

WHITEPAPER



Is jouw software aan vervanging toe?

Dit zijn de 7 signalen dat je financiële software
aan vervanging toe is

MET O.A.

de signalen, scherpe praktijkvoorbeelden en tips & trucs

Inhoudsopgave



0.	Inleiding	pagina 3
1.	Software houdt je organisatie niet bij	pagina 4
2.	Alleen focus op het financiële proces	pagina 6
3.	Maatwerk is de kostbare standaard	pagina 8
4.	Systemen werken niet samen	pagina 9
5.	Belangrijke data blijft ongebruikt	pagina 10
6.	Informatie niet real-time beschikbaar	pagina 13
7.	Cijfers brengen geen boodschap over	pagina 14



Inleiding

Zet je organisatie in beweging

Jouw onderneming groeit snel of verandert flink. Mogelijk is de financiële software die je gebruikt niet meer toereikend. Om de groei van je onderneming niet te remmen, is tijdige vervanging nodig. Met behulp van deze whitepaper herken je de signalen en kom je tijdig in actie.

Dit zijn de **7 signalen** dat je financiële software **aan vervanging toe** is



De software houdt je organisatie **niet bij**

Jouw onderneming is constant in beweging. Financiële software leidt de verschillende processen in goede banen. Houdt de bestaande software de veranderingen in de organisatie nog wel bij?

Zo vergt in veel bedrijven het verwerken van de cijfers van de online verkoop meer handelingen dan die van andere 'klassieke' verkoopkanalen. De huidige tijd vraagt juist om flexibele software die soepel meegroeit met nieuwe bedrijfsactiviteiten. Zoals nieuwe klanten, producten en diensten en nieuwe (online) verkoopkanalen. Door de groei van je onderneming neemt vaak ook de complexiteit van interne processen toe. Zoals personeelsmanagement of inkoop. Financiële

software helpt bij het structureren van deze processen. Veel ondernemingen laten hier echter kansen liggen.

Denk ook aan de veranderingen die van buitenaf op de onderneming afkomen. Zoals wijzigingen in de wetgeving rond personeel en milieu. Kan je huidige financiële systeem deze aan? Of levert dit ergernissen op? Bijvoorbeeld omdat veranderingen telkens langdurige updates vereisen. Of omdat informatie uit nieuwe bronnen niet simpel binnen het systeem kan worden opgenomen. Moderne financiële software is wel voorbereid op verandering. Het opnemen van nieuwe informatie uit diverse (online) bronnen en systemen is mogelijk. Bovendien maakt de vaak modulaire opbouw uitbreiding simpel.

Inkoop kan **veel** **simpeler**



Met de groei van de onderneming neemt vaak ook de complexiteit van de processen toe. In veel bedrijven is de inkoop van goederen en diensten een complex proces dat om veel controlemomenten vraagt.

Er is een wildgroei aan leveranciers en het is lastig grip te houden op budgetten, prijs en kwaliteit van de ingekochte goederen. Als je van te voren strategisch nadenkt over een aantal inkoopprocessen waar je als organisatie altijd mee te maken hebt, creëer je meer structuur en voorkom je onnodige fouten en kosten. Inkoopprocessen kun je goed vastleggen binnen een softwareprogramma. Selecteer bijvoorbeeld één of meerdere leveranciers en leg contracten vast.

Zo wordt voor je medewerkers inzichtelijk wat de mogelijkheden zijn en wordt de inkoop veel beter beheersbaar.

Vooraf nadenken over
processen voorkomt
onnodige fouten



Te **veel focus** op financiële processen

Financiële informatie is cruciaal voor jouw organisatie. De cijfers laten zien hoe succesvol je bent. Maar om te groeien tellen meer factoren dan omzet en winst alleen.

Je wilt bijvoorbeeld weten wáár de winst vandaan komt. Is inzichtelijk welke bedrijfsonderdelen bijdragen aan de winst? En welke processen vooral geld kosten? Veel financiële software richt zich alleen op de financiële processen in je organisatie. Zonde, want daardoor blijven belangrijke kansen om te optimaliseren liggen. Financiële processen zijn namelijk altijd het gevolg van primaire processen in de organisatie.

Goede software helpt je bij een kritische analyse van de bedrijfsprocessen. Misschien kunnen sommige onderdelen van de workflow worden geoptimaliseerd? Of zijn bepaalde processen inmiddels zelfs achterhaald?

Financiële processen
zijn altijd het gevolg van
primaire processen

Minder vragen meer snelheid

Wanneer de bedrijfsprocessen helder zijn, wordt duidelijk hoe financiële processen kunnen worden verbeterd. Zo zien veel organisaties de facturatie als een op zichzelf staand proces. Ten onrechte.

Het is geen bedrijfsactiviteit, maar de uitkomst van een primair bedrijfsproces, bijvoorbeeld verkoop. Vanuit die zienswijze heeft je onderneming waarschijnlijk geen behoefte aan software die alleen de facturatie regelt. Overweeg in plaats daarvan een pakket dat de mogelijkheid biedt klantenportals te maken. Zo'n portal is een online omgeving waarbinnen de klant zelf inzicht heeft in de status van offertes, bestellingen en facturen en ook zelf acties kan uitvoeren.

De ervaring leert dat dit niet alleen het aantal vragen van klanten aan de financiële administratie van de onderneming verlaagt, maar ook het facturatieproces versnelt.



Facturatie
staat **niet**
op zich



Maatwerk is **de** **kostbare** - standaard

In veel organisaties is het aantal gestandaardiseerde processen nog laag. Kenmerken zijn een woud aan verschillende prijsafspraken en leveringscondities. Ook de interne processen, zoals inkoop en verzuimbeheer zijn niet optimaal geregeld. Herkenbaar?

Financiële software helpt bij het optimaliseren van processen. Het standaardiseren en automatiseren van processen vergroot de slagkracht van een organisatie. Zo kan met minder inspanning, meer worden bereikt. Bijvoorbeeld door het salesteam te laten werken met een beperkt aantal - concurrerende - prijscondities. Zo worden complexe en oncontroleerbare prijsafspraken voorkomen.

Standaardisatie hoeft overigens niet ten koste te gaan van de flexibiliteit. Door werk en afspraken te standaardiseren en automatiseren maak je meer tijd vrij in de organisatie voor de processen die gedijen bij persoonlijke aandacht. Denk aan specifieke projecten die grote flexibiliteit eisen of trouwe klanten met bijzondere wensen.



Standaardisatie hoeft
niet ten koste te gaan van
flexibiliteit

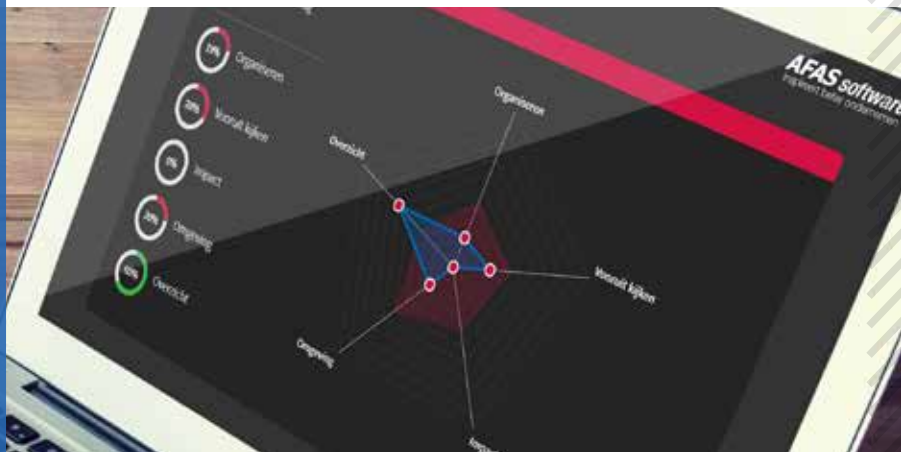


Systemen **werken** **niet** samen

'Ik kijk even voor u in een ander systeem. Moment alstublieft.' Zeggen medewerkers dit ook in jouw organisatie tegen klanten die contact opnemen? In veel bedrijven werken de bedrijfssystemen voor facturatie, planning en orderverwerking niet optimaal samen. Daardoor ontstaan zogeheten data-silo's.

Dat kost tijd (en geld) en vergroot de kans op fouten. Ook neemt het maken van rapportages steeds meer tijd in beslag. Rapportages die bovendien niet alle informatie bevatten die de gebruiker nodig heeft.

In die situatie zijn gebruikers geneigd eigen oplossingen te bedenken om sneller te kunnen werken. Bijvoorbeeld door budgetten weer buiten het systeem in Excel bij te gaan houden. Moderne financiële software integreert de diverse informatiestromen binnen de organisatie. Zo is alle informatie over financiële rapportering, voorraadbeheer, productieplanning en orderbeheer beschikbaar én snel toegankelijk.



Belangrijke data blijft ongebruikt

Ondernemingen beschikken gemiddeld over vele tienduizenden datapunten. Waardevolle informatie die je kunt inzetten om de bedrijfsvoering te verbeteren. In de praktijk blijft veel data ongebruikt. Door gebrek aan inzicht in data-analyse én de beperkte mogelijkheden van de gebruikte bestaande financiële software.

Zonde, want het combineren van data levert waardevolle inzichten op. Bereken bijvoorbeeld de werkelijke kosten van de productie (full cost accounting) of krijg inzicht in de winst per medewerker. Door inzicht in de data kun je de dienstverlening meer afstemmen op de wensen van de klant.

Informatie kan ook de bedrijfsrisico's verlagen. Zo kunnen moderne financiële systemen veranderingen in het bestel- en betaalgedrag van klanten analyseren. Zo kan je actief inspelen op afwijkende patronen.

Gebruik je data om pro-actief in te spelen op afwijkingen



Meer winkelruimte dankzij data-inzicht

De juiste data maakt kansen zichtbaar. De Zuid-Koreaanse winkelketen Lotte analyseerde alle processen en kosten om te kijken hoe de bedrijfsvoering goedkoper en duurzamer kon.

Nadere bestudering van de kosten van afval én het gebruik van vloeroppervlakte in de winkels bracht aan het licht dat het opslaan en afvoeren van verpakkingsmateriaal van aangeleverde producten veel tijd en ruimte kostte in de warenhuizen. Daarom verplicht Lotte toeleveranciers nu minder verpakkingsmateriaal te gebruiken of het materiaal na levering weer mee terug te nemen.





Kostenvoordelen ontkracht door big data

Data kan ook vermeende voordelen ontkrachten. Zo nam electronicaconcern Philips in 2011 de beslissing op basis van analyse van verkoopcijfers en productiekosten om de scheerapparaten niet langer in Azië te laten produceren.

De Chinese producenten konden niet snel genoeg inspelen op de veranderende vraag naar innovatieve scheerapparaten. Door de productie terug te halen naar Nederland kon Philips de modellen snel aanpassen aan de trends. De hogere verkopen bleken de hogere loonkosten ruimschoots te compenseren.





Informatie **niet** **real-time** beschikbaar

Is de financiële informatie die binnen de onderneming wordt gebruikt wel actueel? Om in te spelen op kansen moeten salesteams, servicemedewerkers en controlers beschikken over actuele financiële informatie.

In de praktijk werken medewerkers met informatie die alweer is ingehaald door de actualiteit. Het gevolg: gebruikers vertrouwen niet meer op de informatie in het systeem. Of werken om het systeem heen, door bijvoorbeeld budgetten weer offline bij te houden in excel. Zo ontstaat druk op de organisatie en een complex geheel van deelprocessen, waardoor kansen blijven liggen.

Moderne software geeft o.a. real time informatie over beschikbare producten en tarieven. Ook via tablet en smartphone. Mutaties zijn direct zichtbaar, wat nieuwe mogelijkheden schept. Want een geannuleerde order van de ene klant, is een kans voor een andere klant.

Voorkom dat je mensen data gebruiken die **achterhaald** is



De cijfers brengen **de boodschap** niet over

De meeste financiële software kan imponerende cijferoverzichten produceren. Maar is dat vandaag de dag wel voldoende voor de gebruikers? In een wereld waarin iedereen wordt bestookt met informatie is het belangrijk dat de boodschap overkomt.

De juiste vorm helpt daarbij. Het menselijk brein herkent het ene signaal immers beter en sneller dan het andere. Zo wordt beeld – zeker in kleur – sneller herkend dan tekst. Bovendien heeft het een grotere impact dan een tekst of cijfers alleen. Niet alle financiële software biedt de mogelijkheid om cijferoverzichten snel om te zetten in aansprekende beeldelementen, zoals grafieken en infographics. Dat is jammer. Een aansprekende grafiek trekt niet alleen snel de aandacht, de vorm maakt het ook

makkelijker om patronen in de cijfers te herkennen.

Het kiezen van de juiste vorm van communicatie over de cijfers is ook van belang voor klanten. Toch besteden de meeste bedrijven weinig aandacht aan de vorm van de stroom facturen, offertes en orderbevestigingen die ze uitsturen. De financiële software biedt vaak geen mogelijkheden om de facturen af te stemmen op de koopgeschiedenis of het betaalgedrag van de klant. Jammer, want ook deze kunnen worden benut als communicatiemiddel. Bijvoorbeeld door de klant op de factuur te wijzen op het belang van snelle betaling, of een aantrekkelijke korting te bieden bij de volgende bestelling. Daarmee kan je organisatie zich onderscheiden van de concurrentie.



WHITEPAPER



Meer inspiratie?
www.inspireertbeterondernemen.nl