



“We hadden zo veel B.V.’s, dat ook onze afnemers ineens concurrenten van ons werden.”

In the Spotlights

Hoe gaat het eigenlijk met de bedrijven die Nieuwe Bedrijvigheid helpt of heeft geholpen? En wat hebben zij aan de ondersteuning (gehad)? In de rubriek ‘In the Spotlights’ nemen we een kijkje bij de ondernemer. Erwin Witte van MaxCredible vertelt over...

MaxCredible

Erwin Witte, medeoprichter en commercieel directeur van MaxCredible, licht allereerst kort toe wat MaxCredible doet.

“MaxCredible levert Customer Credit Management Software waarmee onnodige kosten in het sales to cash-proces worden geëlimineerd

(terugbrengen van betalingstermijnen, afschrijvingen minimaliseren etc). Wij bieden software die je kunt zien als een essentieel administratief verlengstuk van je eigen CRM.”

Naast de afdeling debiteurenbeheer wordt de volledige organisatie betrokken in het proces om facturen betaald te krijgen en eventuele issues op te lossen. Het resultaat is dat debiteuren weer tevreden klanten worden die snel betalen.

Jullie kregen Dell als eerste klant. Da’s toch niet verkeerd...

“Ja we waren de software nog aan het ontwikkelen en Dell wilde meteen meer in de sfeer van services. Daar hebben we destijds diverse andere bedrijfjes voor opgezet.

Maar ja, dan rijst de vraag toch: hoe wil je jezelf neerzetten? Daarvoor hadden we advies nodig.”

Nieuwe strategie

MaxCredible kwam in contact met stichting Nieuwe Bedrijvigheid. Vertel...

“Ja, hun advies heeft ons geholpen bij het krijgen van een helder plaatje. We hadden namelijk zo veel B.V.’s in het verlengde van de software (zoals bijvoorbeeld een incassobureau), dat ook onze afnemers ineens concurrenten van ons werden. Hierdoor verloren we de scherpe focus. Uiteindelijk besloten we om ons weer te richten op onze core business, onze software. Daarin zijn we onderscheidend. Stichting Nieuwe Bedrijvigheid hielp ons met het boven onze zaken ‘zweven’, zodat we zelf zagen dat we te breed bezig waren. Als je daar midden in zit, is dat lastig. De stichting adviseerde ons nog op diverse vlakken en hielp ons bij het plan van aanpak.”



En nu? Hoe gaat het?

“Nou, het heeft uiteindelijk nog even geduurd voordat we de diverse bedrijfjes afgestoten hadden. Uiteindelijk hebben we dat heeft ons de mogelijkheid geboden om nationaal en internationaal uit te rollen. We zijn vanuit de pioniersfase jaren geleden uiteindelijk geworden tot internationaal product leader.”

Interesse?

Wilt u de mogelijkheden onderzoeken om deel te nemen aan Nieuwe Bedrijvigheid, heeft u interesse in participatie of wilt u gewoon meer informatie?

Neem dan contact op met KplusV organisatieadvies, tel. 026-3551355 of tel. 020-6699066. Mailen kan natuurlijk ook naar: info@nieuwebedrijvigheid.nl of bezoek onze website www.nieuwebedrijvigheid.nl