagementsoftware. Gebaseerd op onafhankelijk onderzoek onder credit managers en leveranciers. En aangevuld met praktijkgerichte artikelen over trends en ontwikkelingen op IT-gebied. Dat alles en nog veel meer biedt de Software Guide 08/09, een gezamenlijke uitgave van de VVCM en kennispartner MoreCredible. Op woensdag 19 november, tijdens een workshop op Credit Expo 2008, overhandigde hoofdredacteur Pieter Postmus het eerste exemplaar aan VVCM-voorzitter Mannes Westhuis. De reacties na afloop waren enthousiast.



Geert de Vries
is eindredacteur van
De Credit Manager.

De presentatie van de VVCM-workshop was in handen van Eveliene de Jager, directeur van MoreCredible en redactielid van De Credit Manager en de kersverse Software Guide. Zij legde uit hoe deze praktijkgids voor credit managers tot stand is gekomen. 'In 2004 heeft de redactie van De Credit Manager een softwarespecial uitgebracht. De nadruk lag toen op een productvergelijking. Omdat er in de afgelopen vier jaar veel is veranderd, vond de redactie het tijd voor een nieuwe 'thermometer'. Al snel bleek dat de mankracht ontbrak om dit specialistisch onderzoek alleen te kunnen klaren. In overleg met het bestuur is daarom samenwerking

gezocht met een kennispartner. De keuze viel op MoreCredible. Vanuit beide partijen is een stuurgroep samengesteld die het project heeft getrokken en begeleid. De opdracht: meet de huidige stand van zaken in creditmanagementsoftware en geef een overzicht van wat er op de markt te koop is.'

CREDIT MANAGERS SPREKEN ZICH UIT

Aan de Software Guide liggen twee onderzoeken ten grondslag. Ten eerste een gebruikersonderzoek. Om te meten in hoeverre de creditmanagementprocessen zijn geautomatiseerd is per e-mail een enquête verstuurd naar



800 praktiserende credit managers uit de bestanden van de VVCM en Robert Half. Eveliene de Jager: 'Binnen drie weken hadden we een spontane respons van 12%. Ongekend hoog. Daarmee is het een representatief onderzoek.' De enquête heeft een aantal interessante conclusies opgeleverd:

SPECIALE SOFTWAREWORKSHOPS

Met de Software Guide 08/09 heeft u als credit manager een effectief instrument in handen voor de selectie en implementatie van creditmanagementsoftware. Hoe compleet ook, de gids zal niet op al uw vragen antwoord geven. Want wat is van toepassing op uw situatie? Daarom organiseert de VVCM in 2009 een aantal plenaire workshops in Maarssen, waarvoor u zich nú kunt inschrijven. U komt te weten waar de essentiële verschillen in pakketten zitten en hoe dat invloed heeft op uw CM-organisatie. Daarnaast worden de resultaten van het gebruikersonderzoek besproken. Waar lopen organisaties tegenaan en wat is hiervan de oorzaak?

Data: 22 januari, 3 februari & 11 maart 2009

Kosten: € 175,00 (niet-leden € 225,00)

INSCHRIJVEN?

Ga naar www.vvcm.nl of bel het secretariaat:

0346 - 55 80 50.



RedBox sms
smart messaging services

Call2Action

- > slimme virtuele call agent
- > interactieve belberichten
- > real time management informatie

www.redboxsms.nl

is een krachtige contactoplossing waarmee u uw debiteuren kunt informeren, herinneren en aanmanen door middel van een vooraf opgenomen belbericht. Met de **Call2Action** kunt u snel, eenvoudig en zeer goedkoop uw bericht overbrengen op grote aantallen geselecteerde debiteuren.

Bel voor meer informatie / demonstratie met Herm van Gorp op nummer **0624646186** of stuur een e-mail naar: herm.vangorp@redboxsms.nl

Ongeveer de helft van de credit managers heeft CM software aangeschaft, de andere helft gebruikt het ERP- c.q. financiële pakket. De mate van ondersteuning van de typische dagelijkse werkzaamheden voor debiteurenbeheer is aanzienlijk hoger wanneer er wel CM software wordt gebruikt. Ongeacht de software die wordt gebruikt, is er grote ontevredenheid over mogelijkheden om te rapporteren. Belangrijkste ergernis is de hoeveelheid handwerk. De basisinformatie wordt uit de systemen verzameld en moet vervolgens handmatig worden verwerkt tot rapportages. Hiervoor wordt in de meeste gevallen MS-Excel gebruikt.

Belangrijke te verwachten ontwikkelingen binnen drie jaar zijn het invoeren van elektronisch factureren en speciale risk- en decisionmaking tools. Opvallend is dat 29% van de CM softwaregebruikers verwacht dat zij hun huidige pakket binnen drie jaar gaan vervangen.

THERMOMETER SLAAT POSITIEF UIT

In de enquête is ook aan de credit managers gevraagd of zij tevreden zijn over de huidige manier van werken en in

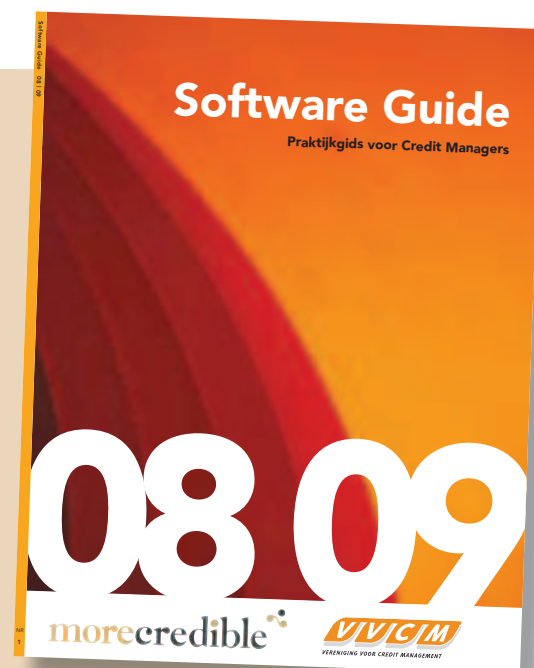
hoeverre processen zijn geautomatiseerd. Dit leverde een gemiddelde score op van respectievelijk 6,3 en 7. De verdiepingsvraag, waar processen geautomatiseerd zijn en of men daar dan voldoende tevreden mee is, scoorde gemiddeld een 7,5. Eveliene de Jager: 'Grosso modo kunnen we stellen dat het gebruik van CM software de tevredenheid over automatisering met 20% verhoogt. Ofwel: niet alles is rozengeur en maneschijn, maar CM software loont! Het verbaast ons dan ook niet dat het aantal bedrijven dat CM software aanschaf, is verdubbeld. En als we de poll uit de enquête mogen geloven, kunnen we over drie jaar weer 50% nieuwe 'gebruikers' verwelkomen. Tel dat op bij de vervangingsmarkt die op gang komt, dan is er een aardige markt voor dit soort tools.'

WAT IS ER ALLEMAAL TE KOOP?

Het tweede onderzoek is uitgevoerd onder leveranciers die gespecialiseerde creditmanagementsoftware verkopen. 'Op basis van een marktverkenning hebben we negentien partijen geïdentificeerd. Deze aanbieders hebben we bena-



derd om deel te nemen aan het onderzoek. Uiteindelijk hebben we maar liefst elf leveranciers onder de loep genomen, met als doel inzicht te geven in wat er op de markt te koop is. Het heeft een schematisch overzicht opgeleverd van organisatiekenmerken, producteigenschappen en -functionaliteiten. Met dit overzicht heeft u een tool in handen waarmee u het onderscheidend vermogen van een leverancier kunt



BESTELLEN?

Alle leden van de VVCM hebben de Software Guide gratis ontvangen. Losse exemplaren kosten € 10,- (excl. verzendkosten en BTW) en zijn te bestellen op www.vvcm.nl.

afleiden en de punten die voor u belangrijk zijn kunt markeren. Zo kunt u zelf uw shortlist samenstellen.' Wat het leveranciersonderzoek overduidelijk heeft aangetoond, is dat de credit manager van nu veel meer te kiezen heeft dan vier jaar geleden. Eveliene de Jager: 'Er is keuze te over. Van standaardpakketten voor kleinere portefeuilles tot software voor hoogvolumes in B2C. Van nieuwkomer tot gerenommeerde partij, van Nederlands product tot internationale leverancier, van online tot onsite. In marketingtermen heet dat een kopersmarkt, wij noemen het een snoepwinkel. Want hoe meer aanbod, des te beter het wordt. Leveranciers zullen meer gaan luisteren naar de wensen van de markt en ze zullen zich duidelijker moeten onderscheiden. Wij juichen deze ontwikkeling van harte toe, omdat het bijdraagt aan de professionalisering van credit management. Wel zien we dat de complexiteit groter wordt. Daarom zal de VVCM u handvatten blijven aanreiken, door middel van informatievoorziening en kennisoverdracht. De eerste activiteiten staan al op de rails: praktische workshops die dieper ingaan op de materie van ICT binnen credit management. Doe er uw voordeel mee!' 