

'BEDRIJVEN BETALEN TE VEEL VOOR SALARISVERWERKING'



Transparantie is het parool bij AFAS, ook in het nieuwe gebouw.

KLANTEN BETALEN VEEL TE VEEL VOOR SALARISVERWERKING IN SERVICE. DAT STELT BAS VAN DER VELDT, DIRECTEUR PRODUCTONTWIKKELING VAN SOFTWAREBEDRIJF AFAS. ONDUIDELIJKHEID EN GEBREK AAN INZICHT IN DE HR- EN PAYROLLMARKT IRRITEREN HEM. 'OPENHEID EN TRANSPARANTIE, DAAR ZIJN KLANTEN BIJ GEEBAAT. AFAS HELPT KLANTEN BESPAREN.'

Softwarebedrijf AFAS ontwikkelt, verkoopt en implementeert software, doet consultancy en levert support. Dat doet het bedrijf sinds 1996 en daarmee is het een relatief jonge speler in de markt. AFAS levert het grootste softwareproduct dat in Nederland wordt ontwikkeld; het is één groot, compleet ERP-product. Dat product, Profit genaamd, kent diverse onderdelen, zoals software voor personeels- en salarisverwerking, voor financiële administraties, workflowmanagement, documentmanagement, relatie management, projectmanagement en verkoopondersteuning en is desgewenst ook in delen leverbaar. Kortom, met AFAS kan een klant alle functies binnen zijn bedrijf automatiseren. 'We zijn groot in HRM en payroll', zegt Bas van der Veldt, directeur productontwikkeling. 'Wij leveren een standaardproduct dat zó flexibel is dat klanten in alle branches met ons product kunnen werken. Ze heb-

ben echt geen programmeurs nodig om ermee aan de slag te kunnen. En het mooie is: we gebruiken het zelf ook. Dat is heel bijzonder ja, want de meeste leveranciers doen dat niet. Die hebben software uit de jaren zestig en consultants uit dezelfde tijd. Terwijl wij een innovatief product hebben en mooie dingen doen voor klanten waarmee zij echt geld kunnen besparen.'

MINDER MARGE

Klanten betalen veel te veel voor salarisverwerking in service. Dat is de stelling van AFAS, die met verve verdedigd wordt door Van der Veldt. 'Er zijn een paar partijen groot geworden in salarisverwerking. Daar zijn wij bij gekomen en wij zijn op alle fronten anders dan de traditionele leveranciers. Ten eerste zetten wij prijs echt in als marketingmiddel. En natuurlijk zijn we ook beter en zijn we kwalitatief hoogwaardig, maar voor klanten is prijs belang-

rijk. De gemiddelde werkgever in Nederland betaalt zo'n vijftig euro per medewerker per jaar aan serviceverwerking. Bij ons betaalt hij één euro en acht cent per medewerker per maand. Dat is dus veel en veel minder.' Van der Veldt vertelt hoe AFAS dat voor elkaar krijgt. 'Wij nemen genoegen met minder marge', zegt hij. 'Verder kiezen we voor een vernieuwde manier van serviceverwerken. Voor een digitale loonstrook bijvoorbeeld. Want waarom zou je een loonstrook op papier moeten hebben? Wij kunnen wel een loonstrook op papier uitdraaien en er een postzegel op plakken hoor, dan betalen klanten nog steeds maar 2/3 van de prijs die ze bij concurrenten kwijt zijn, want wij berekenen alleen de porti door. Wat wij stellen is dat het belachelijk is dat klanten zoveel moeten betalen voor dit soort dienstverlening. En Nederland krijgt dat door, want inmiddels verwerken we bij AFAS ruim 500.000 loonstroken!'

DIGITALE LOONSTROOK

Vanzelfsprekend maakt AFAS zelf ook gebruik van de digitale loonstrook. 'Ik krijg geen loonstrook meer thuis', zegt Van der Veldt. 'Ik kan 'm wel gemaild krijgen, maar hij staat ook in mijn dossier. Als ik zin heb, kan ik hem bekijken, dat kan zelfs thuis. Maar zal ik je wat vertellen? Mensen kijken helemaal niet naar die loonstrook, die zijn alleen geïnteresseerd in het bedrag dat op de bank wordt bijgeschreven. En als dat bedrag ongeveer gelijk is aan het bedrag van vorige maand, dan kijkt niemand naar een specificatie, want hoe het bedrag is opgebouwd, dat interesseert de gemiddelde Nederlander niets.' Waarom aarzelen bedrijven nog om over te stappen naar AFAS, als het ze zóveel geld kan schelen? Van der Veldt: 'Bedrijven denken dat de traditionele serviceverwerkers toegevoegde waarde leveren doordat zij de aangeleverde gegevens controleren. Ik kan je zeggen: dat doen ze niet. Niemand kijkt naar die loonstrook. Wat jij als werkgever opstuurt, wordt verwerkt. Maak jij een fout, dan is de loonstrook fout.' Van der Veldt ergert zich aan de mist die traditionele HR- en payroll serviceverleners optrekken rondom hun

dienstverlening. 'Ik vind dat je eerlijk moet zeggen wat je voor de klant doet. Dat je openheid moet geven en transparant moet zijn. Bij AFAS draaien we er niet omheen wat we doen en niet doen. De klant krijgt van ons een compleet systeem waar hij direct mee aan de slag kan en dat optimaal ingericht is door onze consultants. En als er wat mis is, dan kunnen klanten bij óns terecht, we zijn een one-stop-shop. Wij hebben wel eens offertes opgevraagd bij concurrenten. Die zijn onleesbaar! Het is onduidelijk wat klanten krijgen, het enige wat duidelijk is, is dat ze veel te veel geld betalen.'

EERLIJKE KEUZE

Door onder de aandacht te brengen dat klanten doorgaans te veel betalen voor salarisverwerking, wil AFAS verschillende dingen bereiken. 'Natuurlijk willen wij zelf zoveel mogelijk klanten krijgen en hen laten zien dat het goedkoper kan. En we willen iedereen aan ons systeem Profit hebben. Maar vooral willen we dat iedere leverancier net zo open wordt als wij zijn. Als consument krijg je dan namelijk een eerlijke keuze. Klanten komen dan snel tot de conclusie dat zij bij ons

dezelfde loonstrook krijgen, alleen vele malen goedkoper.' Voor zijn concurrenten ziet Van der Veldt het somber in. Die moeten snel op zoek naar het gat in de markt. 'Je ziet dat zij bijvoorbeeld aan de gang gaan met competentie management, om toegevoegde waarde te hebben', zegt de directeur. Lachend: 'Maar zij zijn vooral goed in de incompetentiecompensatiecompetentie.' Oftewel incompetentie compenseren met wettelijk taalgebruik en weglapen! Payroll is een behoudende markt, stelt Van der Veldt. 'Een salarisstrook is een emotieproduct, een dissatisfier. Salarisadministrateurs willen dingen die al tien jaar goed gaan graag bij hetzelfde houden. Pas als een financiële man constateert dat het voor een kwart van het geld kan, komt er beweging in een bedrijf en wil men toch overstappen. Want uiteindelijk maken wij overhead overbodig én het werk leuker.' ■



OVER AFAS ERP SOFTWARE BV

Softwarebedrijf AFAS ontwikkelt, verkoopt en implementeert software, doet consultancy en levert support. Het bedrijf verwerkt jaarlijks 500.000 loonstroken en heeft ruim 11.000 klanten verspreid over heel Nederland. Het bedrijf is gevestigd in Leusden en heeft 220 medewerkers. www.afas.nl. Op de door AFAS gelanceerde site www.salariswoekerprijzen.nl kunnen klanten precies uitrekenen hoeveel geld zij kwijt zouden zijn als zij de salarisverwerking bij AFAS onder zouden brengen.