

Easy Systems

Gerobotiseerd facturen verwerken

Robotisering is hot! Bedrijven zoeken naar een steeds hogere mate van efficiency in hun bedrijfsprocessen. Hoe kan er meer werk verzet worden in minder tijd? Dit vraagt om verregaande automatisering en robotisering. Een actuele ontwikkeling binnen bijvoorbeeld productie, maar ook op de financiële afdeling.



Erik van Doorn

Om de overgang van papier naar digitaal mogelijk te maken, wordt gewoonlijk een daarin gespecialiseerd ICT-bedrijf ingeschakeld. Easy Systems in Ede is softwareontwikkelaar en biedt dergelijke diensten aan. Vergeleken met andere aanbieders op dit gebied onderscheidt het bedrijf zich echter op diverse manieren.

Besparen op proceskosten

Erik van Doorn, directeur van Easy Systems, begon in 2002 met het bedrijf ICreative om diensten op het gebied van digitale factuurverwerking aan te bieden aan de grote organisaties in Nederland. “In een vrij vroeg stadium merkten wij echter dat wat wij noemen de mid-market dezelfde tools ook heel goed kon gebruiken. Dat zij ook graag op proceskosten wilden besparen en wilden automatiseren. We hebben toen specifiek voor deze doelgroep, in 2006 Easy Systems opgestart. Het gehele proces, van kopen, inkoopfactuur verwerking tot en met betalen, dat automatiseert ICreative dus voor de corporates en Easy Systems voor de mid-market.”

Voorspellende software

Dat hier behoefte aan is, blijkt wel uit het feit dat Easy Systems nog steeds groeit, en al twee keer een FD Gazellen Award in de wacht mocht slepen. Bovendien is de lijst van referentiebedrijven (zie website) indrukwekkend te noemen. Van Doorn: “Waar elke organisatie naar kijkt, is: hoe kan ik mijn processen efficiënter laten verlopen, kosten besparen en meer gebruiksgemak hebben? Het is dus heel belangrijk om daar een aansluiting in te vinden. Wij zijn gespecialiseerd in het proces van de aankoop tot en met de betaling, en alles wat daar omheen komt kijken. Er kan veel fout gaan bij factuurverwerking. Als je één order pakt en één factuur, dan is het probleem nog overzichtelijk. Maar als je duizenden orders en facturen handmatig moet gaan vergelijken, dan kun je je voorstellen dat ze dat liever geautomatiseerd hebben. En wij doen dat voor ze.”

Uniek in onze software is dat op basis van eerdere transacties voorspellingen kunnen worden gedaan:



zogeheten predictive analysis. “Zo kun je een heel aantal parameters pakken, waardoor de software, op basis van de historische gegevens met een waarschijnlijkheidskans van 90%, zegt: wij geven jou het advies, ondanks dat er een afwijking in de factuur zit, om die toch goed te keuren. Op die manier kun je dus heel veel automatisering toepassen en je processen beter laten werken.”

Piketpalen

Er zijn veel organisaties die nog met papier werken, al zijn ze vaak al wel begonnen met het overgangsproces naar digitaal. Van Doorn: “Het is ons vak om die mensen te helpen bij die overgang. We ontwikkelen samen met de klant een stappenplan: waar sta je nu, waar wil je naartoe? Dan zetten we een aantal piketpalen, we proberen die stapjes klein te maken, en dat is gewoon puur uit ervaring. Als je heel veel wilt veranderen kost dat vaak veel tijd en heeft het veel impact op de organisatie. Als je kleinere stapjes maakt, heb je ook meerdere momenten om te meten, en eventueel bij te sturen.”

Een koppeling met elk financieel systeem

Van Doorn weet dat geen enkele organisatie hetzelfde is, en dat er meerdere, zo niet veel, verschillende ICT systemen reeds

draaien bij die organisaties. “Je komt allerlei smaken tegen in dit vak. En die koppeling met andere ICT systemen is natuurlijk heel belangrijk. We hebben inmiddels zo’n 40 koppelingen ontwikkeld. Bijvoorbeeld met Exact, Accountview, Afas, Baan, MS Dynamics NAV enzovoort. Dus de producten zoals wij die hier zelf bouwen zijn zeer open, waardoor je heel makkelijk kunt aansluiten op andere ICT systemen waar je data naartoe moet brengen of data moet ophalen. Dat kan een financieel of orderpakket zijn, maar ook een facilitair pakket, of als ze facturen rondom bijvoorbeeld vrachten hebben, een transportpakket. Het is heel belangrijk dat je een product maakt en aanbiedt aan je klant dat heel open is in de communicatie met andere softwareproducten.”

Hij vervolgt: “Daarmee onderscheiden we ons van menig concullega. Welk pakket je ook hebt, wij zorgen er gewoon voor dat we er een koppeling voor hebben.”

Lifeline

“Buiten dat we ons onderscheiden met onze producten, spelen het aantrekken van goede mensen en het hanteren van een hoog serviceniveau ook een belangrijke rol binnen onze organisatie. We willen tot de top behoren op ons vakgebied, daarom zijn al onze ontwikkelaars en technische consultants HBO of WO opgeleid.” Dat

hoge opleidingsniveau geldt echter niet alleen voor de medewerkers die naar de klanten gaan, maar ook voor de mensen aan de servicedesk. Van Doorn: “Dat is wel iets waarmee wij ons onderscheiden. Wij zeggen: het servicecenter is de lifeline tussen de klant en ons op het moment dat wij daar niet operationeel actief zijn. Die lifeline moet zo goed zijn dat de klant merkt dat daar een persoon zit die op niveau met hen mee kan denken.”

Stabiliteit

Van Doorn gaat in op de filosofie achter zijn bedrijven: “Groei is natuurlijk belangrijk omdat je daar de toekomst mee borgt. Maar dan wel gedoseerde groei. We groeien weliswaar snel, maar iedere stap die we zetten is gericht op stabiliteit.

Onze klanten zijn hierin het belangrijkste. Samen met onze klanten willen we onze ambities bereiken, zoals het ontwikkelen van nieuwe, slimme en gebruiksvriendelijke producten waarmee processen binnen organisaties nog efficiënter verlopen.”

Per 1 maart treedt een nieuwe directeur aan, Jan Willem ter Steege. Van Doorn: “Iedere organisatie vraagt in elke fase van zijn groei om een bepaalde expertise. Easy Systems is toe aan een volgende fase, en Ter Steege is de man die dat voor ons gaat realiseren.” ■

www.easysystems.nl