

casestudy

# De adviesomzet is erg gestegen



**“We zijn meer in gesprek met onze klanten. De klant ziet ook dat hem dat wat oplevert.”**

JOS FELIX | FELIX MKB

## Omzetbelasting

In maart 2017 besloot Jos Felix, directeur van Felix, dat het tijd was om het roer om te gooien. ‘Ik wilde vooral efficiënter werken’, vertelt Jos. ‘Zowel voor onze klanten als voor onszelf. Ik wilde onze klanten meer inzicht geven in hun eigen cijfers, zodat ze weten waar ze staan en waar ze naar toe gaan. Visionplanner leek de ideale software te hebben waarmee we meer inzicht zouden kunnen geven en de kwaliteit hoog kunnen houden.’

## Voordelen voor ons

‘Het was bij ons op kantoor altijd super druk en hectisch. Zeker in het voorjaar wanneer de jaarrekeningen voor al onze klanten opgemaakt moesten worden. Met Visionplanner werken we met tussentijdse cijfers. Inmiddels maken bijna al onze klanten hier gebruik van. Ik zeg wel eens: In plaats van één jaarrekening maken we er nu 365.

De werkdruk is hierdoor meer gelijkmatig over het jaar verdeeld. Het samenstellen van een jaarrekening is nu bij wijze van spreken met één druk op de knop gebeurd. Hier besparen we twee tot vier uur per jaarrekening op, doordat we hier het hele jaar door al aan werken. Ik merk aan mijn medewerkers dat ze minder gestrest zijn en effectiever werken.

Ze houden tijd over om in gesprek te gaan met onze klanten en ze beter van dienst te zijn. Dit zien we ook terug in onze adviesomzet.

Deze is substantieel gestegen, ik denk dat er zeker 20% bij is gekomen. We zijn meer in gesprek met onze klanten dan voorheen en in gesprek krijgen we veel vragen. De klant ziet ook dat hem dat wat oplevert.

Als hij dan zelf een afwijking ziet in de cijfers ten opzichte van de begroting, vraagt hij ons om een oplossing of advies.’

## Voordelen voor klanten

Ook de klanten van Felix ervaren de voordelen van Visionplanner. Ze krijgen geen papieren jaarrekening meer, maar zien deze digitaal op een dashboard. Ook de kritieke prestatieindicatoren (KPI's) van de klanten zijn hierin zichtbaar.

De klant ziet dus niet alleen zijn cijfers, maar ook de informatie die voor hem het meest belangrijk is: zitten we nog op de goede weg? Ook niet-financiële cijfers zijn hierin verwerkt.

Jos Felix: 'Tijdens het bespreken van de cijfers heeft een klant vaak vragen. Bijvoorbeeld over de telefoonkosten die gestegen zijn. We kunnen tijdens de bespreking gelijk inzoomen en ingaan op de vragen van de klant. Vaak is zo'n vraag snel beantwoord. De klant heeft dan weer rust en blijft niet met een vervelend gevoel zitten. Het bespaart ons ook weer achteraf uitzoekwerk.'

De klanten van Felix hebben meer inzicht in hun cijfers dan voorheen. Ze hoeven zich niet druk te maken over het technische gedeelte, daar zorgt Felix voor. Zodat de ondernemer kan doen waar hij goed in is: ondernemen.

Daar worden onze klanten gelukkig van en ze zijn blij met ons. Dit is een vicieuze cirkel. Zo stijgen we samen tot grote hoogten!

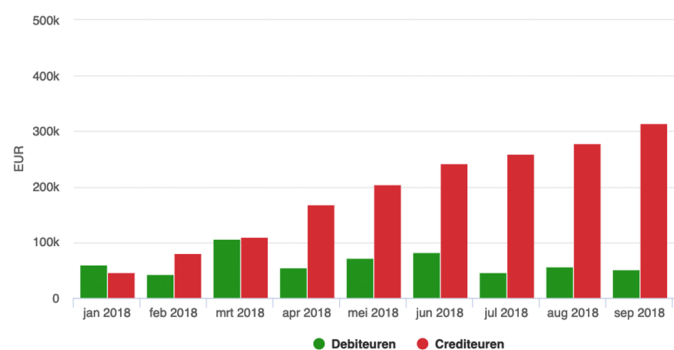
Visionplanner begeleidt ons uitstekend. We volgen regelmatig trainingen om het beste uit de software te halen. Hier leren we elke keer weer iets nieuws. En als we een vraag hebben, staat de helpdesk ons altijd vriendelijk te woord.

Hierdoor hebben we Visionplanner goed kunnen implementeren bij onze klanten!

## Ons overzicht

'Ik merk dat, nu we met Visionplanner werken, onze klanten veel meer betrokken zijn bij hun cijfers. Eerder handelden ze meer op onderbuikgevoel, nu maken ze bewust beslissingen op basis van cijfers. De resultaten van onze klanten gaan omhoog doordat hun focus meer gericht is op het behalen van doelen.'

Debiteuren en crediteuren verloop



## Wil jij ook scoren bij je ondernemers?



Boek een demo

### Wie is Felix?

Felix ontzorgt ondernemers op financieel, administratief, fiscaal en juridisch gebied. Met een enthousiast team van goed opgeleide mensen probeert het bedrijf zoveel mogelijk resultaat te behalen voor zijn klanten. Felix is gespecialiseerd in de automotive, hippische markt, zakelijke dienstverlening en bouwsector en treedt naar buiten als Felix MKB en Felix Hippisch.

