

Vaker klantcontact met Visionplanner

Schuiteman Accountants & Adviseurs maakt meer en meer gebruik van een het softwarepakket, Visionplanner. Reden genoeg om naar Barneveld te rijden en te horen wat deze software voor ondernemers kan betekenen.

Visionplanner is software om prognoses en tussentijdse rapportages mee te maken, van globaal tot heel gedetailleerd. Bijvoorbeeld resultaatprognoses, maar ook prognoses over de liquiditeitsontwikkeling. Tussendoor kun je de prognose naast de werkelijkheid leggen. Er is steeds meer behoefte aan dit soort software.” Logisch volgens directeur Evert Hein Schuiteman. “Je moet als ondernemer, zeker in deze tijd, nadenken over waar je naar toe wilt en ook tijdig kunnen bijsturen. Maar je moet ook denken in scenario’s, bijvoorbeeld welke consequenties heeft het als de omzet twintig procent achterblijft. Op die manier is een ondernemer bewuster met zijn cijfers bezig.”

Barry van Dijk is een van de Visionplanner-specialisten binnen Schuiteman. “Er zijn voldoende redenen om gebruik te maken van Visionplanner. Voor eigen inzicht, zoals eerder aangegeven. Maar ook voor de bank.” Per klant is het programma op maat in te richten. “We kunnen alles bouwen”, voegt Jan van den Brink, de andere Visionplanner-specialist, toe. “De rapportage staat open, dus alles wat klant wilt, kunnen we bouwen.”

Het is van belang om vooraf met de klant af te stemmen welke informatie hij graag toch zich wil krijgen. “Dat bepaalt uiteindelijk hoe je het pakket in moet richten voor de klant. Dus afhankelijk welke en

hoe gedetailleerd de informatie moet zijn, richt je samen met de klant het pakket in”, aldus Van den Brink.

Ideaal programma

Het programma is ideaal voor ondernemers, omdat men op deze manier een vinger aan de pols kan houden met betrekking tot de cijfers. Maar ook richting banken werkt het goed. Van den Brink legt uit waarom. “Op het moment dat wij een prognose samen met een ondernemer opstellen en op basis daarvan een financieringsaanvraag indienen, merk je dat het aanvraagtraject vaak makkelijker gaat. Omdat ze een degelijk en realistisch rapport van ons ontvangen, gaat het pro-

ces bij een bank dan ook vaak sneller. Het draagt ook bij aan het een hogere slagingskans van een financieringsaanvraag.”

Een ander groot voordeel van Visionplanner is het contact met de klant. “Je richt samen met de klant het pakket in. Vervolgens kom je eens per kwartaal bij de klant om naar de stand van zaken te kijken. En naar aanleiding van zo’n rapportage ga je met elkaar in gesprek. Dus je zit tussentijds veel meer met de klant om tafel dan voorheen. Toen kwam je alleen over de vloer voor de jaarrekening, maar dat is bij de meeste klanten al jaren passé.”

Meer weten over Visionplanner? Neem dan contact op met Barry van Dijk op 0342-473444 of Jan van den Brink op 0342-411200.



Evert Hein Schuiteman (links) met de Visionplanner-specialisten Jan van den Brink (midden) en Barry van Dijk (rechts).