



Wat onze klanten zeggen:
“Eén factuur voor
Heineken én Sligro”

▼ Inhoudsopgave

Wat zegt de klant in het kort	1
Het begin	2
Financiële processen opnieuw stroomlijnen	3
Sterk werkproces voor collections	4

Resultaat samenwerking Heineken Sligro

- Creëren van één bestel- en facturatieomgeving
- Opnieuw stroomlijnen van financiële processen
- Een geoptimaliseerd cashflow en laag DSO
- Integraal beeld van de kredietpositie van een klant

Wat zeggen Mark Stevens en Joris ten Westenend?

- ▶ “Met BVCM en Billtrust hebben we een partnership waarbij we aan een half woord genoeg hebben om elkaar goed te begrijpen. Het is geen klant-leverancier verhouding, we gaan met elkaar een langdurig partnership aan.” - Joris ten Westenend
- ▶ “BVCM en Billtrust denken met ons mee. Samen werken we eraan om onze business zo efficiënt en effectief mogelijk in te richten. Op het gebied van collections vind ik het prettig dat daarvoor een heel sterk werkproces is opgeschreven” - Mark Stevens
- ▶ “We creëren een integraal beeld van de kredietpositie van een klant. Bovendien maken we het voor de klant nog makkelijker door één aanspreekpunt te bieden.” - Mark Stevens



▼ Het begin

Toen dé twee horeca-marktleiders, Heineken en Sligro, met elkaar gingen samenwerken waren zij op zoek naar een partner om de financiële processen te stroomlijnen. BVCM en Billtrust hebben deze taak succesvol op zich genomen. “Samen werken we eraan om onze business zo efficiënt en effectief mogelijk in te richten.”

**HEINEKEN**



Sligro Food Group

Sligro Food Group en Heineken Nederland bereikten eind 2017 overeenstemming over een strategische en langdurige samenwerking om de Nederlandse horecamarkt nóg beter te bedienen. Sligro neemt sindsdien het complete logistieke proces van alle beer- en ciderbestellingen voor haar rekening. Datzelfde geldt voor de groothandelsactiviteiten (waaronder frisdranken, waters, sterke drank, wijnen, thee en koffie) van Heineken die aan Sligro werden verkocht.

In een gezamenlijke online bestelomgeving kunnen alle 22.000 horecaklanten van de twee bedrijven hun bestellingen doen voor drank, food en non-food. Dit alles om horecaklanten nog meer gemak te bieden bij het bestellen van producten en diensten. “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. Waarbij alle producten van Heineken en Sligro tegelijk worden geleverd. Daarnaast is één gezamenlijke factuur voor de klant ook gemakkelijker om te verwerken en overzichtelijker”, zegt Mark Stevens, manager Order to Cash and Purchase to Pay bij Heineken. Hij voegt hieraan toe dat kelderbier nog wel apart wordt geleverd. Dit bier wordt door een tankauto, met geavanceerde uitrusting, geleverd.

Naast de gezamenlijke horeca klanten hevelt Sligro ook haar klanten uit de andere segmenten (waaronder catering, petrol, leisure en de institutionele branches) over naar de bestelomgeving. “Ook hier zien we dus één bestelling, één levering en één factuur. In totaal betekent dit dat er meer dan 40.000 klanten geboord moeten worden vertelt Joris ten Westenend, manager debiteurenadministratie en geldmiddelen bij Sligro.



▼ Financiële processen opnieuw 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, moesten ook de financiële processen opnieuw worden gestroomlijnd. Want de ondernemers die met Heineken en Sligro zaken doen, plaatsen voortaan één bestelling die in één keer wordt geleverd met daarbij één gezamenlijke factuur waarop de logo's van Heineken én Sligro staan. BVCM en Billtrust - BVCM's partner die innovatieve e-Invoicing oplossingen biedt - zaten van begin af aan met Heineken en Sligro om tafel om de financiële processen rondom de samenwerking te faciliteren. Dit vroeg om verregaande digitalisering, slimme software voor het gehele facturatie- en collectionsproces, én uitvoering van het nieuwe debiteurenbeheer. Een omvangrijk project dat stapsgewijs, volgens een gefaseerde aanpak, wordt uitgevoerd.

▼ Met elkaar meedenken

Joris kijkt met tevredenheid naar wat tot dusver al is bereikt. "We zijn eigenlijk blanco gestart. Als ik zie wat er nu staat, zowel voor de Sligro-omgeving als de Heineken/Sligro-omgeving, dan zijn we waanzinnig trots op het gerealiseerde resultaat! Natuurlijk, de samenwerking kent hier en daar wat uitdagingen. Maar dat zie je in het beste huwelijk. Met BVCM en Billtrust hebben we een partnership waarbij we aan een half woord genoeg hebben om elkaar goed te begrijpen. Het is geen klant-leverancier verhouding, we gaan met elkaar een langdurig partnership aan. BVCM en Billtrust zijn toegankelijke partners die moeite voor je doen en tijd voor je maken. Belangrijk ook in een partnership is dat je naar elkaar luistert. Probeert elkaar verder te helpen. Als wij met adviezen komen of iets signaleren, wordt dat ook samen opgepakt. Over en weer denken we met elkaar mee."

We zijn eigenlijk blanco gestart. Als ik zie wat er nu staat, zowel voor de Sligro-omgeving als de Heineken/Sligro-omgeving, dan zijn we waanzinnig trots op het gerealiseerde resultaat! Natuurlijk, de samenwerking kent hier en daar wat uitdagingen. Maar dat zie je in het beste huwelijk. Met BVCM en Billtrust hebben we een partnership waarbij we aan een half woord genoeg hebben om elkaar goed te begrijpen.

Joris ten Westenend
manager debiteurenadministratie en geldmiddelen (Sligro)



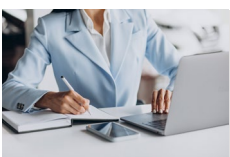
▼ Sterk werkproces voor collections

Mark kan dat laatste beamen. “BVCM en Billtrust denken met ons mee. Samen werken we eraan om onze business zo efficiënt en effectief mogelijk in te richten. Op het gebied van collections vind ik het prettig dat daarvoor een heel sterk werkproces is opgeschreven. Zelfs tijdens Covid was het percentage vervallen saldo ten opzichte van de omzet, relatief laag. Dat betekent dat er goed wordt betaald. Dat optimaliseert onze cash flow waardoor we de DSO naar beneden brengen. Het onderliggende proces is helder is en verloopt hartstikke goed.”



▼ Eén aanspreekpunt

Naast de gedeelde portefeuille hebben zowel Heineken als Sligro nog een eigen administratie. Voor Heineken is dit omdat zij leningen verstrekken, panden beheren en kelderbier leveren. De aankopen die in de Sligro zelfbedieningsfilialen worden gedaan staan ook in een aparte portefeuille. Beide portefeuilles worden beheerd door BVCM en Billtrust. “Daarmee krijgen we een integraal beeld van de kredietpositie van een klant. Bovendien maken we het voor de klant nog makkelijker door één aanspreekpunt te bieden.”



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



▼ Over BVCM

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.nl of 020 34 60 746.

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

Afspraak maken