bvcm
ORDER TO CASH

Heineken Sligro

Één bestelling, één levering en één factuur!

Heineken

Sligro
Sligro Food Group

www.bvcm.com

Één bestelling, één levering en één factuur

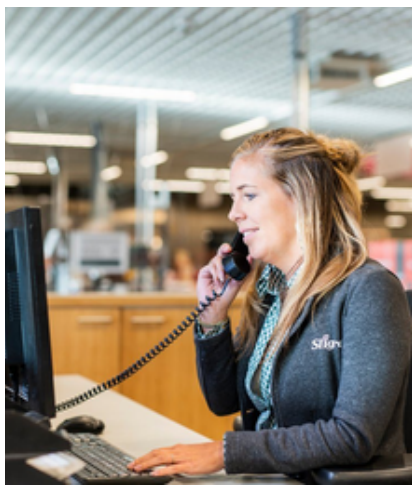
Toen Heineken en Sligro, dé twee marktleiders in de horecasector, besloten hun krachten te bundelen, ontstond de behoefte aan een partner die hun financiële processen kon stroomlijnen. BVCM nam deze uitdaging aan en realiseerde een efficiënt, goed gestructureerd proces dat de samenwerking optimaal ondersteunt.

Eind 2017 sloten Sligro Food Group en Heineken Nederland een strategische en langdurige samenwerkingsovereenkomst om de Nederlandse horecamarkt nog beter te bedienen. Sligro neemt sindsdien het complete logistieke proces van alle bier- en ciderbestellingen voor haar rekening. Datzelfde geldt voor de groothandelsactiviteiten (waaronder frisdranken, waters, sterke drank, wijnen, thee en koffie) van Heineken die aan Sligro zijn verkocht.

Dankzij een gezamenlijke online bestelomgeving kunnen ruim 22.000 horecaklanten hun bestellingen voor drank, food en non-food eenvoudig plaatsen. Dit levert niet alleen tijdwinst op, maar zorgt ook voor een overzichtelijker en efficiënter proces voor ondernemers.

Mark Stevens, manager Order to Cash and Purchase to Pay bij Heineken, licht toe: "In plaats van twee vrachtwagens of busjes ziet de klant er nog maar één voorbij komen, wat ook nog eens beter is voor het milieu. Bovendien krijgen klanten één gezamenlijke factuur, wat de administratie overzichtelijker maakt."

Financiële processen stroomlijnen



Naast de complexe logistieke aanpassingen waarbij de landelijke voorraden in de 13 Heineken DC's zijn verplaatst naar de 9 Sligro bezorgservice locaties en klant- en artikelmasterdata zijn gematcht, ontstond de noodzaak om financiële processen opnieuw te stroomlijnen. Bestellingen en facturatie verliepen via afzonderlijke systemen, wat leidde tot dubbele administratie, langere betaaltermijnen en een hoog DSO (Days Sales Outstanding). Daarnaast waren de processen nog onvoldoende gedigitaliseerd, waardoor handmatige verwerking foutgevoelig en inefficiënt was. De grootste knelpunten waren:

- Meerdere bestel- en facturatieomgevingen veroorzaakten extra administratieve lasten.
- Lange betaaltermijnen en een hoog DSO drukten de cashflow.
- Onvoldoende inzicht in de kredietpositie van klanten.
- Handmatige facturatieprocessen verhoogden het risico op fouten.

Dit vroeg om verregaande digitalisering, slimme software voor het volledige facturatie- en collectionsproces, én uitvoering van een nieuw debiteurenbeheer. Een omvangrijk project dat stapsgewijs volgens een gefaseerde aanpak, werd uitgevoerd.

Meer weten over onze BPO-oplossingen?
Kijk voor meer informatie op
bvcm.com/debiteurenbeheer

Een innovatieve en digitale oplossing

Om deze uitdagingen aan te pakken, hebben wij bij BVCM samen met Heineken en Sligro een innovatieve en digitale oplossing ontwikkeld. Dit omvatte:

Digitalisering van het facturatie- en collectionsproces met geavanceerde software
Wij hebben een geavanceerd e-factureringssysteem implementeerd. Hierdoor wordt het volledige facturatie- en collectionsproces gedigitaliseerd, wat resulteert in minder handmatige verwerking en een lagere foutmarge. Dankzij automatische betalingsherinneringen en gestructureerde opvolging kunnen openstaande facturen sneller worden geïnd.

Implementatie van een gefaseerd debiteurenbeheerproces
Omdat wij bij BVCM begrepen dat dit een omvangrijk project was hebben wij destijds een gefaseerd debiteurenbeheerproces geïntroduceerd, waarbij tot op heden gebruik wordt gemaakt van slimme data-analyse en automatische opvolging van openstaande betalingen. Dit zorgt ervoor dat achterstallige betalingen tijdig worden gesignaleerd en efficiënt worden aangepakt, zonder dat de klantrelatie onder druk komt te staan.

"Zelfs tijdens COVID bleef het percentage vervallen saldo ten opzichte van de omzet relatief laag. Dit bewijst dat het onderliggende proces helder is en goed verloopt."

Sterk werkproces voor collections

Een goed ingericht collectionproces is essentieel om de cashflow gezond te houden – zeker in een complexe samenwerking zoals die tussen Heineken en Sligro. Dankzij de inzet van BVCM is een sterk en transparant werkproces ingericht, waarbij snelheid, duidelijkheid en resultaatgerichtheid centraal staan.

“Op het gebied van collections vind ik het prettig dat daarvoor een heel sterk werkproces is opgeschreven,” zegt Mark Stevens. *“Zelfs tijdens de Covid-periode bleef het percentage vervallen saldo ten opzichte van de omzet relatief laag. Dat betekent dat er goed wordt betaald. Het proces is helder, werkt efficiënt en draagt direct bij aan het verlagen van onze DSO.”*

De kracht zit in de combinatie van technologie, heldere communicatie en nauwe samenwerking. Dankzij alle inspanning is niet alleen het collectionproces geprofessionaliseerd, maar is ook de cashflow geoptimaliseerd.

Met één aanspreekpunt vanuit BVCM voor beide administraties en volledig inzicht in de kredietpositie van klanten, is er sprake van grip, overzicht én gemak – voor zowel de organisatie als de klant.

Meer weten over onze BPO-oplossingen?
Kijk voor meer informatie op
bvcm.com/debiteurenbeheer

Ons verhaal

BVCM voorziet in alle onderdelen binnen het Order to Cash proces. Van outsourcing tot en met detachering, van incasso tot en met juridische procedures.

Vanaf de start in 2005 zetten we ons elke dag opnieuw volledig in om het optimale resultaat te behalen voor onze relaties. Je bent namelijk zo goed als je laatste resultaat. Inmiddels zijn we uitgegroeid tot een internationaal full service credit managementspecialist. We mogen voor honderden klanten in Nederland en ver daarbuiten onze diensten inzetten.

We ontwikkelen onszelf voortdurend en volgen dagelijks de nieuwste technologische mogelijkheden om alle credit managementwensen van onze klanten te kunnen vervullen.

BVCM (bureau voor credit management) is uw (internationale) partner voor het totale prospect-to-cash proces. Vanuit onze jarenlange ervaring optimaliseren wij inmiddels, samen met onze partners, diensten en mensen uw volledige credit management. Van de selectie van uw klant tot (e)-facturatie en de betaling van uw factuur. Dit doen we met de inzet van slimme moderne digitale oplossingen zoals e-facturatie om de factuur op de meest optimale wijze bij uw klant af te leveren of door het toepassen van machine learning om het meest efficiënte traject te bepalen. Wilt u graag meer weten over onze BPO-dienstverlening? Neem vrijblijvend contact met ons op via sales@bvcm.com of 020 34 60 746.

Liever direct een afspraak maken? Dat kan via de onderstaande knop!

Neem contact met ons op

Meer weten over onze BPO-oplossingen?
Kijk voor meer informatie op
bvcm.com/debiteurenbeheer