



MAXCREDIBLE

Europe's No. 1 Customer Credit Management Software

Legenda

•	Beschikbaar
X	Niet beschikbaar
NB	Niet bekend

BENCHMARK OP VOORDELEN		MaxCredible	Leverancier 1	Leverancier 2	Leverancier 3	Leverancier 4	Leverancier 5	Leverancier 6	Leverancier 7	Leverancier 8
Product leiderschap voordelen										
1	De software heeft het "laatste nieuwe" in zich op het gebied van credit management.	•	•	X	X	X	X	X	•	•
2	De software biedt u een concurrentievoordeel.	•	•	X	X	X	X	X	•	•
3	De software heeft een grote groep getrainde gebruikers.	•	X	•	X	X	•	X	•	X
4	De software heeft een succesvol verleden dat teruggaat tot 2001.	•	•	•	NB	NB	•	NB	NB	NB
5	De software wordt ontwikkeld door een organisatie die heeft gekozen voor product leadership.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
6	De software wordt aanbevolen door Universiteiten, MBA programma's, NVVI, Thuiswinkel.org en Credit Management adviesbureaus.	•	•	X	NB	NB	NB	NB	NB	NB
7	De softwareontwikkelaar kent slechts klantverloop door externe factoren en overmacht. De software kenmerkt zich dus door zeer tevreden klanten en gebruikers.	•	•	NB	NB	•	NB	•	•	•
8	De softwareontwikkelaar kent een strak organisatiemodel waardoor geen onnodige kosten worden gemaakt.	•	•	•	NB	•	NB	•	•	NB
9	De softwareontwikkelaar werkt met uw en eigen partners.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
10	De softwareontwikkelaar concentreert zich op ontwikkeling en heeft dus de beste mensen en de beste middelen op de kritische bedrijfsprocessen.	•	•	•	X	•	X	•	•	X
11	De softwareontwikkelaar werkt internationaal dus Europese en Wereldwijde veranderingen worden meegenomen in de productontwikkeling.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
12	De cultuur van de softwareontwikkelaar is sportief, werken/spelen om te winnen. Het beste product in de markt zetten en zelf de grootste concurrent van het huidige product zijn.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
13	De software is betrouwbaar en stabiel.	•	X	X	X	•	X	•	•	X
14	De softwareontwikkelaar ontwikkelt harder dan alle andere concurrenten tesamen.	•	•	X	•	X	X	X	X	•
15	De softwareontwikkelaar heeft meer ICT capaciteit (mensen), meer verkoop en meer marketing capaciteit dan alle concurrenten samen.	•	NB	NB	NB	NB	NB	NB	X	NB
16	De softwareontwikkelaar heeft een flexibele organisatie zonder bankzitters die ingezet moeten worden.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
17	De software is meertalig.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
18	De software is geschikt voor alle typen organisaties, van MKB tot Overheid tot grootbedrijf.	•	•	•	NB	•	NB	•	•	NB
19	De software wordt multichannel geleverd, direct via internet, via resellers en verkoopdiensten face to face.	•	NB	•	NB	NB	NB	•	•	•
20	De softwareleverancier heeft partners op de volgende gebieden: detachering, e-billing, business intelligence, techniek, opleidingen, incasso, deurwaarders, juristen, kredietverzekeraars, maatwerksoftware ontwikkelaars, offshoringbedrijven, financiers, factoringmaatschappijen, consultancy, CRM, hardware en hosting.	•	X	X	X	X	X	X	X	X
21	De software is fun!	•	•	•	•	•	•	•	•	•
22	De software wordt getraind op basis van spel (in training).	•	NB	NB	NB	NB	NB	NB	X	NB



MAXCREDIBLE

Europe's No. 1 Customer Credit Management Software

Legenda	
•	Beschikbaar
X	Niet beschikbaar
NB	Niet bekend

23	De software is anytime, anywhere beschikbaar (internet).	•	•	•	NB	•	•	•	X	NB
24	De software kent geen installatie op lokale desktops.	•	NB	•	NB	NB	NB	•	•	NB
25	De software is beschikbaar op meerdere valuta's.	•	X	X	•	•	•	•	•	X
26	De software is compliant met Basel II.	•	•	•	X	•	•	•	X	X
27	De software is compliant met Sarbanes Oxley.	•	•	•	NB	•	•	•	•	•
28	De software is compliant met IFRS.	•	•	•	•	•	•	•	X	•
29	De software is compliant met SEPA.	•	•	•	NB	NB	NB	•	X	X
30	De software stelt u in staat uw organisatie aan te sturen als een eenmanszaak.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
31	De software biedt de nieuwste look & feel.	•	•	X	•	•	•	•	•	X
32	De software is een pre op het CV van uw medewerkers.	•	•	•	•	•	•	•	X	•
33	De software is prijswinnend (CFO award).	•	X	•	X	•	X	•	X	X
34	De software is best of breed.	•	X	•	•	•	X	X	X	•
35	De software is compliant met IMK3000.	•	NB	NB	NB	NB	NB	NB	X	NB
36	De software kent een populatie gebruikers met bewezen track records.	•	NB	•	NB	NB	NB	•	NB	NB
37	De software ontsluit bedrijfs- en handelsinformatie van alle relevante leveranciers zoals Experian, Dun & Bradstreet, Graydon en Bureau van Dijk.	•	NB	NB	•	NB	NB	NB	•	NB
38	De software is onafhankelijk van leveranciers van bedrijfs- en handelsinformatie en kredietverzekeraars.	•	•	NB	NB	NB	NB	•	•	NB
39	De software laat u winnen met credit management.	•	•	•	X	X	X	•	•	X

Marketing voordelen

40	De software draagt bij aan de Customer Life Time value.	•	•	•	X	X	X	X	•	•
41	De software verhoogt uw klanttevredenheid.	•	•	•	X	•	X	•	•	•
42	De software verhoogt uw medewerkertevredenheid.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
43	De software is als commercieel instrument onderdeel van uw CRM.	•	•	X	X	X	X	X	•	X
44	De software verhoogt de kwaliteit van uw klachtenmanagement.	•	X	X	•	X	•	X	•	X
45	De software vergroot de mogelijkheden tot upselling, cross-selling, deepselling en loyalty programma's.	•	•	•	•	•	•	•	NB	•
46	De software geeft de commerciële afdelingen inzicht in de kwaliteit van de klantrelatie.	•	•	•	•	X	X	•	•	•
47	De software traint commerciële medewerkers in financieel inzicht in klantenmanagement door proactieve screening.	•	NB	NB	•	NB	NB	•	•	NB
48	De software leert commerciële afdelingen de consequenties kennen van zwak acceptatiebeleid en zwakke follow up van klanten.	•	•	NB	X	X	X	X	•	NB
49	De software plaatst de klant in de hoofdrol in plaats van de rol van debiteur, nummer of vijand.	•	•	•	•	NB	NB	•	•	•
50	De software ziet en behandelt betaalmomenten als commerciële contactmomenten.	•	•	NB	•	NB	•	•	NB	NB
51	De software bouwt voorspellende informatie op met betrekking tot betaalgedrag.	•	•	•	•	NB	NB	•	•	NB
52	De software maakt benchmarking mogelijk door standaardisatie (intern, afdelingen, agents, branches, Nederland, Europa etc.).	•	NB	NB	NB	NB	NB	•	NB	NB
53	De software biedt uw klanten superieure service.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
54	De software stelt u in staat klanten gesegmenteerd te behandelen op basis van betalingsmoraal, historie, positie klant (rating), commerciële overwegingen en interne financiële overwegingen.	•	•	•	X	X	•	•	•	•
55	De software biedt een branche specifieke inrichting.	•	•	•	NB	NB	NB	•	•	NB
56	De software stelt u in staat het order to cash proces vanuit een	•	X	•	•	•	•	•	X	X



MAXCREDIBLE

Europe's No. 1 Customer Credit Management Software

Legenda	
•	Beschikbaar
X	Niet beschikbaar
NB	Niet bekend

marketing & sales perspectief te benaderen.									
57 De software stelt u in staat klachtenmanagement te koppelen aan financiën.	•	NB	NB	NB	NB	NB	•	•	NB
58 De software doorvoeren betekent meer uit uw klantrelatie halen.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
59 De software maakt credit management simpel voor uw commerciële afdeling.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
60 De software biedt rolgedreven toegang.	•	NB	NB	NB	NB	NB	•	NB	NB
Efficiency voordelen									
61 De software is zelflerend.	•	•	X	X	X	X	X	•	•
62 De software is in staat klantdossiers op te bouwen en op basis hiervan zelf acties voor te stellen.	•	•	•	X	X	•	•	•	•
63 De software verhoogt de kwaliteit van het personeel van de afdeling debiteurenbeheer naar high tech creditmanagement niveau.	•	•	•	•	•	•	•	X	•
64 De software is simpel in gebruik.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
65 De software brengt de finance en sales afdelingen dicht bij elkaar.	•	•	•	•	NB	•	•	•	NB
66 De software geeft verschillende afdelingen meer inzicht in elkaars activiteiten waardoor meer onderling respect ontstaat.	•	•	X	•	•	X	•	X	X
67 De software biedt de mogelijkheid proactief te handelen in plaats van reactief. Voorkomen is beter dan genezen.	•	•	•	•	•	NB	•	•	NB
68 Afgehandelde issues zijn de brandstof voor het doorvoeren van toekomstige processen.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
69 De software oefent geen druk uit op de interne ICT afdelingen.	•	X	X	•	X	X	X	X	X
70 De software biedt een call center module. Dit stelt de organisatie in staat van dedicated dossierbehandeling (klantgedreven) tot een pool van call agents die elkaar vervangen en aanvullen te gaan (actiegericht).	•	•	•	NB	NB	•	•	X	•
71 De software stelt u in staat flexibele processen in te richten waardoor u eenvoudig kunt anticiperen op ontwikkelingen in uw omgeving.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
72 De software stelt uw commerciële afdeling in staat pro actief met credit management om te gaan.	•	•	•	NB	•	NB	•	•	NB
73 De software legt minder aansprakelijkheid bij personeel van de financiële afdeling.	•	NB	NB	•	•	NB	NB	NB	NB
74 De software stelt u in staat credit management en daarmee order to cash processen door de gehele organisatie in te voeren.	•	•	•	NB	•	NB	•	•	NB
Strategische voordelen									
75 De software integreert credit management in uw bedrijfsstrategie.	•	•	NB	•	NB	NB	X	•	X
76 De software linkt cashflow management en creditmanagement aan uw bedrijfsdoelstelling.	•	NB	NB	•	•	NB	•	•	•
77 De software plaatst creditmanagement in een continu proces in plaats van aan het einde van het proces.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
78 De software creëert een credit management jargon binnen en buiten de organisatie.	•	NB	NB	•	NB	NB	NB	X	NB
79 De credit management software blijft een ondersteunend tool in plaats van een web waar uw organisatie in verstrikt raakt en niet meer uitkomt.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
80 De software wordt ook gebruikt door incassobureaus hetgeen de communicatie vergemakkelijkt en de kwaliteit vergroot.	•	•	NB	•	NB	NB	•	NB	NB
81 De software maakt u klaar voor toekomstige groei (aantallen,	•	•	NB	NB	•	NB	•	NB	NB



MAXCREDIBLE

Europe's No. 1 Customer Credit Management Software

Legenda

•	Beschikbaar
X	Niet beschikbaar
NB	Niet bekend

	(inter)nationale expansie).									
82	De software is geschikt voor centrale en decentrale uitvoering van credit management.	•	•	•	NB	NB	NB	•	•	•
83	Via de software wordt de bulk gestandaardiseerd en geautomatiseerd. Management by exception, concentreren op het oplossen van de uitval.	•	•	•	•	NB	NB	•	NB	NB
84	De software is geschikt voor franchise organisaties.	•	•	•	NB	•	NB	•	NB	NB
85	De software is geschikt voor kapitaal ondernemingen.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
86	De software stelt uw financiële afdeling/ credit managers in staat jaarlijks significante resultaatverbeteringen te behalen.	•	•	•	NB	•	NB	•	•	NB
87	De software stelt u in staat eenvoudig specifieke processen en activiteiten te outsourcen en offshoren.	•	NB	NB	•	•	NB	NB	NB	NB
Grip voordelen										
88	De software stelt u in staat uw factuur te navigeren door het gehele order to cash proces.	•	•	X	X	X	X	X	•	•
89	De software geeft inzicht in taken en verantwoordelijkheden met betrekking tot cash management.	•	•	•	•	•	NB	•	•	NB
90	De software presenteert facturen op een overzichtelijke manier.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
91	De software biedt u real time inzicht en stuurmogelijkheden.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
92	De software maakt van data informatie en kennis.	•	•	NB	•	•	NB	•	•	•
93	De software maakt ook betere Accounts Payable management mogelijk waardoor optimaal cash management mogelijk is.	•	•	NB	NB	NB	•	NB	NB	NB
94	De software maakt gefundeerde commerciële en financiële beslissingen mogelijk.	•	X	•	•	•	X	•	•	•
95	De software biedt perfecte voorspellingen op basis van betaalprofielen van klanten.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
96	De software biedt een groter inzicht per klant(groep) voor het ontvangen van gelden, mail, telefoon, e-mail, internet, etc.	•	•	NB	•	NB	•	•	•	NB
97	De software stelt u in staat uw beloningssysteem te optimaliseren zodat het een payback wordt (herhalingskorting, meer service, beloning in natura, upselling, deepselling, cross selling).	•	•	•	NB	•	NB	•	NB	NB
98	De software maakt het mogelijk om te knippen en plakken met verslagen.	•	NB	NB	NB	NB	NB	NB	NB	NB
99	De software biedt uitgebreide reporting en business intelligence, hierdoor bent u financieel en operationeel altijd up to date.	•	•	NB	•	NB	•	•	NB	NB
100	De software biedt u transparantie over alle processen en activiteiten.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
101	De software geeft u grip op uw cashflow.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Snelheidsvoordelen										
102	De software is ontworpen op snelheid binnen zowel het order to cash proces als voor de ontwikkeling van nieuwe en betere softwarefunctionaliteiten.	•	•	•	•	X	•	•	•	•
103	Uw personeel is snel operationeel op de software.	•	•	X	•	X	•	X	•	X
104	De software is snel operationeel.	•	X	•	•	X	•	•	•	•
105	De software wordt direct uitgeleverd, u bent direct operationeel.	•	•	•	•	•	•	•	NB	•
106	De software is direct inzetbaar ook al gebruiken uw medewerkers maar vijf procent van de software.	•	•	X	X	•	X	•	•	X
107	De software heeft weinig tijd en mensen nodig om operationeel te zijn.	•	•	NB	NB	NB	NB	•	•	NB
108	De software is plug & play.	•	•	•	•	•	•	•	•	•



MAXCREDIBLE

Europe's No. 1 Customer Credit Management Software

Legenda	
•	Beschikbaar
X	Niet beschikbaar
NB	Niet bekend

109 De software is standaard en voldoet daarmee aan de wensen en eisen van de meeste gebruikers.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Prijs voordelen									
110 De software heeft een lage marktprijs.	•	X	X	X	X	X	X	•	•
111 De softwareontwikkelaar kent een transparante prijsstructuur.	•	NB	NB	NB	NB	•	•	•	•
112 De software kent geen overmatige bijkomende kosten.	•	•	•	X	X	X	•	•	NB
113 Door volume en een strakke doelgerichte organisatie kan de softwareontwikkelaar de prijzen zeer laag houden.	•	NB	NB	NB	NB	NB	NB	X	X
Business case voordelen									
114 De software verdient zich gemiddeld binnen 3 maanden terug.	•	X	X	•	•	•	X	•	•
De software verhoogt de waarde van uw bedrijf in de ogen van de financiële wereld (banken, beurs, hedge funds, strategische kopers, vakbonden).	•	•	•	•	•	•	•	•	•
116 De software brengt focus in uw organisatie.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
117 De software biedt de meest concrete business win en kosten besparing.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Technische voordelen									
118 Het gebruikte software platform is state of the art technologie in plaats van achterhaalde en ouderwetse locale software.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Resultaat voordelen									
119 De software stelt u in staat uw afschrijvingen drastisch te verlagen en beperkt te houden.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
De software verlaagt uw personeelskosten door gebruik van workflowmanagement, klachtenmanagement en proactief creditmanagement in plaats van interactief debiteurenbeheer.	•	•	•	•	•	•	•	•	•
121 De software biedt de CEO inzicht in KPI's via simpele maar geavanceerde dashboards.	•	NB	•	NB	NB	•	•	NB	NB

DISCLAIMER

De informatie in deze benchmark is afkomstig van door ons betrouwbaar geachte bronnen. MaxCredible kan niet instaan voor de juistheid en de volledigheid van de genoemde feiten. Hoewel deze benchmark met de grootste zorgvuldigheid is samengesteld, zijn wij niet aansprakelijk voor schade van welke aard ook die het gevolg is van onjuiste dan wel onvolledige gegevens. Deze benchmark wordt doorlopend ge-updated. De opgenomen leveranciers en het aantal hiervan kan fluctueren. Meer informatie over MaxCredible is verkrijgbaar via de website www.maxcredible.com.