

Exact Online

MAAK EEN SUCCEVERHAAL VAN UW PROJECT- ORGANISATIE

Meer inzicht en controle
in de cloud

www.exactonline.nl

INHOUD

01 Deze vragen moet u zichzelf stellen	4
1.1 Strategie	5
1.2 Inzicht	6
1.3 Processen	8
02 De antwoorden die u zoekt	10
2.1 De juiste tools voor de job	11
2.2 Maak kennis met Exact Online...	12
03 Conclusie	14

INTRODUCTIE

De markt voor dienstverleners is sinds 2000 flink veranderd. In de goeie ouwe tijd was er zoveel werk dat het vanzelf uw kant op kwam. De sector maakte een enorme groei door. Bedrijven schoten als paddenstoelen uit de grond en groeiden als kool. Dat waren nog eens tijden. Maar helaas, de zaken zijn veranderd.

In 10 jaar tijd is die verkopersmarkt een kopersmarkt geworden, waarbij de klant aan zet is. De vraag naar uw diensten daalt en de groeiende concurrentie zet tarieven en marges onder druk. Tegelijkertijd verwachten klanten steeds meer kwaliteit en waarde voor hun geld. Dat maakt het lastiger dan ooit om nieuwe opdrachten binnen te halen.

En dan zijn er nog de uitdagingen binnen de bedrijfsprocessen zelf. Onvoldoende overzicht bij het uitvoeren van verschillende projecten maakt het lastig om nauwkeurig en op tijd te factureren. En dan hebben we het nog niet eens over operationele flaters zoals fouten in facturen. Dat kost u tijd en geld. Wie kan zich dat nog veroorloven?

Maar het is niet alleen maar kommer en kwel. Er zijn nog steeds kansen voor gezonde bedrijven die snel kunnen inspringen op veranderingen. U moet alleen wel weten hōe.

Het zijn uitdagende tijden dus is het zaak om snel en effectief handelen. Hoe? En wat moet er veranderen in de organisatie? Dat laten we zien in deze whitepaper. Aan de hand van een vragenlijst analyseert u stap-voor-stap wat u moet doen.

Zijn uw doelstellingen bijvoorbeeld wel duidelijk? En geldt dat ook voor uw KPI's? Als dat zo is, kunt u ze meten en zien of uw bedrijf de juiste kant op gaat? En hoe zit het met uw marges? Weet u precies waar de inkomsten vandaan komen? Of waar deze naar weglekken? Kortom, we maken er een soort quiz van. Het is dus meer dan een lesje 'verbeter uw bedrijf' in een ideale wereld. We laten u zien hoe u kunt verbeteren in de échte wereld.



01

DEZE VRAGEN MOET U ZICHZELF STELLEN



1.1

STRATEGIE

Laten we bij het begin beginnen en eerst alle uitgangspunten op een rijtje zetten. Een kritische analyse van uw strategie en bedrijfsdoelen helpt om betere resultaten te behalen. En dan hebben we het niet alleen over uw visie of plannen. U moet ook iedereen op 1 lijn krijgen. En zorgen dat dat zo blijft.

Vraag 1 Snappen alle werknemers uw bedrijfsdoelen en -strategie?

Onderzoek van SPI Research* toont aan dat dienstverleners die bovengemiddeld presteren altijd uitblinken in effectief leiderschap en hun doelen helder communiceren. Richting en duidelijkheid hebben een positief effect op belangrijke operationele indicatoren als inkomsten per persoon, productiviteit, projectmarges en het op tijd opleveren van projecten.

En dat is niet alles. Het onderzoek geeft ook aan dat een heldere strategie voor bijna elk bedrijfs onderdeel een groot verschil maakt. Heeft u een heldere visie over de richting van uw bedrijf? Hou deze dan niet voor uzelf! Roep uw mensen bij elkaar. Zorg dat alle neuzen dezelfde kant op wijzen. En maak ze enthousiast. Als iedereen snapt waar naartoe gewerkt wordt, heeft u een stevige basis voor het realiseren van die visie.

Vraag 2 Gebruikt u duidelijke KPI's om uw bedrijfsdoelen te controleren?

Doet u dit al? Gefeliciteerd! Als u het nog niet doet, waarom dan niet? Hoe weet u of u op het juiste pad blijft, vorderingen maakt en uw doelen bereikt? Hoe wordt succes gemeten? Het vaststellen van duidelijke KPI's is essentieel in iedere dynamische projectorganisatie. Hierdoor kunt u de prestatie van uw bedrijf binnen het grote strategische plaatje volgen en begrijpen.

SNELLE KPI-OPFRISSE

Key Performance Indicators (KPI's) verschillen per bedrijf en per sector. Voor bedrijven binnen de dienstverleningsbranche geven deze KPI's globaal genomen het meest relevante inzicht:

- **Projectpijplijn:** krijg volledig inzicht in de geplande en verwachte werkzaamheden en zet dit af tegen de beschikbare capaciteit.
- **Facturabele tijd:** zorg voor de hoogste facturabiliteit per consultant.
- **Days Sales Outstanding (DSO):** maak van facturabele werkzaamheden zo snel mogelijk inkomsten.
- **Weglekken van inkomsten:** voorkom weglekken door factuurfouten, onjuiste tijdregistratie en onkostenregistratie.
- **Projectmarges:** identificeer winstgevend en niet-winstgevend projecten.

1.2

INZICHT

De indicatoren benoemen is een goede eerste stap. Maar u heeft een up-to-date beeld nodig van die indicatoren om de prestaties van uw bedrijf ook daadwerkelijk te kunnen beoordelen. Pas dan weet u precies hoe de zaken ervoor staan. Wat er goed gaat. En belangrijker, wat er fout gaat. Op die manier kunt u op het juiste moment de juiste actie ondernemen.

A INZICHT IN PROJECTMARGES

Inzicht in de laatste cijfers zoals uren en kosten – en deze regelmatig vergelijken met uw budget – is essentieel voor succesvol projectmanagement. De cijfers geven aan of u de juiste vorderingen maakt om de geplande marges te halen. En als dat niet het geval is geven de cijfers u het inzicht die u nodig heeft om hier iets aan te doen. Zo ruimt u budgetoverschrijdingen en verloren winst uit de weg.

VRAAG 3

Bent u altijd op de hoogte van de gemaakte uren en kosten in vergelijking met de budgetten?

Deze vraag kunt u maar op 2 manieren beantwoorden. Met ja, of [...even wachten...] nee. U komt met een klant overeen wat de scope van een project is. Wat u gaat leveren en wat u hiervoor in rekening brengt. Dus u gaat aan de slag... En dan? Gaat u op goed geluk aan het werk, hopen dat u binnen budget blijft en winst heeft gemaakt als u klaar bent?

VRAAG 4

Is de scope van een project zo duidelijk dat u aanvullende werkzaamheden als extra werk kunt factureren?

We weten allemaal hoe klanten kunnen zijn. Ze bedoelen het goed, maar ze zullen ook vragen of u snel even voor dit of dat kunt zorgen. Zorg ervoor dat u een duidelijke grens trekt tussen iemand een plezier doen en gratis werken, zeker nu fixed-price projecten de trend zijn. Om winst te maken zult u zich strikt aan het budget moeten houden.

Door precies te weten wat de scope van het project is en wat er gefactureerd kan worden blijft u bovenop de zaken zitten, voorkomt u overschrijdingen en maximaliseert u de winst. Hoewel iets extra's doen vanuit een servicegedachte goed klinkt, kan dit uw marges aantasten voor u het door heeft. Een tevreden klant is prettig, maar doe niet aan liefdadigheid. Er zijn betere goede doelen te vinden waar u uw tijd en aandacht aan kunt besteden.

VRAAG 5

Vergelijkt u regelmatig uw project- en uurtarieven met de branchegemiddelden?

Nee? Hou ze in de gaten, want dit is nog zo iets iets waardoor de marges kunnen verdampen. Het weggeven van gratis uren als gegarandeerde uren of tegen een niet-winstgevend tarief is meer regel dan uitzondering. Misschien ook wel bij u. Check het daarom regelmatig. En als het zo is, hoeveel kost het u? Inzicht in uw gemiddelde tarieven is geld waard. Waar loopt u inkomsten mis, waarom gebeurt dit en hoe kunt u het stoppen?

VRAAG 6

Berekent u de winstgevendheid van een project vóór u het aanneemt?

Dit is een beetje een no-brainer. Met projecten die gegarandeerd verlies opleveren wordt u nooit Zakenman van het Jaar. Toch gebeurt het vaker dan u denkt. Dus als u de vraag met een voorzichtige nee heeft beantwoord, heeft u waarschijnlijk 1 of 2 projecten in uw portfolio die niet zo winstgevend zijn als gedacht. Dus – als u dit niet al doet – is het tijd dat u een project vooraf doorrekent. Maak een zo nauwkeurig mogelijke schatting van de benodigde uren en kosten. En als de uitkomst met een minteken begint, bespaart een beleefde 'nee, bedankt' u tijd, geld en misschien ook wel uw haar.

B INZICHT IN DE FACTURABILITEIT

Net als iedere andere verkooporganisatie wilt u natuurlijk zoveel mogelijk verkopen. Het enige verschil is dat u als dienstverlener geen spullen verkoopt maar uren. Om een lang verhaal kort te maken: hoeveel inzicht heeft u in de manier waarop consultants tijd schrijven en hun uren factureren?

VRAAG 7

Hoe declarabel zijn uw mensen?

Het is belangrijk om precies te weten hoe uw facturabiliteit zich verhoudt tot de standaard in de branche. Weet u dat niet? Zorg er dan voor dat uw medewerkers elk gewerkt uur verantwoorden. Dat is een begin.

Tegelijkertijd moet u ook goed naar uw overhead kijken. Als de declarabele uren afnemen gaat dit waarschijnlijk ten koste van uw winst. In een groeiemarkt en met een florerend bedrijf heeft dit nog niet zoveel gevolgen. Maar als het minder goed gaat kan non-declarabel personeel een zware last zijn. Daarom is het nu tijd om de balans op te maken. En u zich af te vragen of de verhouding tussen declarabele en niet-declarabele werknemers wel klopt.

VRAAG 8

Heeft u een helder overzicht van facturabele tijd versus werkelijk gefactureerde tijd?

Een hoge bezettingsgraad is 1 ding. Maar al die facturabele uren moeten nog wel op een factuur terechtkomen. Zorg ervoor dat er geen uur verloren gaat en dat alle uitgevoerde werkzaamheden daadwerkelijk worden gefactureerd. Raken er uren zoek? Ga na waarom en kom in actie.

GEMIDDELDE PRODUCTIVITEIT

In de dienstverleningsbranche is een consultant gemiddeld zo'n 70% van de tijd declarabel. Een IDC-onderzoek bij consultancykantoren uit 2012 liet een gemiddelde bezettingsgraad van 69.9% zien. 36.8% kwam op een lager gemiddelde en een schrikbarende 26% kon de benodigde gegevens niet eens overleggen.

Bron: Successfully managing a consulting business in a challenging economic time, augustus 2012, IDC

HET GROTE VOORDEEL VAN MEER FACTURABELE TIJD

Volgens SPI Research heeft een projectorganisatie met veel productieve uren ook een hogere win-to-bid ratio. Dat komt waarschijnlijk omdat er meer werk op tijd af is, waardoor het makkelijker is om nog méér werk te verkopen. Deze dynamische combinatie van een hoge bezettingsgraad en een hoge declarabiliteit leidt overduidelijk tot betere financiële prestaties.

Bron: 2014 Professional Services Maturity™ Benchmark, februari 2014, SPI Research.

1.3

PROCESSEN

Er valt veel te winnen door uw interne processen eens door te lichten. Als u projectmanagement integreert met uw financiële systemen kunt u uw resultaten optimaliseren en voorkomt u dat inkomsten tussen wal en schip vallen. Uw cashflow kan verbeteren, de facturatie wordt gestroomlijnd en u voorkomt budgetoverschrijdingen. Waar wacht u nog op?

VRAAG 9

Registreert u uren en kosten wekelijks of maandelijks?

Als uw antwoord ja is, wacht dan even voor u verder gaat met vraag 10. Het is namelijk veel effectiever om de uren en kosten per dag bij te houden. Dagelijks uren schrijven verhoogt de nauwkeurigheid en versnelt het factureringsproces. Het is een feit dat werknemers hun gewerkte aantallen uren op dezelfde dag veel beter kunnen herinneren dan 1 week, 2 weken later of zelfs 1 maand later. Dus door uw personeel te stimuleren dagelijks uren te schrijven (u hoort de zuchten nu al) kunt u ervoor zorgen dat zowel de normale uren als de overuren in het systeem en op de factuur terechtkomen.

VRAAG 10

Factureert u al uw projectaankopen?

Bij complexe projecten maakt u vaak veel onkosten. U koopt materialen of heeft afspraken met andere partijen namens uw klant. Deze uitgaven, in tijd of in geld, worden vaak onjuist (of helemaal niet) aan projecten gekoppeld. En dan kunnen ze dus ook niet worden doorberekend. Alweer een vermijdbare situatie die de marges kleiner maakt. En vergeet niet wat het kost om alles uit te zoeken als u merkt dat er iets is misgegaan. De oplossing is simpel. Integreer inkopen met uw projectadministratie. Dan worden onkosten automatisch gekoppeld aan relevante projecten of klanten. Eventueel worden ze zelfs automatisch gefactureerd. Dat kan nu net het verschil maken.

WIST U DAT?

De gemiddelde DSO in de bedrijfstak meer dan 40 dagen is? De meeste bedrijven houden hun DSO zelfs tussen de 30 en 50 dagen.

VRAAG 11**Kunt u met 1 druk op de knop nauwkeurige facturen versturen?**

Wees gerust als uw antwoord nee is. U bent niet de enige. Veel van uw collega's doen alsof ze hoofdpijn hebben als het tijd is om te gaan factureren. Het hele proces kan nogal wat tijd in beslag nemen. En een fout is zo gemaakt. Uit onderzoek* uitgevoerd in opdracht van Exact UK blijkt dat mkb'ers in Groot-Brittannië afgelopen jaar alleen al vergaten om meer dan £ 3,7 miljard te factureren. Dat lijkt ons een reden om een paracetamolletje te nemen... of goede online bedrijfssoftware.

VRAAG 12**Worden uw facturen altijd én op tijd betaald?**

Is dat een ja? Dan willen we u feliciteren met uw facturatiesoftware. Maar als u denkt dat snelle betalingen zonder verdere vragen alleen in films voorkomen, bent u niet de enige. Helaas is het zo dat facturen van de meeste dienstverleners niet altijd foutloos zijn. Of dat ze onduidelijk zijn voor de klant. Of allebei. Dit kan aanzienlijke gevolgen hebben. Voor uw cashflow bijvoorbeeld. Als een klant een vraag stelt over uw factuur duurt het waarschijnlijk langer voordat deze betaald wordt. Dat heeft weer gevolgen voor het gemiddeld aantal dagen voordat u inkomsten genereert, ook wel Days Sales Outstanding (DSO) genoemd.

STOP HET WEGLEKKEN!

Zou u het logisch vinden een deel van uw salaris in te leveren omdat uw bedrijf elke maand een deel van de inkomsten kwijtraakt? Dat zou toch te gek voor woorden zijn! Toch gebeurt het regelmatig dat inkomsten uit het systeem weglekken voor ze in harde contanten zijn omgezet. We noemen het de 'stille sluipmoordenaar' van uw winstgevendheid. Het klinkt misschien als een slordigheidje, maar SPI Research* laat zien dat in onze branche gemiddeld zo 4 tot 5% van de inkomsten op deze manier verloren gaat. Door onjuiste facturen, verspilde tijd aan leveringsproblemen, onjuiste werkbeschrijvingen of verkeerde offertes. Met de kleine marges van nu is het echt onvergeeflijk om niet alle gewerkte uren te factureren. Het kan zelfs uw doodsteek worden.

02

DE ANTWOORDEN DIE U ZOEKT



2.1

DE JUISTE TOOLS VOOR DE JOB

Nadat u uw doelen en KPI's heeft vastgesteld, wordt het tijd om na te denken over de tools waarmee u deze gaat controleren. Met meer inzicht in uw processen kunt u zo uw bedrijfsvoering steeds verder optimaliseren.

Wat dacht u van 7% facturabele tijd extra? SPI Research laat zien dat hulpmiddelen voor projectmanagement de prestaties aanzienlijk kunnen verbeteren, hogere inkomsten kunnen genereren en winst kunnen laten stijgen. Online projectmanagementsoftware biedt diverse voordelen voor projectorganisaties, maar voor de meeste beslissers is een groei van 5% tot 7% van de facturabele tijd al reden genoeg om over te stappen.

Bron: 2014 Professional Services Maturity™ Benchmark, februari 2014, SPI Research.

De belangrijkste voordelen van de juiste tools

Goede online bedrijfssoftware laat u uw doelen en KPI's makkelijk in de gaten houden. De betere pakketten helpen u door gegevens maar 1x te hoeven invoeren. Binnen het systeem wordt dan alles aan elkaar gekoppeld. Met dat inzicht kunt u steeds verder optimaliseren. Nog een aantal kenmerken van goede bedrijfssoftware:

- Het levert de juiste informatie aan de juiste mensen in de juiste vorm.
- Makkelijke, intuïtieve online ureninvoer.
- Volledig inzicht in projecten zoals:
 - Offertes, tarieven, budgetten, facturen.
 - Gebudgetteerde, geplande, gerealiseerde en gefactureerde uren.
 - Inkomsten, kosten en marges per project.
 - Overzichten om budgetten, planning, actuele cijfers en facturabiliteit te vergelijken.
- Efficiëntere en waterdichte processen.
 - Geïntegreerd CRM, projectmanagement en financiën.
 - Geïntegreerde inkoopstromen door aankopen te koppelen aan projecten.
 - Automatiseren van arbeidsintensief facturatiewerk.
 - Nauwkeuriger factureren op basis van daadwerkelijke uren.
 - Minder papierwerk. Kom op, het is 2014!

2.1

MAAK KENNIS MET EXACT ONLINE

Om resultaten te verbeteren via betere besluitvorming en gestroomlijndere processen heeft u beter inzicht nodig. En inzicht is precies wat Exact Online levert.

Hoe Exact Online helpt

Met Exact Online heeft u 24/7 toegang tot alle financiële en operationele gegevens die nodig zijn om efficiënter en makkelijker te werken. En omdat het voor specifieke branches is ontwikkeld profiteert u van een op maat gemaakt systeem dat voldoet aan alle eisen, wensen en behoeften van een projectorganisatie als die van u.

FUNCTIE 1

Inzicht in projectmarges om resultaten te optimaliseren

Door het integreren van CRM, boekhouden en projectmanagement in de cloud, zorgt Exact Online voor volledig inzicht in al uw projecten. Hierdoor kunt u resultaten en winstgevendheid nauwkeuriger controleren, van budgettering tot facturatie.

- **Budget vergelijken met de actuele cijfers**
Met een compleet overzicht van budgetten en tijd kunt u precies zien waar u staat en of u ergens in moet grijpen.
- **Beheer de scope van het project**
Bescherm marges tegen aanvullende werkzaamheden door te controleren wat binnen en buiten de scope van het project valt.
- **Vergelijking met de benchmark**
Vergelijk de gemiddelde tarieven van het project en werknemers met de standaardtarieven om ervoor te zorgen dat u niet teveel vertrouwt op kortingen en gegarandeerde uren.

FUNCTIE 2

Verhoog de facturabele uren en verbeter de efficiency

Capaciteitsplanning, urenregistratie en facturatie worden naadloos gecombineerd om een compleet en nauwkeurig beeld te schetsen van uw verplichtingen en de resterende capaciteit. Zo weet u altijd wie wat wanneer doet en kunt u veel efficiënter plannen. Erg handig bij het matchen van de juiste projecten met de beschikbare tijd en vaardigheden.

- **Controleer accountability**
Makkelijke online invoer van urenstaten en controle voor volledige accountability.
- **Controleer facturabele versus gefactuurde tijd**
Zorg ervoor dat alle facturabele uren daadwerkelijk op uw factuur terechtkomen.

FUNCTIE 3**Waterdichte facturatie voorkomt het weglekken van inkomsten**

Zoals u waarschijnlijk al eens gemerkt heeft, kan er informatie verloren gaan bij de overdracht van gegevens van het ene systeem naar het andere. Inkomsten kunnen weglekken of zoekraken tussen de spreadsheets. Exact Online integreert urenregistratie en accordering in uw facturatieprocessen en genereert facturen automatisch. Zo wordt het weglekken van uw hard verdiende geld voorkomen.

- **Gemakkelijke dagelijkse urenregistratie**
Schrijf uren online en wijs ze meteen toe aan het relevante project. Hierdoor wordt correcte facturatie de standaard in plaats van de uitzondering.
- **Geïntegreerde inkoopstromen**
Zorg ervoor dat u niets verspilt.

FUNCTIE 4**Versnel facturatie om uw cashflow een impuls te geven**

Snellere, nauwkeurige facturatie betekent snellere betalingen. Daardoor krijgt u een lagere DSO en dat zorgt weer voor een sterke cashflowpositie. Dat is de theorie. Exact Online helpt u om dit in de praktijk te brengen. Alle bedrijfsonderdelen worden met elkaar verbonden tot een naadloos geheel. Ook bent u dankzij Exact Online volledig op de hoogte over wie wat aan u verschuldigd is. En uitstaande betalingen worden snel gespot en opgevolgd, zodat de cashflowpositie nóg sterker wordt.

- **Geïntegreerde urenregistratie en facturatie**
Sneller factureren met de optie voor online goedkeuring door de klant.
- **Correct factureren**
Uren worden goedgekeurd en direct in het systeem ingevoerd, zo wordt de kans op fouten minimaal. Duidelijke, nauwkeurige facturen worden vaker binnen de betalingstermijn betaald.

DIENSTVERLENERS ALS 1E DE CLOUD IN

De cloud is populair onder Nederlandse dienstverleners. Ze lopen zelfs voorop als het gaat om het omarmen van cloudsoftware. Dat blijkt uit onafhankelijk onderzoek van Pb7 Research in opdracht van Exact. Van de 750 respondenten uit 4 sectoren gaven de dienstverleners de voorkeur voor online bedrijfssoftware. Als voornaamste reden worden de lage IT-kosten genoemd en te kunnen vernieuwen zonder grote financiële risico's te hoeven nemen. Ook efficiënter werken door o.a. alles-in-1 en overal toegang alle bedrijfsdata, maakt dat de cloud erg veel toegevoegde waarde biedt voor dienstverleners.

Bron: Zakelijke dienstverleners zijn klaar voor de cloud!, juli 2013, Pb7 Research in opdracht van Exact.

03: CONCLUSIE

MEER INZICHT LEIDT TOT MEER WINST

Voor dienstverleners geldt, meer nog dan voor andere bedrijfstakken (misschien met uitzondering van de horlogemakerij) dat tijd geld is. Een competitieve markt en een kwakkelende economie heeft de druk op prijzen verhoogd. Alhoewel de economische vooruitzichten nu positiever zijn, is dat nog steeds aan de orde van de dag. Naast de hogere druk op marges heeft u ook nog te maken met hogere verwachtingen van klanten en stevige concurrentie. Om uw tijd zo effectief en winstgevend mogelijk te kunnen verkopen in zo'n uitdagend klimaat moet u er eerst voor zorgen dat u:

- een heldere visie, strategie en KPI's communiceert.
- volledig inzicht in uw projectorganisatie krijgt.
- dit inzicht gebruikt om processen te optimaliseren, vanaf de offerte tot aan de facturatie toe.

Inzicht in én controle over uw KPI's geeft u de kennis die u nodig heeft om de uitdagingen van nu aan te gaan én om groei te realiseren. Geïntegreerde bedrijfssoftware in de cloud geeft u dat inzicht op een makkelijke manier.

Goede online bedrijfssoftware kan al uw bedrijfsonderdelen naadloos op elkaar aan laten sluiten. Zo worden uw processen gestroomlijnd en gesynchroniseerd én krijgt u een ongekende mate van inzicht op de koop toe.

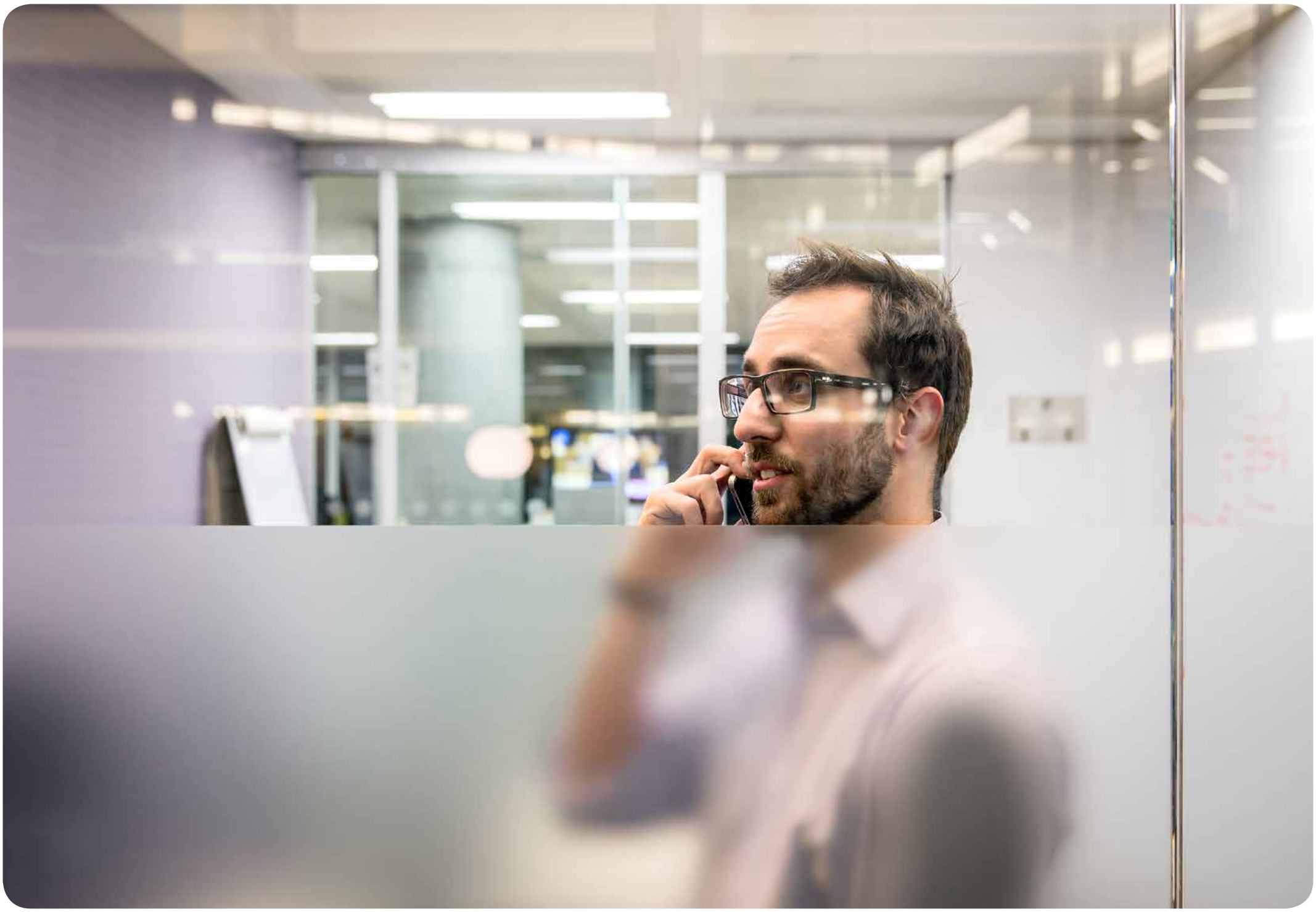
Alle essentiële informatie die u nodig heeft is 24/7 beschikbaar en up-to-date:

- Projectvorderingen
- Budgetten
- Tijdmanagement
- Projectgerelateerde uitgaven
- Facturatie

Met zo'n allesomvattend overzicht kunt u betere beslissingen maken. U weet dan precies welke werknemers op welke plek het beste tot hun recht komen. Zo kunt u de capaciteit maximaliseren. U kunt beter plannen en de juiste winstgevende projecten aannemen. Op die manier heeft u een betere kans om de verwachte winst realiseren.

Door uw urenregistratie en facturatie op uw CRM en boekhouding aan te sluiten, zorgt u ervoor dat u automatisch correct factureert. Dat voorkomt het weglekken van inkomsten en verlaagt uw DSO.

Kortom, met meer inzicht en de juiste tools kunt u veel efficiënter werken. U maximaliseert de facturabiliteit van uw medewerkers, factureert snel en correct en wordt eerder betaald. Dat zorgt uiteindelijk voor meer winst. En dat is uiteindelijk toch waar het allemaal om draait. •



Exact

Molengraaffsingel 33

2629 JD

Delft

Tel: 0800 - 66 54 631

Email: info@exactonline.nl

Site: www.exactonline.nl