

HANDEL

De oplossing voor de groothandel



ACCOUNTVIEW[®]
BUSINESS SOFTWARE

Copyright

Alle rechten met betrekking tot de documentatie en de daarin beschreven software berusten bij AccountView BV. Dit geldt ook voor eventuele aanvullingen of wijzigingen. Het gebruik van de in deze documentatie beschreven software is gebonden aan regels die worden omschreven in de licentiebepalingen. Reproductie van het materiaal, op welke wijze dan ook, is zonder voorafgaande schriftelijke toestemming uitdrukkelijk verboden. De informatie in deze documentatie kan zonder voorafgaande mededeling worden gewijzigd en impliceert geen enkele verplichting voor AccountView BV.

AccountView BV, AccountView, AutoCodering, BusinessViews, BusinessModeller, BusinessDimensions, BusinessReporter, BusinessAlerter en het logo van AccountView BV zijn handelsmerken van AccountView BV. Visma is een handelsmerk van Visma AS.

Microsoft, Visual FoxPro, SQL Server, Windows, Excel, Outlook, .NET en Word zijn geregistreerde handelsmerken van Microsoft Corporation.

Alle andere genoemde handelsmerken zijn eigendom van hun respectievelijke eigenaren.

Copyright © AccountView BV, 2010

De oplossing voor de groothandel	4
Efficiënt voorraadbeheer	6
Case Groothandel Vonk BV	10
Optimaal inkopen	14
Vlekkeloos verloop van het verkoopproces	18
Case EPG Hydraulistics	24
Betere liquiditeitspositie door integratie met financiële administratie	28
Samenwerking partners - specialisten met focus op de groothandel	34

De groothandelsmarkt is volop in beweging. Zaken als ketenintegratie, internationalisatie en toenemende concurrentie spelen een belangrijke rol. Ook de snelle technologische ontwikkelingen en gevarieerde en voortdurend wisselende wensen van klanten vormen uitdagingen voor de branche.

De oplossing voor de groothandel



Om aan de veranderende eisen van de markt te blijven voldoen en bovendien concurrerend te zijn, is het zaak uw bedrijfsvoering zowel flexibel als efficiënt te maken. Verouderde en niet samenwerkende systemen vormen hiervoor een belemmering. De inzet van de juiste bedrijfssoftware maakt het gemakkelijker om uw bedrijfsvoering te optimaliseren. Zo kunt u sneller en beter aan de eisen van uw klanten voldoen, tijd en kosten besparen door efficiënter te werken en processen te automatiseren, scherper inkopen, uw orderproces optimaliseren en uw liquiditeitspositie verbeteren. AccountView biedt volledig geïntegreerde oplossingen, specifiek voor de groothandel.

De groothandelssector is altijd een belangrijke doelgroep geweest voor AccountView. Wij hebben de ontwikkelingen in uw branche van nabij gevolgd en zijn meegegroeid met de veranderende omstandigheden. Daardoor bieden wij een uitstekende handelsoplossing die volledig is geïntegreerd met de financiële administratie. In combinatie met de expertise en brancheoplossingen van ons gecertificeerde partnerkanaal, maakt dit AccountView een serieuze gesprekspartner voor uw branche. Al ruim

duizend groothandelsorganisaties hebben hun bedrijfsvoering volledig geautomatiseerd met AccountView.

EFFICIËNT VOORRAADBEHEER – HANDHAVING SERVICEGRAAD

Voor u als ondernemer wordt het steeds belangrijker om volledig inzicht te hebben in uw actuele voorraadstanden. Om u te blijven onderscheiden van uw concurrenten is het nakomen van de door uw klant verwachte servicegraad van doorslaggevend belang. De kosten van voorraad houden nemen steeds verder toe. Hierbij gaat het niet alleen om rente-, ruimte- en risicokosten, maar ook om de kosten die gepaard gaan met een tekort aan voorraad (extra bestelkosten en omzetcerving). AccountView levert een snel te implementeren standaardoplossing die eenvoudig aan klantspecifieke wensen is aan te passen. De focus ligt daarbij op het efficiënt beheren van de voorraad, rekening houdend met de met uw klanten overeengekomen servicegraad. Met deze oplossing dringt u uw voorraadkosten terug en kunt u toch op het door de klant verwachte tijdstip leveren.

SCHERP INKOOPBELEID

Als verantwoordelijke voor de inkoop wilt u uw bestelproces zo inrichten dat u onder normale omstandigheden over juist voldoende voorraad beschikt. Tevens wilt u de leveringscondities van verschillende leveranciers met elkaar vergelijken. Vanzelfsprekend gaat het daarbij niet alleen om de inkoopprijs, maar spelen ook zaken als de levertijd een belangrijke rol. AccountView biedt u alle ondersteuning voor een scherp inkoopbeleid.

SOEPEL EN EFFICIËNT ORDERPROCES

Voor de salesmanager is het van belang het orderproces snel, soepel en efficiënt te laten verlopen. Hij moet ervan kunnen uitgaan dat er, onder normale omstandigheden, voldoende voorraad is om te kunnen leveren, zonder daarvoor steeds het magazijn of de inkoopafdeling te raadplegen. Als er toch onvoldoende voorraad aanwezig is, wilt u uw klanten direct kunnen informeren over de beschikbare alternatieven. Dit zorgt voor een verhoging van de klanttevredenheid.

BETERE LIQUIDITEITSPOSITIE DOOR ACTIEF DEBITEURENBELEID

Bij veel groothandels wordt een groot gedeelte van de voorraad gefinancierd door leveranciers. Wij zien dat de voorraadhoudende groothandel steeds vaker inkoopt in de lagelonenlanden. Leveranciers hanteren daarbij een kortere betalingstermijn of eisen zelfs volledige vooruitbetaling. Uit onderzoek binnen de groothandel blijkt dat de gemiddelde betalingstermijn van klanten behoorlijk langer is geworden. Dit wordt mede veroorzaakt door de globalisering. Het gevolg hiervan is dat uw liquiditeitspositie steeds verder onder druk komt te staan. Met AccountView kunt een actief debiteurenbeleid voeren.

In deze brochure vindt u alle informatie over de handelsoplossing van AccountView, de krachtige bedrijfssoftware waarmee u de complete stroomlijning en planning van uw verkoop-, inkoop-, order- en aflevertraject kunt verzorgen en optimaliseren.

Efficiënt voorraadbeheer

Weet u precies wat er in uw magazijn ligt? Zoals bij veel groothandels hebt u waarschijnlijk te maken met een voortdurend groeiend en wisselend assortiment. In een markt waarin uw klanten steeds veeleisender worden en de concurrentie niet stilzit, is het van essentieel belang om uw voorraad optimaal te beheren. AccountView biedt u daarvoor de perfecte middelen!



ALTIJD VOLLEDIG INZICHT IN DE ACTUELE VOORRAADPOSITIE

Goed voorraadbeheer begint met het actueel inzicht in de voorraadpositie. Het gaat daarbij niet alleen om de voorraad in het magazijn, maar ook om de uitstaande bestellingen, de ontvangsten en de artikelen die in order staan. In AccountView hebt u op elk gewenst moment zicht op uw voorraden. Het artikelbestand vormt hierbij de basis. Vanuit de artikelen kunt u direct doorzoomen naar de achterliggende artikelinformatie, waarin u in één oogopslag kunt zien waar in het logistieke traject de artikelen zich bevinden. U kunt ook inzoomen op de voorraadmutaties die er op een artikel hebben plaatsgevonden. U genereert bijvoorbeeld een overzicht van

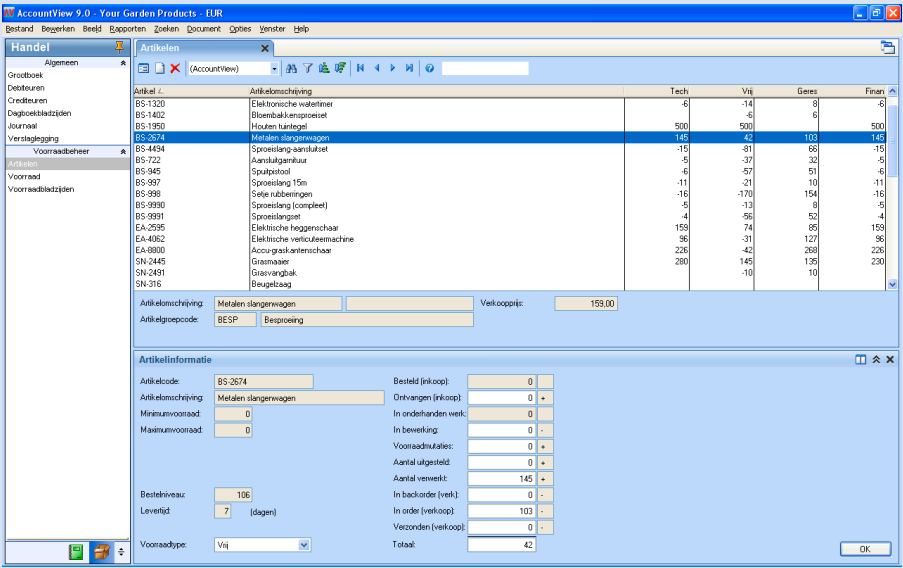
de artikelen die al geruime tijd op voorraad liggen en niet worden verhandeld. Vanwege de uitstekende integratiemogelijkheden van AccountView is het heel eenvoudig deze artikelen aan te bieden op websites als Marktplaats, zodat u een extra mogelijkheid hebt om van uw overvloedige voorraad af te komen.

EENVOUDIGE INRICHTING MAGAZIJNLOCATIES

Werkt u met meerdere magazijnen, verschillende stellingen en een diversiteit aan artikelen? Of hebt u een grijp- en een bulkmagazijn? Uiteraard is het voor u belangrijk om snel te kunnen zien welke artikelen zich op welke magazijnlocaties bevinden. Met AccountView zoomt u in op uw voorraden in de verschillende magazijnen. Voor een volledig overzicht bekijkt u de vrije voorraad per magazijnlocatie per artikel en de magazijnoverboekingen per artikel. Door magazijnlocaties te blokkeren wordt de voorraad op deze locaties bij de uitgifte van de artikelen buiten beschouwing gelaten. Hiermee voorkomt u bijvoorbeeld dat de artikelen uit de showroom worden meegeteld als beschikbare voorraad.

RIJWIELGROOTHANDEL AALTEN BV:

“Met AccountView kunnen we fors besparen op voorraadkosten en tegelijkertijd onze afnemers beter bedienen.”



Artikelinformatie
De artikelinformatie in AccountView biedt u op ieder gewenst moment inzicht in uw voorraden. Zo weet u precies welke artikelen zijn ontvangen, welke artikelen in backorder staan en welke zijn besteld.

Voorraadmutaties door breuk of zelfs diefstal kunnen direct worden doorgevoerd, waardoor uw voorraadpositie altijd up-to-date blijft.

OPTIMAAL UITGIFTE- EN ORDERPICKPROCES

Om het uitgifteproces op een efficiënte manier te laten plaatsvinden, kunt u met AccountView een optimale looproute bepalen. Hierdoor vermindert het aantal fouten bij uw orderpickers en het levert u een aanzienlijke tijdsbesparing op. Eventuele afwijkingen op de paklijst kunnen eenvoudig worden teruggemeld, waarna de artikelen kunnen worden verzonden.

GRIP OP UW VOORRAAD ONDER HANDHAVING VAN UW SERVICEGRAAD

Als geen ander weet u dat het houden van voorraad duur is. Als u over te veel voorraad beschikt, dan

brengt dit kosten voor rente, ruimte en risico met zich mee. Maar ook een tekort aan voorraad zorgt voor extra kosten. Denk aan extra bestelkosten en omzetsderving. Kortom: voorraad houden is balanceren. AccountView stelt u in staat om uw voorraad efficiënter te beheren. Uiteindelijk resulteert dit in een lagere voorraadwaarde onder handhaving van de met uw klanten overeengekomen servicegraad. Zo kunt u uw artikelbestand indelen aan de hand van de ABC-analyse, waardoor u zich kunt concentreren op de juiste artikelen. Ook bij de groothandel zorgt twintig procent van de artikelen vaak voor tachtig procent van de omzet en voorraadwaarde. Het bestelsysteem voorziet u van een besteladvies, waardoor u op het juiste moment de juiste hoeveelheid kunt bestellen. Het unieke aan het systeem is dat alle gangbare bestelformules die door de groot-

handel worden gehanteerd, al standaard beschikbaar zijn. U hoeft zich alleen nog toe te leggen op het invullen van de bepalende factoren zoals de verwachte vraag van een artikel, het vraagpatroon, de levertijd en de servicegraad die u nastreeft.

ALTIJD BETROUWBARE VOORRAADSTANDEN

Klanten die hun voorraad actief beheren met behulp van AccountView, zijn in staat gebleken om de totale voorraadwaarde met soms meer dan 10% terug te dringen, terwijl ze nog steeds aan de verwachte levertijd van de klant kunnen voldoen. Alles staat of valt met betrouwbare voorraadstanden. Om uw voorraad efficiënt te beheren, is een jaarlijkse inventarisatie van uw voorraadstanden volstrekt ongeschikt. Vandaar dat AccountView cycle coun-

ting ondersteunt. Met deze methode kunt u voor de door u geselecteerde artikelen regelmatig telopdrachten laten uitvoeren. U verhoogt hiermee de betrouwbaarheid van uw voorraadstanden en signaleert sneller problemen zoals incurante voorraden. U kunt gaan sturen op een betrouwbare leverdatum. In het geval dat u toch over onvoldoende voorraad beschikt adviseert AccountView u welke alternatieven er voorhanden zijn. Uw klant wil immers niet weten dat u niet kunt leveren, hij wil weten wanneer dat wel kan! Uiteraard wordt hierbij rekening gehouden met de voorraad in de tijd. Klanten kunnen direct worden geïnformeerd. Wil uw klant een deel met-een hebben of stelt hij geen prijs op deelleveringen? Wil hij alleen het deel bestellen dat u nu kunt leveren? Of is de klant zo belangrijk voor u dat u besluit om

andere, minder urgente bestellingen door te schuiven om deze belangrijke klant van dienst te kunnen zijn? Deze werkwijze leidt tot een verbetering van de klanttevredenheid. En van onze klanten horen wij dat hierdoor ook minder overleg tussen de verschillende afdelingen nodig is. U slaat dus twee vliegen in één klap.

UITGEBREIDE RAPPORTAGEMOGELIJKHEDEN

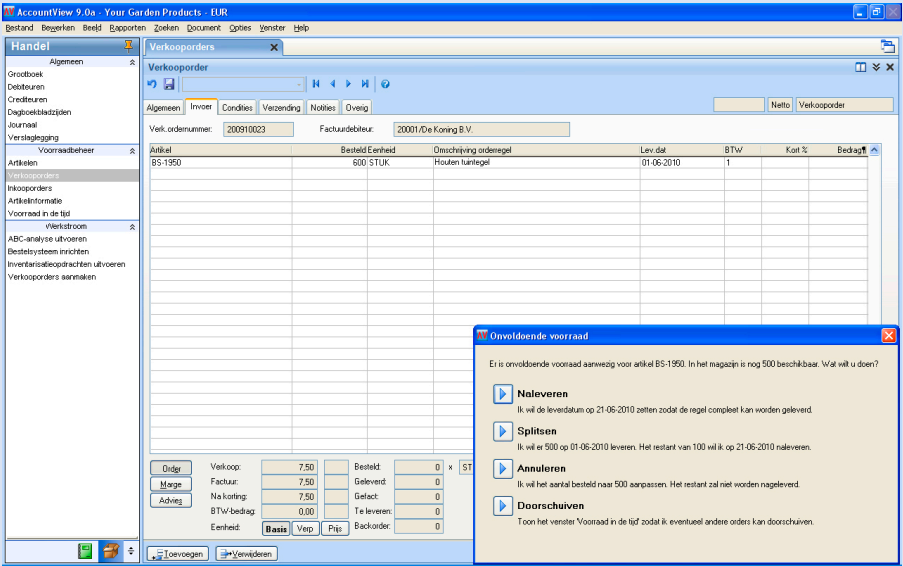
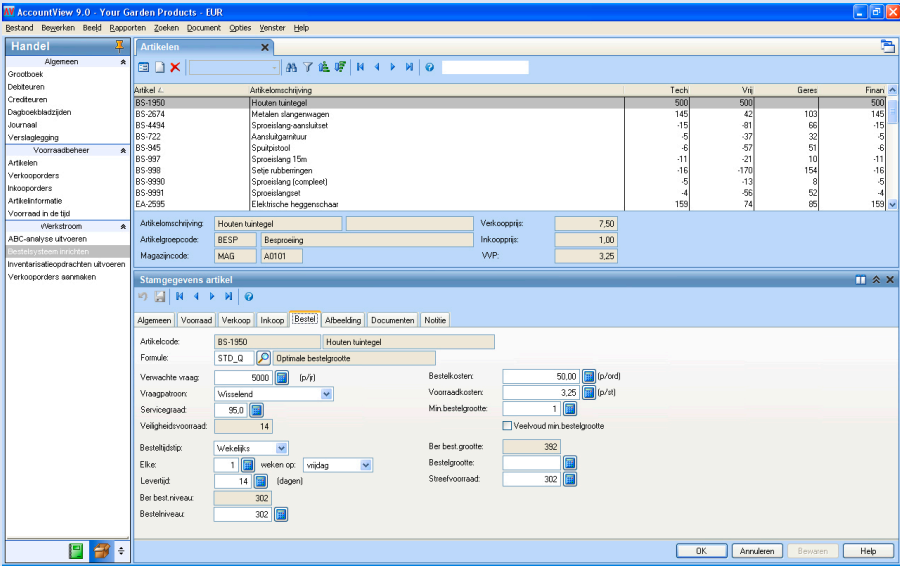
Alle voorraadmutaties worden in een centraal historiebestand vastgelegd. Dit bestand vormt de basis voor uw overzichten en analyses. Zo beschikt u over standaardkruistabellen, waarmee u de goederenbeweging per artikel en per periode in elke gewenste combinatie en vanuit iedere gewenste invalshoek kunt analyseren en presenteren. U kunt bijvoorbeeld precies zien welke medewerkers de

KUBUS SPORTS:

“Winkeliers kunnen maar een deel van ons assortiment voeren. Als een klant een artikel in een andere kleur of maat wil hebben, verwacht de winkelier wel dat wij dit snel kunnen leveren. Daarom moeten we op ieder moment precies weten wat onze voorraadpositie is.”

minste voorraadmutaties voor breuk hebben ingevoerd. Is een van uw leveranciers door omstandigheden niet in staat de verwachte leverdatum te halen, dan verschaft het rapport ‘Knelpunten’ u direct inzicht in de orderregels die hierdoor in het gedrang komen.

Bestelsysteem
In het bestelsysteem worden de benodigde parameters vastgelegd om een zo optimaal mogelijk besteladvies te genereren.



Verkooporder met voorraadtekort
Uw klanten kunnen direct worden geïnformeerd over de beschikbare alternatieven in het geval dat er onvoldoende voorraad is.

GROOTHANDEL VONK BV

Hart voor de handel



Groothandel Vonk BV was zeer kritisch bij de keuze van zijn nieuwe bedrijfssoftware. De onderneming zocht een flexibele oplossing die bovendien eenvoudig in gebruik was. AccountView nam alle twijfel weg en vormt nu het hart van het bedrijf. Inkoop, voorraadbeheer, verkoop, financiën: alles gaat sneller en efficiënter. Bovendien heeft Vonk BV iedere dag actueel inzicht in de resultaten.

Vonk BV uit Ridderkerk is als relatief kleine organisatie een zeer gespecialiseerde importeur en groothandel in professionele, industriële lantaarns en water- en stofdichte kunststofkoffers. De lantaarns kennen gebruikers binnen defensie, politie, brandweer en de (petrochemische) industrie; de koffers zijn zeer robuust verpakkingsmateriaal voor onder meer gereedschap, meetinstrumenten, computerapparatuur en foto- en videocamera's. Vonk levert circa duizend verschillende artikelen, voornamelijk van het Amerikaanse merk Peli™, aan zo'n dertienhonderd klanten in de Benelux.

INRICHTING NAAR EIGEN WENSEN

Zo'n twee jaar geleden maakte Vonk BV een groeispurt: in korte tijd werd de organisatie ruim twee

keer zo groot. Directeur Ernst Vonk realiseerde zich toen dat er nieuwe bedrijfssoftware nodig was, die de activiteiten beter zou kunnen ondersteunen. Vonk: "We gebruikten Multivers van Unit4 voor de inkoop, verkoop, het voorraadbeheer en de financiële administratie. Maar daarmee konden we bijna niets zelf regelen. Aan de schermindeling viel niet te tornen, er moest eindeloos door tabbladen worden geklikt om informatie te vinden. En werd er een foutje gemaakt bij de orderinvoer, dan was dat bijna niet te verbeteren." Ook het opvragen van informatie, zoals de voorraadstatus, verkoophistorie of gerealiseerde omzet, was een hele klus. Vonk: "Je wilt toch wekelijks je omzet weten of welke klanten hoeveel gedaan hebben. Het kostte telkens een paar uur om die informatie uit het systeem te krijgen."

GEBRUIKSGEMAK ACCOUNTVIEW OVERTUIGDE

Vonk BV ging op zoek naar een financieel aantrekkelijke oplossing die aan de eisen voor flexibiliteit en gebruiksvriendelijkheid voldeed. Belangrijk uitgangspunt was dat iedere nieuwe medewerker binnen no time met de software moest kunnen werken. Na overweging van verschillende oplossingen kwam Vonk via zijn accountant in contact met AccountView-partner Consolit. Vonk, wantrouwig door de ervaringen met het bestaande systeem, wilde AccountView eerst zelf uitproberen. Een mid-dag achter de computer bij Consolit werkte overtuigend. Zonder veel instructies vond Anja Blonk, verantwoordelijk voor de administratie van Vonk BV, de weg in AccountView. Sterk argument bleek

de logistiek en administratie. Voor iedere persoon is de software passend ingesteld, zodat deze altijd snel en eenvoudig de benodigde informatie in beeld heeft of gegevens kan invoeren voor het maken van inkooporders, verkooporders, pakbonnen of facturen. Blonk: “Doordat je per medewerker schermen en kolommen kunt indelen, is AccountView voor iedereen overzichtelijk en dus gemakkelijk om mee om te gaan.”

BLIND VERTROUWEN IN JUISTHEID GEGEVENS

De vereenvoudigde invoer heeft de informatiekwaliteit sterk verbeterd, ervaart Blonk. “Toen we AccountView implementeerden, moesten we alle gegevens zoals relaties, debiteuren en artikelnummers opnieuw invoeren vanwege de vele fouten in

ondernummer bij deelleveringen niet verandert. Vroeger moesten we voor elke deellevering een nieuw nummer aanmaken.”

MEER ZICHT OP RELATIES

Belangrijk voor Vonk BV is dat het bedrijf met AccountView meer zicht heeft op zijn relaties en deze beter kan beheren. Het is mogelijk om allerlei informatie over relaties op te slaan en ze gericht te benaderen. Verkoopmedewerkster Saskia Hoogkamer: “We hebben onze relaties ingedeeld in klassen en subgroepen, zodat we in staat zijn nieuwsbrieven naar bepaalde doelgroepen te sturen of ze uit te nodigen voor een beurs. Grote kracht van de software is dat je snel gegevens kunt exporteren om deze samen te voegen met bijvoorbeeld een brief.” Ook de verkoophistorie en het betalingsgedrag van de klant zijn eenvoudig inzichtelijk. Gelden er afwijkende prijsafspraken of speciale betalingsvoorwaarden, dan geeft AccountView dit aan bij het invoeren van een verkooporder.

IN VIJF MINUTEN RAPPORT OP TAFEL

Het maken van rapportages, zoals managementoverzichten, is met AccountView geen uren werk meer zoals vroeger. Blonk: “We maken nu iedere dag een omzetoverzicht. Daarmee weten we precies per product wat we die dag hebben gedaan. Dat kost vijf minuten. Net zo gemakkelijk draaien we

een dagelijks overzicht van de openstaande posten per debiteur uit.” Een rapportage van een heel andere orde, maar waarmee Vonk BV een flinke efficiëncyslag maakte, is de Stibat-rapportage. “We moeten periodiek rapporteren voor welke producten we een verwijderingsbijdrage zijn verschuldigd. Vroeger kostte de eindberekening ons anderhalve dag. Daarvoor moesten we allerlei lijsten met elkaar vergelijken. Met AccountView kun je per product registreren of de heffing geldt en snel selecties maken met filters. Dat is ideaal”, aldus Blonk.

VEEL MEER DAN BEDRIJFS SOFTWARE

Vonk is net zo gelukkig met AccountView als zijn medewerkers. “AccountView is veel meer dan bedrijfssoftware. Het is een communicatiemiddel dat processen met elkaar verbindt en stroomlijnt en waar je veel tijdwinst mee kan behalen”, zegt hij. In de toekomst willen Vonk en zijn team nog meer profiteren van de software. Bijvoorbeeld door ook het maken van offertes te integreren en de mogelijkheden voor relatiebeheer verder te benutten. Doordat AccountView gemakkelijk uit te breiden is, kan de software probleemloos meegroeien met de bedrijfsbehoeften. Ook over Consolit is Vonk te spreken. “Het is een prima club, die een goede service biedt. Door het gebruiksgemak van AccountView hebben we weinig hulp nodig gehad, maar als er iets was werden we direct geholpen”, aldus de directeur.



“AccountView groeit moeiteloos mee met de behoeften van Vonk BV”

ook dat alle gewenste functionaliteit standaard door de software werd geboden, zodat maatwerk niet nodig was.

FUNCTIES PER GEBRUIKER IN TE STELLEN EN AF TE SCHERMEN

Na een vlotte implementatie, die minimale ondersteuning door Consolit vergde, werkt Vonk BV nu ruim een jaar naar grote tevredenheid met AccountView. De software heeft zich ontwikkeld tot het kloppend hart van het bedrijf. Alle medewerkers werken ermee, van de inkoop en verkoop tot

het oude systeem. Nu vertrouwen we blind op onze informatie, bijvoorbeeld voor voorraadbeheer. We maken in AccountView een inkooporder aan en verwerken bij de goederenontvangst de pakbongegevens zodat de voorraad is bijgeschreven. Als een klant belt, hoeven we niet meer in het magazijn te controleren of een artikel er wel is. In de computer staat de waarheid.” De software biedt ook eenvoudig inzicht in backorders. Daardoor ziet Vonk BV sneller welke artikelen het moet bijbestellen. Een eventuele backorder staat automatisch op de orderbevestiging. Blonk: “Handig is ook dat het

Optimaal inkopen

Wilt u een scherp inkoopbeleid voeren? Weten op welk moment u het beste uw bestellingen kunt plaatsen? En welke leverancier u de beste leveringscondities kan bieden? AccountView helpt u om uw artikelen in de juiste hoeveelheid, op het juiste moment en tegen de juiste leveringsvoorwaarden in te kopen.



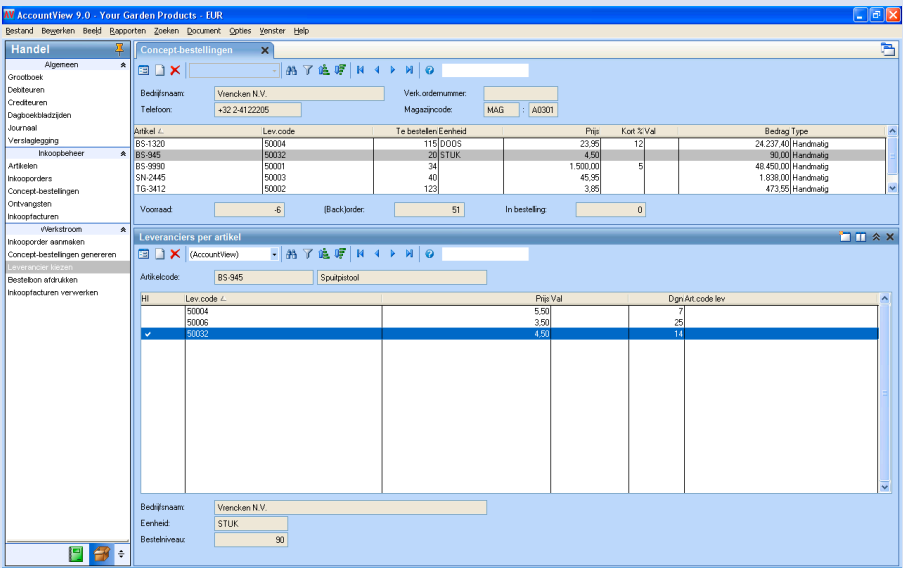
Als professionele inkoper gaat u zorgvuldig te werk. Door het geavanceerde bestelsysteem van AccountView wordt u voorzien van een optimaal besteladvies waarmee u ervoor zorgt dat op het juiste moment de juiste hoeveelheid artikelen wordt besteld. U wilt uw leveranciers met elkaar vergelijken, en daarbij niet alleen een keuze maken op basis van de prijs, maar ook zaken als levertijd laten

MEUWISEN AGRO:

“AccountView biedt op ieder gewenst moment actuele voorraadinformatie, waardoor bijvoorbeeld direct inzicht kan worden verschaft in hoeveel er van het artikel is besteld en hoeveel er in backorder staat.”

meewegen. In AccountView legt u meerdere leveranciers per artikel vast of meerdere artikelen per leverancier. U kunt daarnaast werken met een conceptbestellijst, waarin u uw voorlopige bestellingen overzichtelijk kunt invoeren en bewerken totdat u ze wilt omzetten in definitieve inkooporders. Hierdoor kunt u snel bepalen welke leverancier u de scherpste inkoopprijs, de beste levertijd of de beste voorwaarden biedt.

De conceptbestellingen kunt u vervolgens gemakkelijk omzetten in inkooporders. Vanzelfsprekend kunt u inkooporders ook handmatig invoeren. Bent u met uw leverancier overeengekomen een aanbetaling op een inkooporder te doen, dan kunt u dit op een eenvoudige manier registreren. Regelmatig terugkerende inkooporders legt u vast als periodieke inkooporder. Werkt u veel met buitenlandse leve-



Conceptbestelling en leverancier kiezen

Het overzicht verschaft u direct inzicht in alternatieve leveranciers die het artikel ook kunnen leveren met de bijbehorende prijs en de levertijd. Dit ondersteunt u bij het maken van de juiste keuze.

ranciers? Dan selecteert AccountView automatisch de bestelbon in de bijbehorende taal. U kiest vervolgens zelf of u deze bestelbon per post, mail of fax wilt versturen.

INKOOPORDERS VERZAMELEN

Het verzamelen van inkooporders maakt het mogelijk om op elk moment inkooporders in te voeren waarna u ze bijvoorbeeld eens per week verzamelt en op één bestelbon afdrukt. Dit kan u een aanzienlijke besparing in uw bestelkosten opleveren.

ONTVANGST MATCHEN MET ORIGINELE BESTELLING

Op het moment dat de bestelde goederen in het magazijn aankomen, wilt u de ontvangsten op een eenvoudige manier kunnen verwerken. Hoe vaak

komt het aantal bestelde goederen overeen met de daadwerkelijk ontvangen goederen en hoe wordt er omgegaan met deelontvangsten? In AccountView kunt u de ontvangsten vlot matchen met de originele bestellingen, waarbij ook eventuele afwijkingen moeiteloos kunnen worden verwerkt. Na het verwerken van de ontvangsten is de voorraad automatisch bijgewerkt.

VERWERKEN EN BETALEN INKOOPFACTUREN

Uiteindelijk moeten de inkoopfacturen worden verwerkt en betaald. Dit is veelal een gelegenheid voor de administratie om snel te kunnen controleren of de originele bestellingen overeenkomen met de daadwerkelijk ontvangen goederen. AccountView controleert ook direct de prijzen, prijsafspraken, factuurskortingen en betalingscondities. Na het

verwerken van de inkoopfactuur wordt een eventuele aanbeting automatisch verrekenend. Als alles correct is, kan de leverancier met één druk op de knop worden betaald.

FIATTEREN VAN INKOOPFACTUREN

Om nog meer grip te houden op een foutloze afhandeling van het inkoopproces, kunt u uw inkoopfacturen eerst nog laten fiatteren voordat ze daadwerkelijk worden betaald. U maakt één of meerdere medewerkers verantwoordelijk voor het fiatteren van de inkoopfacturen en stelt eenvoudig een limietbedrag vast waarvoor een medewerker maximaal mag fiatteren. Dit zorgt ervoor dat er een extra controleslag wordt ingebouwd, waardoor de kans op onterechte betalingen aanzienlijk wordt verkleind.

Voor groothandels waar de bovenstaande functie-scheiding niet zo strikt is doorgevoerd, is het ook mogelijk om de afhandeling van het gehele inkoop-proces vanuit een centraal venster af te handelen. U bepaalt dus zelf wat voor uw organisatie de meest efficiënte werkwijze is voor het inkoopproces.

SPECIALE AFSPRAKEN EENMALIG VASTLEGGEN

Als inkoper hebt u ongetwijfeld specifieke prijs- en kortingsafspraken gemaakt met uw leveranciers. In AccountView legt u al uw speciale prijzen en kortingsregelingen eenmalig vast in de vorm van prijslijsten en staffels. Bij het aanmaken van een inkooporder wordt de juiste prijsafpraak automa-tisch toegekend. Dit zorgt voor een nog efficiëntere afhandeling van uw orderproces.

EFFICIËNTE AFHANDELING ORDER-GESTUURDE VERKOOPORDERS

Werkt uw organisatie met ordergestuurde artike-len? Veel groothandels hebben naast voorraadge-stuurde artikelen ook producten in het assortiment waarvan geen voorraad wordt aangehouden, bij-voorbeeld omdat deze daarvoor te duur zijn. Voor deze artikelen biedt AccountView u de gelegenheid om vanuit een verkooporder direct een inkoopor-der aan te maken. Bij de ontvangst van de artikelen van deze gereserveerde order wordt de gekoppelde verkooporder direct bijgewerkt en kan deze wor-den uitgeleverd. Hierdoor worden ordergestuurde verkooporders efficiënt en foutloos afgehandeld.

MANAGEMENTINFORMATIE SNEL BESCHIKBAAR

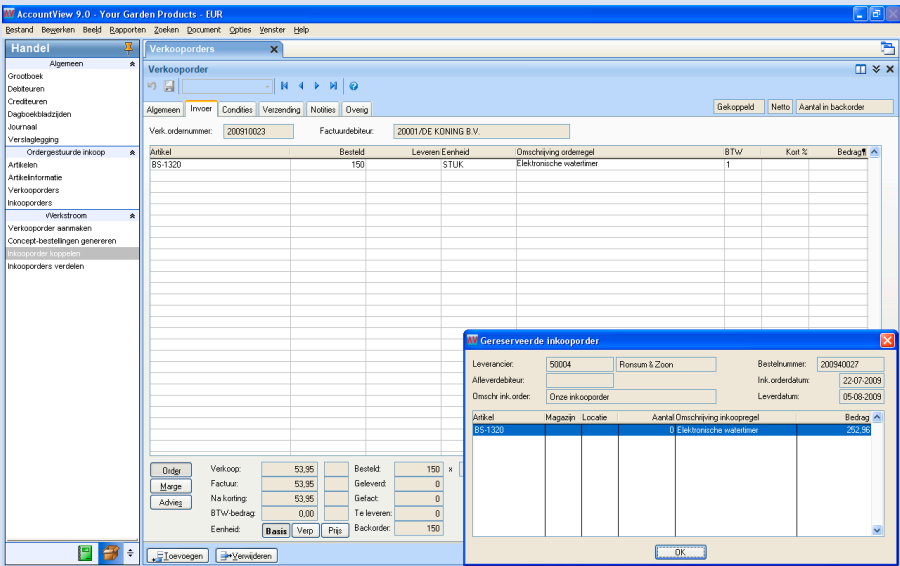
Als verantwoordelijke voor het inkoopbeleid dient u snel te kunnen beschikken over de benodigde

XENOS:

”De software maakt een ontvangstbon om te vergelijken met de inkoopfactuur. Na goedkeuring van de factuur wordt deze direct klaargezet voor betaling en op basis van de wekelijkse advieslijst betaald.”

managementinformatie. AccountView biedt u dit in-zicht door uitgebreide rapportage- en analysemoge-lijkheden. Het is bijvoorbeeld mogelijk om elke week een e-mail te ontvangen met een overzicht van de inkopen per inkoper per periode om te kunnen analyseren welke kortingen er zijn bedongen. U kunt uw leveranciers, artikelen en prijzen vanuit elke gewenste invalshoek analyseren en presenteren, waardoor u direct beschikt over de benodigde infor-matie om uw inkoopbeleid verder aan te scherpen.

Orderinkoop
U kunt direct vanuit de verkooporder nagaan of u hiervoor een inkooporder hebt gereserveerd.



Vlekkeloos verloop van het verkoopproces

Is een snelle en flexibele afhandeling van uw orderproces van essentieel belang? Wilt u dat uw verkopers zich volledig kunnen toewijden op het uitvoeren van hun kerntaken? AccountView weet dat het voor de groothandel noodzakelijk is dat het orderproces zo snel en efficiënt mogelijk wordt afgehandeld. Wij streven ernaar dit proces voor u te stroomlijnen zodat uw salesmedewerkers zich kunnen toewijden op het bedienen van uw (potentiële) klanten.



EENMALIG VASTLEGGEN GEGEVENS

Om het verkoopproces optimaal te laten verlopen, is het van belang om allereerst alle nodige informatie over uw klanten, artikelen en prijzen vast te leggen. Zo legt u eenmalig alle factuur-, verzend- en afleveradressen van uw klanten vast. Verkoopt u bepaalde artikelen altijd per doos of pallet terwijl de voorraad wordt bijgehouden in stuks? Ook dat hoeft u maar

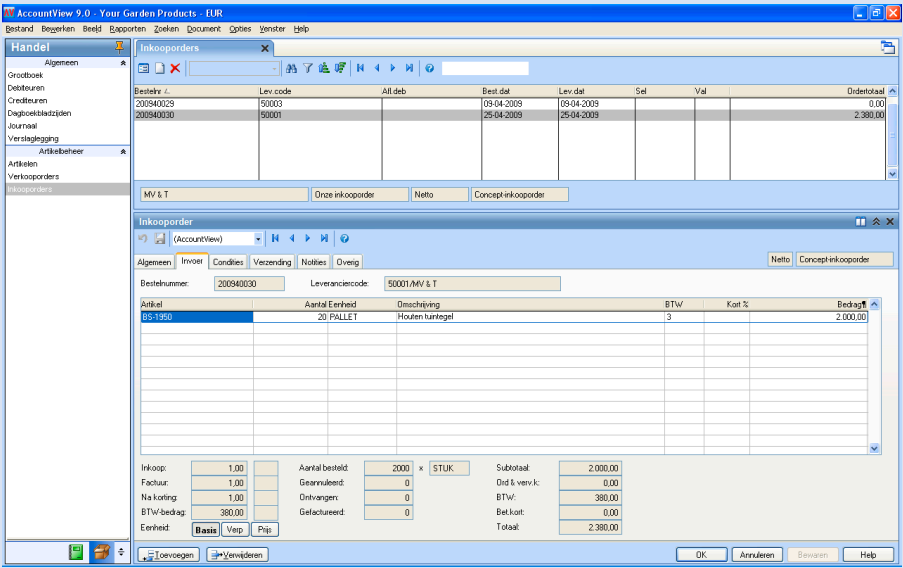
DERIJKS KANTOORINRICHTING & SUPPLIES:

“Alleen al omdat de verschillende stappen van het ordertraject beter zijn geautomatiseerd, win ik anderhalf uur tijd per dag.”

één keer in te voeren en AccountView stelt bij het aanmaken van de offerte of de verkooporder voor dit artikel direct de bijbehorende verpakkingseenheid voor. De omrekening naar de basiseenheid waarin de voorraad wordt geregistreerd, vindt automatisch plaats. Hiermee reduceert u de kans op fouten. Met prijseenheden wordt u zelfs in de gelegenheid gesteld om de verkoopprijs van een artikel bijvoorbeeld uit te drukken in vierkante meters, terwijl het artikel wordt verkocht in stuks.

SAMENGESTELDE ARTIKELN

Voert u artikelen in uw assortiment die zijn samengesteld uit meerdere artikelen, dan legt u deze verhouding eenmalig vast. U kunt ook eenvoudig artikelen aan een samenstelling toevoegen of de gehanteerde verhoudingen aan de wensen van de klant



Artikeleenheden

In dit voorbeeld worden de artikelen standaard ingekocht in pallets terwijl de voorraad wordt bijgehouden in stuks.

aanpassen. Tijdens de orderinvoer voert u uitsluitend het hoofdartikel in, waarna automatisch de bijbehorende verkooporderregels worden aangemaakt. Als er onvoldoende voorraad aanwezig is van een van de onderdelen uit het samengestelde artikel, dan wordt u hier direct op geattendeerd. U bepaalt zelf of u alleen het hoofdartikel of de complete artikelsamenstelling laat terugkomen op documenten. Zo kunt u de complete artikelsamenstelling laten terugkomen op de orderbevestiging, terwijl de factuur uitsluitend het hoofdartikel vermeldt. De keuze is aan u.

ARTIKELRELATIES

Wilt u uw klanten direct kunnen informeren over alternatieve of aanvullende artikelen? Voert u ook artikelen die alleen in combinatie met een ander

artikel worden verkocht? In AccountView worden artikelrelaties eenmalig vastgelegd. Uw verkopers worden bij het invoeren van een offerte of order geïnformeerd over de aanwezige artikelrelaties. Zo kan de verkoper direct de cross- en upsellingsmogelijkheden van een bepaald artikel met de klant bespreken. Dit betekent meer service voor uw klanten en kans op meer omzet.

SPECIFIEKE PRIJSAFSPRAKEN

Al uw klanten zijn uniek. U hebt dan ook ongetwijfeld specifieke prijs- en kortingsafspraken met uw klanten gemaakt. In AccountView legt u alle speciale prijzen en kortingsregelingen eenmalig vast in de vorm van prijslijsten en staffels. Bij het aanmaken van een offerte of verkooporder wordt de juiste prijsafpraak automatisch toegekend. Hebt u een

bepaalde actiemaand gepland waarin u extra korting verleend op een bepaalde artikelgroep? AccountView past de juiste prijzen automatisch toe.

SNELLE ORDERINVOER

Na het vastleggen van de benodigde gegevens en gemaakte afspraken kan met het invoerproces worden gestart. Worden er binnen uw organisatie ook honderden orderregels per dag verwerkt? Dan is een snelle orderinvoer van essentieel belang. AccountView biedt de gelegenheid om het invoervenster naar uw eigen wensen in te delen. Zo is het mogelijk het invoervenster zo in te delen dat op de orderregel alleen het artikelnummer en het aantal hoeven te worden ingevoerd, daarna springt u direct naar de volgende regel.

JAARLIJKSE OPSCHONING ARTIKELBESTAND

Veel groothandels beschikken over een uitgebreid assortiment dat continu aan verandering onderhevig is. Hierdoor treedt al snel vervuiling van het artikelbestand op. Binnen AccountView kan het artikelbestand jaarlijks worden opgeschoond, terwijl de historie van deze artikelen wel beschikbaar blijft.

ALTIJD INZICHT IN BESCHIKBARE VOORRAAD

Moeten uw verkopers telkens bij het magazijn navragen of een artikel op voorraad is? En zo niet, met de afdeling Inkoop bellen over de verwachte levertijd? In een sterk concurrerende markt waarin de klant steeds veeleisender wordt, betekent dit in veel gevallen dat de klant de order plaatst bij één van uw concurrenten. AccountView biedt de moge-

lijkheid om te sturen op een betrouwbare leverdatum. Uw verkopers worden alleen door het systeem geïnformeerd als er op de gewenste leverdatum onvoldoende voorraad van het artikel aanwezig is. In dat geval kan direct met de klant worden besproken welke alternatieven er voorhanden zijn.

PROFESSIONELE OFFERTES

Binnen veel handelsbedrijven begint het verkoopproces met het uitbrengen van een offerte. Een offerte is het visitekaartje van uw bedrijf en dient er professioneel uit te zien. AccountView stelt u in staat om op een snelle en eenvoudige manier een professionele offerte uit te brengen conform de huisstijl van uw organisatie. De uitgebrachte offertes worden automatisch opgeslagen waarbij direct een activiteit kan worden aangemaakt bij het bedrijf. Uw verkopers kunnen daardoor offertes op het juiste moment opvolgen, waardoor de scoringskans toeneemt. Scoort uw verkoper altijd op de eerste uitgebrachte offertes of worden offertes regelmatig aangepast? AccountView verschaft u de tools waarmee de salesmanager op de juiste manier de afdeling kan aansturen.

VERKOOPKANSEN VERGROTEN

Wilt u uw verkoopkansen vergroten? Met CRM binnen AccountView krijgt u meer grip op uw verkoopproces. Zo maakt u voor langlopende verkooptrajecten zogenaamde opportuniteiten aan, die u een bepaalde waarde en slagingskans meegeeft. Hieraan kunt u weer activiteiten koppelen die nodig zijn om deze opportuniteiten te verzilveren. Denkt u hierbij aan de afspraak die u met de klant of prospect hebt gemaakt om hem op een bepaalde dag terug te bellen. Het kan echter ook gaan om een offerte of een mailing die is verstuurd. Het hanteren van deze

werkwijze zorgt ervoor dat uw verkopers volledig inzicht hebben in hun activiteiten en hun eigen verkooppijplijn. Als salesmanager signaleert u direct waar de aandachtspunten zitten. Zo kunt u direct bijsturen als de orderportefeuille voor de komende periode onvoldoende gevuld is.

ANKY TECHNICAL CASUALS:

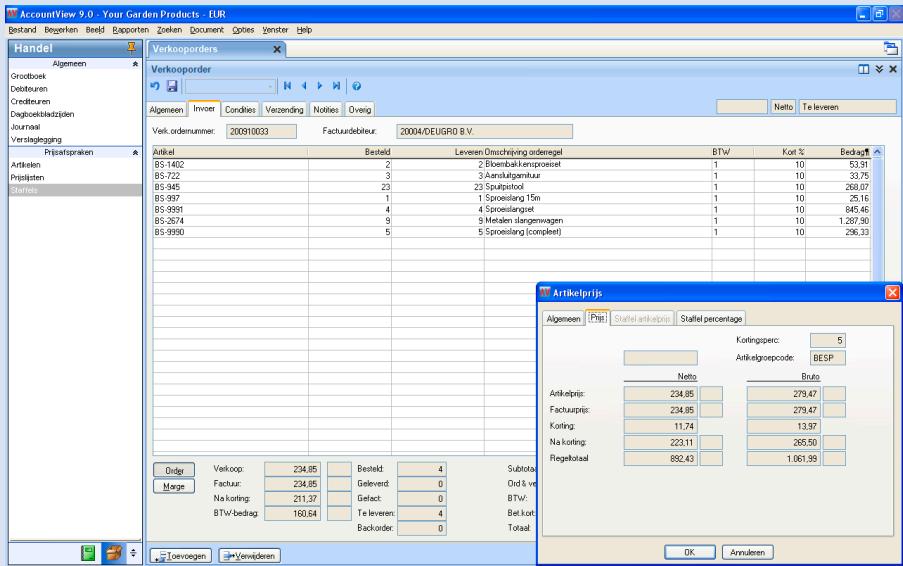
“We kunnen met AccountView heel eenvoudig al onze artikelen en bestellingen op basis van kleuren en maten invoeren én financieel verwerken. Nu werken we in een handomdraai tien orders af.”

GEÏNTEGREERDE E-COMMERCE-OPLOSSINGEN

Kunnen uw klanten hun orders via het internet plaatsen? En worden deze foutloos in uw backoffice worden verwerkt? Was de groothandel aanvankelijk nogal sceptisch ten opzichte van de ingebruikname van weboplossingen, de laatste jaren is er sprake van een duidelijke toename van het aantal weboplossingen. Samen met onze partners bieden wij u de oplossing om uw webshop volledig te integreren met AccountView, waardoor uw klanten op elk moment orders via het internet kunnen plaatsen. Klanten kunnen ook via het internet worden ingelicht over de status van de bestelling en, indien gewenst, zelfs worden geïnformeerd of er voldoende voorraad aanwezig is om te kunnen leveren. Voor veel van onze klanten heeft de ingebruikname van een weboplossing geresulteerd in een toename van de omzet of het aanboren van nieuwe markten.

Prijsafspraken

Met prijsafspraken kunt u op elk gewenst moment prijs- en staffel-informatie opvragen. Zo ziet u tijdens het invoeren van een order meteen of een grotere bestelling u een hogere marge oplevert.



RIJWIELGROOTHANDEL AALTEN BV:

“We krijgen zo’n 700 orders per week binnen. Een weborder scheelt 15 tot 20 minuten verwerkingstijd. Dat maakt veel verschil voor de binnendienst, waar we het werk met minder mensen aankunnen.”

OP ELK GEWENST MOMENT INZICHT IN UW VERKOOPRESULTATEN

AccountView biedt uitgebreide rapportagemogelijkheden die u vanuit allerlei invalshoeken inzicht verschaffen in het succes van uw verkoopafdeling. Zo bieden de rapporten op het gebied van brutomarge

u vanuit verschillende invalshoeken inzicht in de omzet en de kostprijs. U kunt direct zien welke artikelen of artikelgroepen goed of slecht lopen in een bepaalde periode of dat er klanten zijn waar de marge wel erg klein is. Uit een nadere analyse kan bijvoorbeeld blijken dat er een afwijkende prijsafspraken van toepassing is of dat er voor deze klant te veel korting is verleend. Het behoort zelfs tot de mogelijkheden om de salesmanager iedere maandagochtend te voorzien van een rapport met de verkopen per accountmanager over een bepaalde periode.

De uitgebreide rapportage- en analysemogelijkheden verschaffen u direct inzicht in de stand van zaken. Deze informatie stelt u in staat uw beleid waar nodig aan te passen.

EPG HYDRAULISTICS

Slim bestellen en leveren



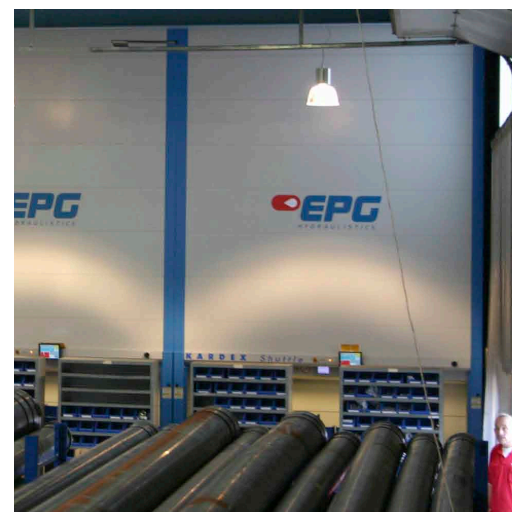
Bij technische groothandel EPG Hydraulistics is alles erop gericht de logistieke processen zo slim en efficiënt mogelijk te laten verlopen. Op die manier is EPG in staat om zich als middelgrote speler op de markt te onderscheiden. Daarbij schuwt het bedrijf de innovatie niet. Kern van de bedrijfsprocessen is AccountView, dat EPG helpt zo ‘lean and mean’ mogelijk te opereren.

EPG Hydraulistics levert meer dan 25.000 hydraulische componenten van 10 verschillende merken. De artikelen worden uit voorraad en in principe binnen 24 uur geleverd. Het gaat om commodities, relatief goedkope componenten die klanten veel gebruiken bij het bouwen van bijvoorbeeld schepen, vrachtauto's en bruggen. EPG is een middelgrote marktspeler die zich vooral onderscheidt op logistiek gebied. Jacco Fontein, directeur van EPG, licht toe: “We hebben ons toegelegd op het zo slim mogelijk regelen van het bestel- en leverproces, waarbij we de totale toeleveringskosten proberen te minimaliseren.”

MEER FLEXIBILITEIT EN BETERE ANALYSES

Tot 2007 maakte EPG bij de inkoop, verkoop, het voorraadbeheer en de financiële administratie gebruik

van Exact. Deze software was echter te statisch naar de smaak van de groothandel. “Alle gegevens zaten in aparte modules en lieten zich moeilijk combineren. We zochten meer flexibiliteit en wilden verschillende gegevens eenvoudig op een scherm bij elkaar kunnen zetten”, vertelt Fontein. Ook kon EPG de lange artikelcodes die in de branche gebruikelijk zijn niet goed kwijt en wilde het bedrijf gegevens beter kunnen analyseren. Fontein legt uit: “Uniek in onze sector is dat we bij de toelevering van vaste afnemers gebruikmaken van diverse Kanban- of 2Bin-systemen. Dit zijn levermethodes uit de auto-industrie, waarbij je er als leverancier voor zorgt dat een klant altijd beschikt over de juiste artikelen, op de juiste locatie en in de juiste hoeveelheden. Daarvoor moet je de artikelhistorie goed kunnen analyseren.”



OPLOSSING BINNEN DE STANDAARD-SOFTWARE

Na een vergelijking van verschillende oplossingen koos EPG voor AccountView als nieuwe basis voor de bedrijfsprocessen. “AccountView kon alles wat we wilden. Alleen voor enkele specifieke zaken waren wat aanpassingen nodig”, verklaart Fontein. AccountView-partner eServiceWare tekende voor de implementatie van de nieuwe bedrijfssoftware en

medewerker kan op zijn scherm de gegevens combineren die hij handig vindt. Zo voorkom je een overkill aan data. Bovendien hoef je niet steeds van scherm te wisselen om informatie te vinden.”

ALTIJD TIJDIG INKOPEN

De bedrijfsprocessen van EPG zijn met de komst van AccountView aangescherpt. Dat begint al bij de inkoop. Fontein: “We krijgen niet alleen automa-

“De implementatie verliep erg vlot, binnen korte tijd stond er een werkend systeem”

de conversie van de gegevens uit het oude systeem. Fontein: “Daarbij loop je natuurlijk tegen hobbels aan, maar die werden door de ervaren consultant van eServiceWare soepel opgelost. De implementatie verliep erg vlot, binnen korte tijd stond er een werkend systeem. Daarna moesten alleen de maat-aanpassingen nog gebeuren. Zo wilden we voor sommige klanten alleen hun eigen en niet onze barcode op een artikeletiket kunnen printen. Ook dat is opgelost door eServiceWare.”

DIRECT DE JUISTE INFORMATIE

Met AccountView heeft EPG nu één systeem waar alle gegevens in zitten die de groothandel nodig heeft: artikelcodes, historie, prijzen, prijsafspraken, voorwaarden, klantinformatie enzovoort. Het bedrijf beschikt daarmee precies over de flexibiliteit waar het naar op zoek was. Fontein verduidelijkt: “Tussen de gegevens zijn allerlei koppelingen gerealiseerd, waarvan we actief gebruikmaken. Iedere

medewerker kan op zijn scherm de gegevens combineren die hij handig vindt. Zo voorkom je een overkill aan data. Bovendien hoef je niet steeds van scherm te wisselen om informatie te vinden.” tisch een waarschuwing als de voorraad van een artikel onder een bepaald niveau zakt, maar ook tweemaal per week een besteladvies. Dit advies kunnen we eventueel eenvoudig aanpassen en uitsplitsen naar bestellingen voor verschillende leveranciers.” De bestellingen gaan op de fax naar de leveranciers of worden elektronisch op hun portal gezet. Bij ontvangst van de artikelen bevestigt de magazijnchef dit direct in AccountView. Ook het inboeken van de inkoopfactuur in het systeem is simpel. “We kunnen bijvoorbeeld gemakkelijk koppelingen leggen naar regels uit verschillende inkooporders”, zegt Fontein.

VERKOOPGEMAK

Het gemak aan de verkoopkant start bij het maken van offertes. Fontein: “Vroeger deden we dit in Word. Nu kunnen we in AccountView eenvoudig gebruikmaken van klant-, artikel- en prijsinformatie om een offerte op te stellen.” Verkooporders zijn

eveneens snel gemaakt, compleet met correcte prijzen en leveringsvoorwaarden. Op dit moment gaan de orders nog na invoering als papieren proefpakbon naar het magazijn. Zijn alle goederen aanwezig en verzameld, dan wordt daar de definitieve pakbon uitgedraaid, samen met de artikeletiketten. Aan het einde van iedere dag krijgt de verantwoordelijke voor facturering een overzicht van alle orders die de deur uit zijn gegaan. Het uitdraaien van de facturen is met AccountView zo gedaan en gebeurt nog dezelfde dag of meteen de volgende ochtend.

ORDERAFHANDELING NOG EFFICIËNTER

Binnenkort wordt de orderafhandeling verder gestroomlijnd. Dat heeft alles te maken met het opmerkelijke nieuwe magazijn van EPG: een twintig meter hoge shuttlekast die wordt aangestuurd door een Warehouse Management Systeem (WMS). De artikelen zijn in de kast opgeslagen in plastic bakken op planken. In het midden zit een lift. Het WMS zorgt dat de kast automatisch per orderregel de

plank met de gewenste artikelen presenteert aan een afgifteluik. Een scherm geeft daarbij aan hoeveel stuks van de artikelen moeten worden geraapt. Momenteel is eServiceWare bezig een koppeling te leggen tussen het WMS en AccountView. Dan is het niet meer nodig de gegevens op de proefpakbon handmatig in het WMS in te voeren. “Verkooporders gaan dan rechtstreeks vanuit AccountView naar het WMS. De kans op fouten wordt daarmee geminimaliseerd, terwijl de snelheid en efficiëntie van ons logistieke proces toenemen”, aldus Fontein.

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Met AccountView als basis heeft EPG niet alleen een belangrijke efficiëncyslag gemaakt, maar kan de groothandel bovendien doorgaan met innoveren. Zo is het bedrijf in staat verder invulling te geven aan zijn ‘lean’-strategie om zich nog sterker te onderscheiden van de concurrentie en zijn marktpositie te verstevigen. EPG is daarmee klaar voor de toekomst.



Betere liquiditeitspositie door integratie met financiële administratie

Wordt u ook geconfronteerd met verslechterd betalingsgedrag van uw klanten? En eisen uw leveranciers steeds vaker vooruitbetaling? Uw liquiditeitspositie komt hierdoor onder druk te staan, met als gevolg onvoldoende werkkapitaal voor investeringen die nodig zijn om onderscheidend te blijven in een sterk concurrerende markt. AccountView helpt u om een proactief debiteurenbeleid te voeren waardoor uw liquiditeitspositie verbetert. Daarnaast kunt u met AccountView uw voorraad efficiënt beheren en tegelijkertijd blijven voldoen aan de door uw klant verwachte levertijd. Ook dit resulteert in een verbetering van de liquiditeitspositie doordat de kosten van voorraad houden worden verlaagd.



PROACTIEF DEBITEURENBEHEER

Het voeren van een proactief debiteurenbeleid begint met het versturen van een betalingsherinnering aan klanten die de betalingstermijn hebben overschreden. AccountView biedt de mogelijkheid om de door u geselecteerde klanten een aanmaning te

sturen. U kunt hierbij de openstaande posten selecteren op basis van standaardcriteria als peildatum, minimumbedrag of het aantal dagen sinds de laatste aanmaning. Door uw aanmaningen per e-mail te versturen bespaart u kosten en wordt het proces versneld. Ook legt u eenvoudig vast wat uw klant over de betaling heeft toegezegd. In een overzicht kunt u dagelijks zien of uw klanten zich ook aan deze toezegging hebben gehouden. Verder is het mogelijk om alle informatie met betrekking tot openstaande posten vast te leggen, zoals de gesprekken over een openstaande post of wanneer u een post uit handen hebt gegeven. Indien gewenst, kunt u door het systeem ook automatisch een activiteit laten gene-

TYRE TRADING INTERNATIONAL B.V.:

“Wij doen heel veel transacties en met Automatische incasso van AccountView winnen wij zeker één tot twee uur per dag en per bank.”

The screenshot shows the AccountView 9.0c interface. The main window displays a sales order (Verkooporders) for 'Graaf B.V.' with columns for date, amount, and status. A smaller dialog box titled 'Aanbetaling' (Payment) is open, showing a payment of 3,000.00 against a total of 6,733.02.

Verk. ord. n.	Fact. deb.	Verz. deb.	Ord. dat.	Lev. dat.	Sel.	Val.	Bedrag
201010017	20001	20001	05-03-2010	05-03-2010			36.336.60
201010018	20002	20002	06-03-2010	06-03-2010			40.232.21
201010019	20003	20003	06-03-2010	06-03-2010			11.145.66
201010020	20002	20002	07-03-2010	07-03-2010			13.638.12
201010021	20001	20001	07-03-2010	07-03-2010			11.272.87
201010022	20002	20002	08-04-2010	08-04-2010			6.733.02

Aanbetaling op de verkooporder

In dit voorbeeld bent u met de klant overeengekomen dat er eerst een bedrag van € 7500 dient te worden aanbetaald. Zodra de aanbetaling binnen is kan de order worden uitgeleverd. Zo houdt u grip op de zaak.

reren nadat de aanmaning is verstuurd.

Wilt u weten met wie u in zee gaat en inzicht hebben in de financiële positie van uw klant? Actuele informatie van Graydon, verstrekker van kredietinformatie, is volledig geïntegreerd beschikbaar in AccountView. Graydon adviseert u wat een verantwoord kredietlimiet is voor uw klant. Zo loopt u zo min mogelijk debiteurenrisico.

AANBETALEN VERKOOPORDERS

Is het beleid van uw organisatie om nieuwe klanten of klanten die minder goed betalen, al dan niet gedeeltelijk vooruit te laten betalen? Op de verkooporder kunt u eenvoudig registreren dat een klant bijvoorbeeld 50% van het totale orderbedrag moet aanbetalen voordat tot levering wordt overgegaan. AccountView toont in een overzicht op welke

orders een aanbetaling moet worden gedaan. Nadat u de vooruitbetaling hebt ontvangen, kan de order direct worden uitgeleverd.

UITGEBREIDE FIATTERINGSMOGELIJKHEDEN

Wilt u nog meer grip op de betalingen aan uw leveranciers en het betaalgedrag van uw klanten? AccountView stelt u in staat om door fiattering uitgebreide controle- en autorisatiemogelijkheden in te bouwen. Zo stelt u eenmalig in dat alle inkopen boven een bepaald bedrag altijd eerst door u moeten worden gefiatteerd voordat ze worden vrijgegeven. Het systeem zorgt ervoor dat er automatisch wordt gecontroleerd of een klant de kredietlimiet heeft overschreden, nog vervallen openstaande posten heeft of zelfs helemaal is geblokkeerd voor het uitleveren van orders.

PERSOON OUTDOOR LIVING:

“Met AccountView werken we in veel opzichten efficiënter. Ondanks onze groei kan bijvoorbeeld de financiële administratie nog steeds door één parttime-medewerker worden gedaan.”

AUTOMATISCHE INCASSO-OVEREENKOMST

Om nog sneller uw openstaande posten te innen kunt u voor door u geselecteerde klanten een automatische incasso-overeenkomst opstellen. Dit levert u niet alleen een aanzienlijke tijdswinst op maar ook een verbetering van uw liquiditeitspositie door snellere betaling van uw openstaande posten.

ELEKTRONISCH FACTUREREN

Begin 2009 heeft het ministerie van Financiën het besluit genomen dat bedrijven volledig elektronisch mogen factureren. Dit betekent dat de elektronische factuur vormvrij is en dat een papieren versie niet langer noodzakelijk is. Met AccountView kunt u de mogelijkheden van elektronisch factureren optimaal benutten. U selecteert zelf de klanten aan wie u de factuur elektronisch wilt versturen. U kunt er hierbij voor kiezen om de factuur in PDF-formaat via e-mail te versturen, maar dit kan ook in het door de overheid als berichtenstandaard aangemerkte UBL 2.0-formaat. Hiermee realiseert u een aanzienlijke besparing op uw frankeer- en printkosten, papier en enveloppen. Deze besparing loopt in sommige gevallen zelfs op tot een paar euro per factuur.

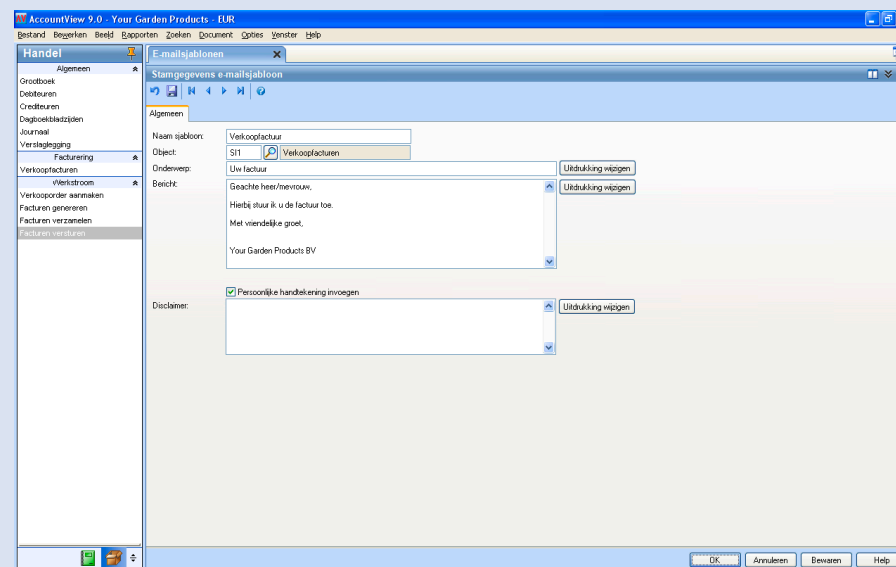
Bovendien is de factuur aanzienlijk sneller op de gewenste plaats, waardoor deze eerder kan worden voldaan. Ook dit zorgt weer voor meer liquiditeit.

ALTIJD INZICHT IN UW FINANCIËLE GEGEVENS

Om uw liquiditeitspositie te verbeteren dient u als controller te allen tijde inzicht te hebben in uw financiële gegevens. AccountView voorziet u van de juiste managementinformatie. Zo toont het rapport Ouderdomsanalyse u direct welke openstaande posten dringend moeten worden betaald. Of wilt u iedere week weten welke klanten hun kredietlimiet hebben bereikt? U kunt daarvan iedere week een overzicht per e-mail ontvangen.

Facturering II

Voor het elektronisch versturen van de facturen in PDF-formaat per e-mail kunt u gebruik maken van een sjabloon waardoor u de tekst slechts eenmalig hoeft vast te leggen. De facturen kunnen op deze wijze snel en professioneel worden verzonden.



Samenwerking partners - specialisten met focus op de groothandel

Al ruim twintig jaar mogen wij een aanzienlijk aantal groothandels tot ons klantenbestand rekenen. AccountView is gedurende deze periode meegegroeid met de automatiseringsbehoeften van de groothandel. Ging het eerst vooral om een snelle afhandeling van het orderproces, tegenwoordig gaat het om zaken als efficiënt voorraadbeheer en het verbeteren van de liquiditeitspositie. Onze doelstelling is om de groothandel een oplossing te bieden waarmee een onderscheidend voordeel kan worden behaald. Deze aanpak heeft geresulteerd in veel tevreden groothandelsklanten.



AccountView heeft er van begin af aan voor gekozen de producten via gespecialiseerde partners in de markt te zetten. Kwaliteit staat hierbij hoog in het vaandel. Zo volgen verkopers en consultants van

onze partners een uitgebreid opleidingsprogramma dat wordt afgesloten met een praktijkexamen. Verder vragen wij na afloop van de implementatie van de software onze klanten naar hun mening over het verloop hiervan. Bestaande klanten worden jaarlijks benaderd met de vraag hoe tevreden ze zijn met onze oplossing. Al deze maatregelen zorgen ervoor dat het leveren van kwaliteit blijft gewaarborgd. AccountView beschikt over een partnerkanaal dat de taal van de groothandel spreekt. Wij bieden u als groothandel niet alleen toegevoegde waarde met onze software maar ook met onze partners. Een aantal daarvan heeft zich gespecialiseerd in de sector en beschikt over branchespecifieke kennis.

GROENENDIJK BEDRIJFSSCHOENEN:

Groenendijk Bedrijfsschoenen & -Bedrijfskleding heeft nu rond de 100 webshops in de lucht. “Zo’n 30 tot 35 procent van onze orders komt via de webshops binnen. Mijn verwachting is dat dit binnen een paar jaar 60 tot 70 procent zal zijn.”

Die partners hebben veel oplossingen specifiek voor de groothandel ontwikkeld waarmee zij veel groot-handelsprocessen succesvol hebben geautomatiseerd. Voor AccountView fungeren zij bovendien als voelsprietten voor de markt. Daardoor kunnen wij onze software voortdurend verbeteren en uitbreiden conform marktbehoeftes.

INTEGRATIE EN KOPPELINGEN

Elke groothandel maakt deel uit van een keten. Het is daarom van belang dat er snel en gemakkelijk via de software uitwisseling van informatie te realiseren is. De software van AccountView kenmerkt zich als zeer open. Een koppeling met andere applicaties is op een eenvoudige manier te realiseren. Onze partners hebben vele koppelingen tot stand gebracht met oplossingen voor de groothandel. Hierbij kunt u denken aan integratie met barcode- en scan-oplossingen, oplossingen op het gebied van RFID en koppelingen met diverse branchespecifieke artikelbestanden. Om de groothandel in de gelegenheid te stellen van overvloedige voorraden af te komen, is bijvoorbeeld een koppeling met de website van Marktplaats aanwezig.

Voor de realisatie van koppelingen maken onze partners gebruik van de laatste technologieën, waaronder XML en webservices. Dankzij de gestandaardiseerde toepassing van XML binnen AccountView werken de koppelingen ook na updates en nieuwe versies. U beschikt altijd over actuele gegevens omdat de berichten realtime worden verwerkt.

BRANCHESPECIFIEKE OPLOSSING LEVERT TOEGEVOEGDE WAARDE

Onze partners hebben zich in de loop der jaren gespecialiseerd in het leveren van branchespecifieke oplossingen voor de groothandel. Zo bieden zij

oplossingen voor branches waarin partijregistratie een must is, maar ook voor de bandenbranche en schoenen-, kleding- en sportgroothandels. Dit is slechts een kleine opsomming van de groothandelsbranches waarop onze partners zich focussen. Daarnaast bieden zij oplossingen voor onderhoud en service aan producten.

REPLICARS:

“Wij hebben regelmatig te maken met wijzigingen in ons artikelbestand. Zo kan het voorkomen dat we een artikel niet meer kunnen leveren. De kans is dan groot dat er nog wel verkooporders op dit artikel zitten. Om het artikel niet per order te hoeven weghalen, blokkeren we het alleen. ’s Nachts verwijdt Orbis TaskCentre dan automatisch de betreffende orders uit AccountView. We hebben er geen omkijken meer naar. Daarnaast is door de integratie met Orbis TaskCentre het verwijderen van artikelen uit orders en het doorvoeren van prijswijzigingen geheel geautomatiseerd.”

KLANTSPECIFIEKE AANPASSINGEN

Onze ervaring is dat veel handelsbedrijven behoefte hebben aan een aantal klantspecifieke aanpassingen. Dit varieert van het toevoegen van een of meer klantspecifieke kenmerken bij de stamgegevens van een artikel tot het toevoegen van een geheel nieuwe pakstrategie waarmee de looproute in het magazijn op de door de klant gewenste manier kan worden ingericht. AccountView biedt de hulpmiddelen om deze wensen op een eenvoudige wijze te realiseren.

VOLLEDIGE INTEGRATIE MET WEBSHOP

De vraag naar e-commerce-oplossingen is in de afgelopen jaren alleen maar verder toegenomen binnen de groothandel. Dit zorgt binnen de branche niet alleen voor meer transparantie maar het resulteert tevens in nieuwe verkoopkansen. Samen met onze partners kunnen wij uw specifieke webshop koppelen aan uw overige bedrijfsprocessen.

COMPLEET PRODUCT EN GOEDE ONDERSTEUNING

Door de flexibele functionaliteit, de modulaire opbouw en de uitstekende integratiemogelijkheden met brancheoplossingen is AccountView een compleet product waarmee u al uw bedrijfsprocessen kunt automatiseren en integreren. Bovendien kunt u met AccountView rekenen op deskundige ondersteuning door onze helpdesk en de diensten van onze partners.

Meer informatie



Wilt u na het lezen van deze brochure meer weten over de oplossingen van AccountView? Aanvullende informatie ontvangen of een afspraak maken voor een persoonlijke demonstratie? Neem dan contact op met onze afdeling sales:

Telefoon: **020 355 29 10**

E-mail: **sales@accountview.com**.

Onze medewerkers zullen u graag van dienst zijn.

AccountView BV

H.J.E. Wenckebachweg 200
Postbus 9400
1006 AK Amsterdam

Tel. 020 355 29 10
Fax 020 617 14 78

E-mail: sales@accountview.com
Internet: www.accountview.com

AccountView is onderdeel van Visma AS

ACCOUNTVIEW[®]
BUSINESS SOFTWARE

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

ISV/Software Solutions