

SOFTWARE VOOR DEBITEURENBEHEER

Sneller betaald. **Minder** handwerk.

CreditDevice is software voor debiteurenbeheer en creditmanagement voor organisaties van mkb tot enterprise. Meer dan 750 organisaties en 25.000 gebruikers wereldwijd werken ermee, van bedrijven met één vestiging in Nederland tot internationale groepen. Je automatiseert de opvolging van openstaande facturen, houdt grip op uitzonderingen en stuurt actief op DSO en werkkapitaal.

Je ERP registreert wat er financieel gebeurt. CreditDevice organiseert en automatiseert de opvolging.

CreditDevice brengt de volledige opvolging van openstaande facturen samen in één proces voor debiteurenbeheer. Dat begint desgewenst al vóór de vervaldatum en loopt door tot betaling, dispuut of overdracht.

Workflows bepalen welke actie nodig is. AI vermindert administratief werk. Klanten regelen eenvoudige zaken zelf. En je team ziet vanuit één dossier wat er over de volledige klantrelatie speelt.

CreditDevice koppelt met onder meer Exact, AFAS, SAP, Microsoft Dynamics, Unit4 en Oracle. Je ERP blijft de bron voor facturen en betalingen.



Minder afhankelijk van handwerk

Automatiseer terugkerende opvolging en voorkom dat het proces stilvalt als een medewerker afwezig is.



Meer grip op werkkapitaal

Zie waar achterstanden ontstaan, stuur actief op DSO en maak zichtbaar waar liquiditeit bij klanten vastzit.



Behandel niet iedere klant hetzelfde

Laat opvolging verschillen op basis van klantwaarde, risico, betaalgedrag en gemaakte afspraken.



Eén totaalbeeld per klant

Zie openstaande posten, afspraken, klachten en risico over administraties en groepsmaatschappijen heen.

Minder handwerk. Sneller beschikbare liquiditeit.

Meer controle over groei, zonder dat het team
evenredig meegroeit met het aantal facturen.

“

In plaats van een mail vanaf nul te verwerken,
bevestigen we nu een voorstel dat al is klaargezet. Dat
scheelt enorm veel tijd.



Hilde
Credit Controller bij itsme

KORTERE DSO

7

 dagen

kortere DSO, minimaal,
gemeten bij klanten als
Equans

TIJDWINST PER WEEK

10–40

 uur

tijdwinst per week met AI en
Scout. itsme bespaart 32 uur
per week, gemeten in een
Lean Green Belt-analyse.

AANTAL GEBRUIKERS

Onbeperkt

voeg de juiste stakeholders
toe zonder extra kosten

Je beste klant verdient niet dezelfde behandeling als je grootste **risico**.

Veel organisaties volgen openstaande facturen en aanmaningen vooral op basis van ouderdom. Maar niet iedere achterstand vraagt om dezelfde aanpak. Een belangrijke klant met één administratieve fout behandel je anders dan een klant die structureel te laat betaalt. En bij een lopend dispuut wil je de automatische opvolging juist pauzeren.

Workflows houden rekening met klantgroep, administratie, land, risico, betaalgedrag, openstaand bedrag, gemaakte afspraken en uitzonderingen. De situatie bepaalt de volgende stap.

OPVOLGING DIE MEEBEWEEGT MET JE KLANT

Voorbeelden. Getallen zijn dagen na vervaldatum.



De juiste klant krijgt op het juiste moment de juiste opvolging.

Automatiseer waar het **kan**. Laat je team beslissen waar het nodig is.

CreditDevice verwerkt wat binnen de afspraken valt en maakt zichtbaar waar menselijk oordeel nodig is. Je team werkt minder vanuit een takenlijst en meer vanuit uitzonderingen.

.../accountsreceivable/workflow/b2b

WORKFLOW B2B 3/11 E-mail verzenden Wissel actiepad Meer 11 acties

 17-mrt Pre due E-mail · workflow ✓ UITGEVOERD Bekijken Notitie	 30-mrt Herinnering E-mail · workflow ✓ UITGEVOERD Bekijken Notitie	 06-apr Eerste belactie Telefonisch · workflow ● ACTIEF Afronden Overslaan	 +8 dgn Tweede herinnering E-mail · workflow GEPLAND Bekijken	 +15 dgn Aanmaning E-mail · workflow GEPLAND Bekijken
--	--	--	--	--

Voorbeeldweergave van een actiepad met fictieve gegevens.



Automatiseer het volume

Verstuur herinneringen en aanmaningen automatisch via e-mail, brief, sms, telefoon, betaallinks en het klantportaal. Toezeggingen en regelingen worden automatisch bewaakt.



Aandacht voor de uitzondering

Een dispuut, regeling of klant die aandacht nodig heeft komt bovenaan te liggen in plaats van weg te zakken in de lijst.

PER ACTIE BEPAAL JE



Moment

Intervallen bepalen wanneer de volgende actie plaatsvindt, ook vóór de vervaldatum.



Actie & kanaal

Per stap bepaal je wat er gebeurt en via welk kanaal: e-mail, brief, sms, telefoon, betaallink of klantportaal.



Niveau

Volg de totale positie van een debiteur, of iedere factuur afzonderlijk.

Van binnenkomende e-mails naar de **juiste** actie.

Naarmate het aantal klanten en facturen groeit, groeit ook de hoeveelheid e-mails die Finance en creditmanagement moeten verwerken. Iedere e-mail moet worden gelezen, geïnterpreteerd, aan het juiste dossier gekoppeld en opgevolgd. De automatische mailinterpretatie herkent de intentie, vat samen en haalt bedragen, factuurnummers en toezegdata uit het bericht.

Bij itsme scheelt de automatische mailinterpretatie 32 uur per week. Dat is gemeten in een Lean Green Belt-analyse van het mailproces, voor en na de implementatie.

.../inbox/ai-analyse/130902

AI-analyse

Linda de Wit
Debiteur 130902 · Voorbeelddebiteur B.V.

AI-first Reageren Handmatig

ONTVANGEN E-MAIL

Re: Betalingsherinnering nr. 2, wij betalen volgende week

Linda de Wit · 19-06-2026 08:47

Hartelijk dank voor uw herinnering. Door een wisseling binnen onze crediteurenadministratie is de verwerking van uw facturen vertraagd geraakt.

Wij betalen facturen 2026-0455 en 2026-0461 uiterlijk vrijdag 26 juni 2026.

Met vriendelijke groet,
Linda de Wit · Voorbeelddebiteur B.V.

Betalingstoezegging SENTIMENT

Positief

Vertrouwensscore 98%

SAMENVATTING

Debiteur zegt betaling van facturen 2026-0455 en 2026-0461 toe voor vrijdag 26 juni 2026.

HERKENDE GEGEVENS

Factuurnummers 2026-0455 · 2026-0461

Toezegdatum 26-06-2026

VOORGESTELDE ACTIE

Toezegging vastleggen, actiepad aanpassen en bevestiging versturen.

Betalingstoezegging vastleggen

Voorbeeldweergave met fictieve gegevens.

Jij bepaalt **hoeveel** AI zelfstandig doet.

AI neemt nooit ongevraagd het stuur over. Per proces kies je zelf of AI meedenkt, het werk voorbereidt of volledig afhandelt.

Zo bepaal je precies waar een medewerker de laatste controle houdt, en breid je de automatisering uit op het tempo waarop het vertrouwen groeit.

DRIE NIVEAUS VAN AUTOMATISERING



Niveau 2 · concept maken**MEDEWERKER BEVESTIGT**

Klant vraagt uitstel tot 5 juli. Wijs vriendelijk af, bied een regeling in twee termijnen aan.

AI

Beste mevrouw De Wit, uitstel tot 5 juli kunnen wij helaas niet toekennen. Wel kunnen wij het bedrag van € 13.500 in twee termijnen laten voldoen: € 6.750 op 26 juni en € 6.750 op 10 juli. Laat u weten of dit voorstel aansluit?

Toon: zakelijk

Taal: NL

Korter maken

Controleren en versturen →

Voorbeeldweergave met fictieve gegevens.



Ook schrijven wordt sneller

Eén korte instructie levert een complete e-mail. Teksten worden verbeterd, verkort, gecorrigeerd of van toon gewisseld. Vertalingen behouden de zakelijke toon en opmaak.



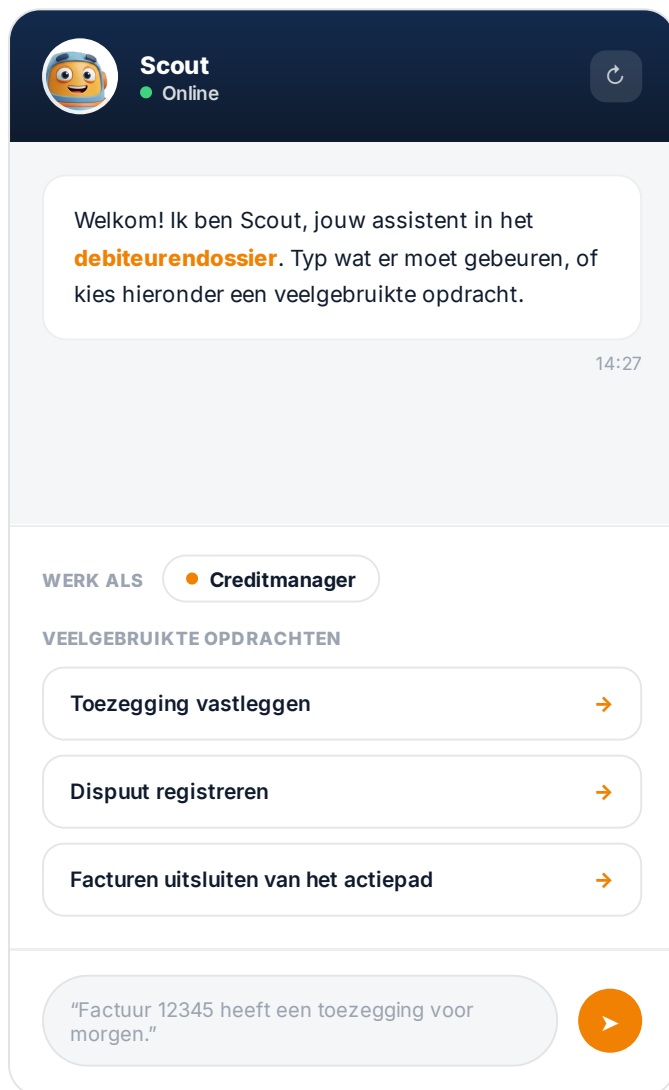
Consistent communiceren op schaal

Controleer teksten op huisstijl en vertaal een volledige set herinneringen en aanmaningen in één keer, in elke taal die je wilt. Samenvoegvelden en terminologie blijven behouden.

Eén opdracht in plaats van tientallen handelingen.

Veel tijd verdwijnt niet in moeilijke beslissingen, maar in kleine administratieve acties: een toezegging vastleggen, een dispuut registreren, een factuur uit het actiepad halen of een vervolgactie plannen.

Scout is de AI-assistent van CreditDevice en werkt rechtstreeks vanuit het debiteurendossier. Je geeft in gewone taal aan wat er moet gebeuren. Scout opent de juiste verwerking en vult bekende gegevens alvast in.



The screenshot shows the Scout AI assistant interface. At the top, there's a header with the Scout logo (a cartoon character) and the text 'Scout Online'. Below this, a welcome message reads: 'Welkom! Ik ben Scout, jouw assistent in het **debiteurendossier**. Typ wat er moet gebeuren, of kies hieronder een veelgebruikte opdracht.' The time '14:27' is displayed on the right. Under the heading 'WERK ALS', 'Creditmanager' is selected with a radio button. Below that, under 'VEELGEBRUIKTE OPDRACHTEN', there are three buttons: 'Toezegging vastleggen', 'Dispuut registreren', and 'Facturen uitsluiten van het actiepad', each with an orange arrow icon. At the bottom, there's a text input field containing the sentence 'Factuur 12345 heeft een toezegging voor morgen.' and a large orange circular button with a white arrow icon.

Voorbeeldweergave met fictieve gegevens.

De grootste winst ontstaat bij volume

Kopieer een reeks factuurnummers uit Excel en plak die met de opdracht in Scout. In één keer worden acties voorbereid voor alle posten: toezeggingen registreren, disputen vastleggen, facturen uitsluiten of statussen toevoegen.

Klantgesprekken worden onderdeel van het dossier

Geef Scout het transcript of de samenvatting van een gesprek. Scout zet de afspraken op de juiste plek klaar: een toezegging op de juiste factuur en datum, een regeling, een dispuut of gevraagd uitstel.

En daarna stopt het proces niet

Een vastgelegde afspraak zet de volgende stappen in gang: bevestigingsmail, herinneringen uitstellen, actiepad aanpassen en een nieuwe opvolgactie zodra de datum verstrijkt.

Hoeveel werkkapitaal zit er op dit moment **vast** bij je klanten?

Veel organisaties kennen hun omzet en banksaldo exact. Maar hoeveel werkkapitaal in openstaande facturen vastzit, is vaak veel minder zichtbaar.

Een hogere DSO betekent dat geld later beschikbaar komt: minder eigen liquiditeit voor groei, investeringen of tegenvallers. CreditDevice maakt het mogelijk daar actief op te sturen.

REKENVOORBEELD

Wat zeven dagen kortere DSO kan betekenen

Gefactureerde omzet op rekening

€ 40.000.000

per jaar

Eén dag omzet op rekening

€ 109.589

omzet gedeeld door 365 dagen

Zeven dagen kortere DSO

€ 767.123

minder kapitaal vast in debiteuren

Bij 6% financieringskosten

€ 46.027

financieringsvoordeel per jaar

Indicatief rekenvoorbeeld op basis van een klantcase met € 40 miljoen omzet op rekening. Het effect van minder interne uren en lagere afschrijvingen is hier niet meegerekend.

DE BUSINESSCASE BESTAAT UIT MEER DAN DSO



Werkkapitaal

Geld komt eerder beschikbaar voor de organisatie.



Efficiency

Meer facturen verwerken zonder dat capaciteit evenredig meegroeit.



Afschrijvingen

Eerder ingrijpen helpt voorkomen dat problemen pas zichtbaar worden als het te laat is.



Klantrelatie

Goede klanten krijgen een aanpak die past bij de relatie.

Eén klant. Meerdere administraties. Eén **totaalbeeld**.

Verschillende debiteurennummers, meerdere administraties, verschillende BV's en losse afspraken bij verschillende medewerkers: zonder één centraal beeld ziet iedere medewerker slechts een deel van de werkelijkheid.

Het gevolg: een belangrijke klant wordt aangemaand terwijl er een terechte klacht openstaat, of niemand ziet hoeveel totaalrisico er bij dezelfde relatie is opgebouwd.

Veel klanten, zoals Barentz, beheren zo het creditmanagement van vestigingen over de hele wereld.

Debiteurendossier · Meijer Groep		4 ENTITEITEN · 2 ADMINISTRATIES
GERELATEERDE DEBITEUR	OPENSTAAND	STATUS
Bouwgroep Meijer B.V. administratie NL · deb. 10428	€ 214.500	volgens afspraak
Meijer Installatie B.V. administratie NL · deb. 10577	€ 96.200	klacht open · gepauzeerd
Meijer Vastgoed B.V. administratie NL · deb. 10603	€ 41.800	niet vervallen
Meijer Bau GmbH administratie DE · deb. 20114	€ 63.400	30+ vervallen
TOTALE EXPOSURE	€ 415.900	1 klacht pauzeert opvolging

Voorbeeldweergave met fictieve gegevens.



Betere beslissingen

Creditmanagement, Finance en Sales werken, op basis van hun rol, vanuit hetzelfde actuele beeld.



Concentratierisico in beeld

Gerelateerde debiteuren en concernstructuren samen maken duidelijk hoeveel exposure bij één relatie zit.



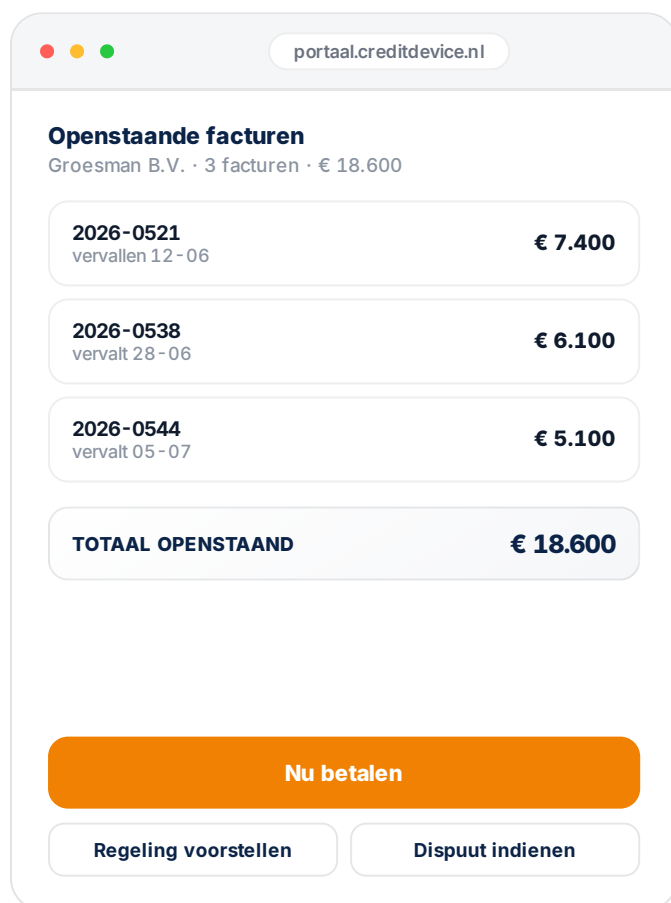
Geen verkeerde opvolging

Een dispuut of gemaakte afspraak wordt onderdeel van de workflow, zodat de opvolging zich daarop aanpast.

Laat klanten eenvoudige zaken zelf regelen, 24 uur per dag.

In het klantportaal van CreditDevice ziet de debiteur zijn openstaande facturen en kan hij direct handelen. Alles wat daar gebeurt, komt terug in hetzelfde debiteurendossier dat jouw team gebruikt.

Dat scheelt telefoontjes over kopiefacturen en zorgt ervoor dat een dispuut, regeling of betaling direct op de juiste plek in het proces terechtkomt.



The screenshot shows a web browser window with the URL `portaal.creditdevice.nl`. The page title is "Openstaande facturen" (Open invoices) for "Groesman B.V. · 3 facturen · € 18.600". It lists three invoices:

Factuurnummer	Vervaldatum	Bedrag
2026-0521	vervallen 12-06	€ 7.400
2026-0538	vervalt 28-06	€ 6.100
2026-0544	vervalt 05-07	€ 5.100

A summary row shows "TOTAAL OPENSTAAND" for € 18.600. At the bottom, there are three buttons: "Nu betalen" (orange), "Regeling voorstellen" (white), and "Dispuut indienen" (white).

Voorbeeldweergave met fictieve gegevens.

IN HET PORTAAL KAN JE KLANT

- 1 direct betalen via een betaallink (onder meer Rabobank, Mollie, ING en Buckaroo)
- 2 facturen bekijken en kopiefacturen downloaden
- 3 informatie toevoegen aan een post
- 4 een betalingsregeling voorstellen
- 5 een dispuut indienen

En jouw team?

Iedere actie uit het portaal komt terug in het dossier en in de workflow: een voorgestelde regeling ter beoordeling, een dispuut dat de opvolging pauzeert en een bevestigde betaling die de verdere opvolging stopt.

De juiste cijfers. Zelf ingericht en **automatisch** bij de juiste mensen.

Met de rapportagemodule stel je onbeperkt rapportages samen op de indeling die jullie organisatie gebruikt: per administratie, entiteit, klantsegment, accountmanager of risicoprofiel.

Rapportages zijn te scheduleren, zodat de juiste mensen hun cijfers dagelijks, wekelijks of maandelijks ontvangen zonder dat iemand ze hoeft te maken.

Geplande rapportages			4 ACTIEF · AUTOMATISCHE VERZENDING
RAPPORTAGE	ONTVANGER	FREQUENTIE	
Openstaande posten per entiteit inclusief ouderdomsanalyse	■ Finance & controlling	DAGELIJKS	
DSO en betaalgedrag per segment trend over 12 maanden	■ CFO	MAANDELIJKS	
Toezeggingen en regelingen inclusief nagekomen afspraken	■ Creditmanagement	WEKELIJKS	
Risicoposities per accountmanager gedeeld met Sales	■ Sales	WEKELIJKS	

Voorbeeldweergave met fictieve gegevens.



Onbeperkt rapportages op maat

Kolommen, filters en indeling bepaal je zelf. Rapportages worden opgeslagen en hergebruikt.



Koppeling met Power BI

Creditmanagementdata komt beschikbaar in de bestaande rapportageomgeving van de organisatie.



Schedulen en verzenden

Dagelijks, wekelijks of maandelijks automatisch naar de juiste stakeholders, zonder handwerk.

Debiteurenbeheer, kredietinformatie en polisbeheer in één platform.



MODULE 1

Debiteurenbeheer

Automatiseer de opvolging van openstaande facturen met workflows per klantgroep, risico en betaalgedrag. Inclusief AI, Scout, klantportaal en rapportages.



MODULE 2

Kredietinformatie

Kredietinformatie laat zien hoe kredietwaardig een klant of prospect is, voordat je levert en zolang je zaken doet. Je vraagt rapporten op, volgt je klanten en krijgt een signaal zodra er iets verandert. CreditDevice is naast Creditsafe en Altares Dun & Bradstreet (D&B) een van de drie aanbieders in Nederland met een eigen kredietdatabase. Het verschil: wij combineren die database met betaalervaringen uit onze creditmanagementsoftware. Een jaarrekening is vaak al maanden oud als hij verschijnt. Betaaldata laat zien hoe een bedrijf vandaag betaalt.



MODULE 3

PolisManager

Beheer je kredietverzekering bij Atradius, Allianz Trade of Coface vanuit dezelfde applicatie als je debiteurenbeheer. Je vraagt limieten aan vanuit één omgeving, krijgt automatisch updates over limieten en ratings en dient met één klik een incasso in bij de verzekeraar. PolisManager helpt ook bij de zelfbeoordeling.

Werkt naast het ERP dat je **al hebt**.

CreditDevice leest openstaande posten en betalingen in vanuit je ERP en zet de opvolging erbovenop. Je ERP blijft de bron.

Koppelingen		☒ Standaardkoppeling	☐ Via API of DBasics
☒ Exact Online	☒ Microsoft Dynamics 365 Business Central		
☒ Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations	☒ AFAS		
☒ Twinfield	☐ Exact Globe		
☐ SAP	☐ Microsoft Dynamics NAV (Navision)		
☐ Unit4	☐ Oracle		
☐ Autoline	☐ Power BI rapportage		

Ander pakket of maatwerk

Staat je pakket er niet tussen? Dan koppelen we in principe met elk pakket, via API of via DBasics. Voorwaarde is dat de data in de juiste vorm aangeleverd kan worden. Pusht je systeem de data naar ons, dan maakt het niet uit waar die vandaan komt.

Het werkt twee kanten op. We halen data op, bijvoorbeeld via de API van je ERP, en we stellen data beschikbaar aan andere systemen. Wat precies kan, hangt af van wat jouw systemen ondersteunen. Dat brengen we samen in kaart tijdens de inrichting.

Betaallinks				7 AANBIEDERS
☒ Rabobank	☒ Mollie	☒ ING	☒ Buckaroo	
☒ Ingenico	☒ BlueM	☒ Accepteasy / Serrala		
In herinneringen, aanmaningen en het klantportaal.				

Van één vestiging tot internationale groep. Van mkb tot **enterprise**.

CreditDevice is software voor debiteurenbeheer en creditmanagement voor organisaties van mkb tot enterprise. Meer dan 750 organisaties en 25.000 gebruikers wereldwijd werken ermee, van bedrijven met één vestiging in Nederland tot internationale groepen. Je automatiseert de opvolging van openstaande facturen, houdt grip op uitzonderingen en stuurt actief op DSO en werkkapitaal.

KLANTEN	GEbruikers	OMVANG	MARKTEN
750+ organisaties gebruiken onze creditmanagementsoftware	25.000+ gebruikers wereldwijd	mkb tot enterprise van één administratie tot tientallen entiteiten	wereldwijd klanten in de Benelux, Europa, Azië en Amerika



Sectoren en organisaties

CreditDevice werkt voor B2B-organisaties in onder meer de bouw, industrie, logistiek, AGF, automotive, recruitment, de bloemensector, IT-dienstverlening en accountancy. Je haalt er het meeste uit vanaf 2.000 facturen per jaar of meer. Heb je meerdere BV's, administraties of landen, dan beheer je alles vanuit één debiteurendossier.



Talen

Herinneringen en aanmaningen stel je met de AI-tooling op in elke taal. De software zelf is in te stellen in het Nederlands, Engels, Duits, Frans, Spaans, Italiaans, Portugees, Pools, Kroatisch, Slowaaks, Hongaars, Sloveens, Tsjechisch, Deens en Noors.

Onder meer gebruikt door Equans, Engie, VDL, Ewals Cargo Care, Countus, Barentz, Intermax, Advantech, Wensink, Euromaster, Heemskerk Flower Group, Scania, Sligro, PreZero, Abeos, YoungCapital, BUVA, B&S, Fletcher, Urban Arrow, Harvest House en By-Bar.

Wat klanten met CreditDevice bereiken.

Intermax

IT-dienstverlening, Rotterdam

VOOR een zelfgebouwd debiteurensysteem van 13 jaar oud, met losse notities in Excel.

NU binnen ongeveer een maand live met vier debiteurenadministraties, gekoppeld met Exact.

“

Het geeft veel meer rust en inzicht en scheelt ons enorm veel werk.



Richard Woertink
administratief medewerker

Ewals Cargo Care

logistiek

VOOR debiteurenbeheer vanuit één Excel-lijst, foutgevoelig en afhankelijk van handmatige invoer.

NU minder FTE nodig voor buitenlandse administraties en een duidelijk lager percentage achterstallige betalingen.

“

We hebben zeker 20% tijd bespaard op credit control sinds we met de software werken.



Colin Koopmans
Teamleader Credit Control

Polvo

bouw, ruim 50 vestigingen

VOOR na overnames veel nieuwe klanten zonder overzicht.

NU een lagere DSO die stabiel blijft, en een signaal zodra een klant niet meer kredietwaardig is.

“

Vooral in de eerste jaren is de DSO flink gedaald en sindsdien hebben we dat niveau weten te behouden.



Sydney Jongenelen
Financial Controller

Barentz

internationale distributie van life science-ingrediënten

VOOR creditmanagement lokaal per land, met Excel en herinneringen uit Outlook.

NU wereldwijd inzicht per entiteit, met debiteurenbeheer, PolisManager en kredietinformatie in één pakket.

“

Er wordt geluisterd en in oplossingen gedacht.



Jimmy Kok
Global Credit Manager

Wat je wilt weten over **software voor debiteurenbeheer.**

Wat is software voor debiteurenbeheer?

Software voor debiteurenbeheer automatiseert de opvolging van openstaande facturen: herinneringen, aanmaningen, belacties, betalingsregelingen en disputen. CreditDevice past die opvolging per klant aan op risico, betaalgedrag en gemaakte afspraken.

Vervangt CreditDevice mijn ERP?

Nee. CreditDevice werkt naast je ERP. Je ERP blijft de bron voor facturen en betalingen, CreditDevice organiseert en automatiseert de opvolging.

Wat is het verschil met de aanmaanmodule in mijn ERP?

Een ERP-module volgt facturen meestal op ouderdom. CreditDevice stemt de opvolging af op klantgroep, risico, betaalgedrag en afspraken, combineert e-mail, brief, sms, telefoon, betaallinks en klantportaal, en toont per klant één dossier over administraties heen.

Voor welke organisaties is CreditDevice geschikt?

Voor B2B-organisaties van mkb tot enterprise. Meer dan 750 organisaties en 25.000 gebruikers werken met CreditDevice, van bedrijven met één vestiging in Nederland tot internationale groepen als Equans, Engie, Scania, VDL en Barentz. Je beheert meerdere entiteiten, administraties en landen vanuit één debiteurendossier, koppelt met SAP, Oracle en Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations, en stelt de software in 15 talen in.

Met welke ERP-pakketten koppelt CreditDevice?

Standaard met Exact Online, AFAS, Twinfield, Microsoft Dynamics 365 Business Central en Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations. Met andere pakketten, zoals SAP, Oracle, Unit4 en Exact Globe, koppelen we via API of DBasics, zolang de data in de juiste vorm aangeleverd kan worden.

Hoe gebruikt CreditDevice AI?

De automatische mailinterpretatie leest binnenkomende e-mails, herkent bijvoorbeeld een betalingstoezegging of dispuut en haalt factuurnummers, bedragen en datums uit het bericht. Per proces kies je of AI adviseert, een concept maakt of zelfstandig verwerkt.

Wat levert CreditDevice op?

Bij klanten als Equans daalde de DSO met minimaal 7 dagen. Itsme bespaart met de automatische mailinterpretatie 32 uur per week, gemeten in een Lean Green Belt-analyse. Ewals Cargo Care bespaart minimaal 20% tijd op credit control. Bij € 40 miljoen omzet op rekening en 6% financieringskosten is 7 dagen kortere DSO ruim € 46.000 per jaar waard.

Met welke kredietverzekeraars werkt PolisManager?

Met Atradius, Allianz Trade en Coface. Je vraagt limieten aan, volgt limieten en ratings en dient incasso's in vanuit dezelfde applicatie als je debiteurenbeheer.

Hoe lang duurt de implementatie?

4 tot 12 weken, afhankelijk van de complexiteit van je omgeving en de koppeling met je data. Intermax stond binnen ongeveer een maand live met vier administraties.

Waar komt de kredietinformatie vandaan?

Uit de eigen kredietdatabase van CreditDevice, in 25 jaar opgebouwd. Die combineren we met betaalervaringen uit onze creditmanagementsoftware. Daardoor zie je hoe een bedrijf er nu voor staat, niet alleen wat de laatste jaarrekening zegt.

Kost een extra gebruiker geld?

Nee. Je voegt onbeperkt gebruikers toe, zodat Sales, Finance en de CFO meekijken in hetzelfde dossier.

Hoe zit het met beveiliging?

CreditDevice is ISO 27001-gecertificeerd. Alle data wordt binnen Europa gehost.

Professioneel creditmanagement, zonder je ERP te **vervangen**.

CreditDevice is gemaakt voor organisaties waar debiteurenbeheer te belangrijk en te complex is geworden voor losse Excel-lijsten of alleen de standaardfunctionaliteit van een ERP.

Werk je nu vanuit Excel, dan vervangt CreditDevice losse opvolglijsten door één proces. Gebruik je een ERP, dan blijft dat de bron voor facturen en betalingen.



VOOR CREDITMANAGEMENT

Meer grip op opvolging, afspraken, disputen en uitzonderingen. Minder administratief werk en meer tijd voor dossiers die aandacht nodig hebben.



VOOR DE CFO

Inzicht in DSO, werkkapitaal en risico. Een concretere businesscase op basis van sneller beschikbare liquiditeit, efficiency en beheersing van afschrijvingsrisico.



VOOR IT

Integratie, rollen en rechten, beveiliging en de gewenste mate van automatisering worden meegenomen in de inrichting. CreditDevice is ISO 27001-gecertificeerd en host alle data binnen Europa. De financiële bron blijft waar die is.



VOOR SALES EN ANDERE STAKEHOLDERS

Met rolgebaseerde toegang kijken andere afdelingen mee in dezelfde actuele klantcontext. Geen losse informatiestromen en verschillende versies van dezelfde waarheid.

OVER CREDITDEVICE

CreditDevice is software voor debiteurenbeheer, kredietinformatie en het beheer van kredietverzekeringen, voor organisaties van mkb tot enterprise. Sinds 2001 werken meer dan 2.500 organisaties in de Benelux, de rest van Europa, Azië en Amerika met onze software. Meer dan 750 daarvan gebruiken onze software voor debiteurenbeheer, met samen 25.000 gebruikers. CreditDevice is gevestigd in Noordwijk en onderdeel van Blinqx.

We rekenen liever jouw **businesscase** door dan dat we alleen software laten zien.

In een gesprek brengen we eerst in kaart waar in jullie huidige proces tijd, werkkapitaal en controle verloren gaan. Daarna laten we zien hoe CreditDevice daarop aansluit.

? Wat gebeurt er met jullie DSO als opvolging eerder en consistentter plaatsvindt?

? Hoeveel handwerk kan uit het proces?

? Hoeveel tijd kun je besparen?

? Hoeveel werkkapitaal kan daardoor beschikbaar komen?

Laat de businesscase voor jullie creditmanagement doorrekenen.

Plan een demo en kennismaking →

071 36 400 60
creditdevice.com/contact