



Tegelhandel Jan Groen innoveert met betaallinks

Jan Groen Tegels schakelde de hulp in van WCG om zijn betaalprocessen te digitaliseren en de administratie te vereenvoudigen. Ontdek waarom het tegelbedrijf koos voor Mollie en hoe de implementatie van betaallinks de efficiëntie heeft verhoogd.

Over Jan Groen Tegels

Een van de grootste tegelzaken van Nederland.

55 jaar expertise in wand-, vloer- en tuintegels: dat is waar Jan Groen Tegels voor staat. Wat in 1969 begon als een eenmanszaak, is de afgelopen decennia uitgegroeid tot een van de grootste tegelzaken van Nederland.

Qua omvang is Jan Groen vergelijkbaar met andere groothandels in de Nederlandse bouwmarkt, maar het bedient zowel zakelijke als particuliere klanten. Dat maakt het bedrijf uniek in de sector.

De tegelhandel heeft twee fysieke winkels in Bleiswijk en Utrecht. Er waren al geruime tijd plannen om een webshop op te zetten, maar toen de showrooms tijdens covid noodgedwongen de deuren moesten sluiten, werd de ontwikkeling ervan bespoedigd. Vandaag kunnen klanten online kiezen uit een assortiment van zo'n 14.000 tegels.

Het nieuwe verkoopkanaal creëerde een nood aan online betaaloplossingen, waarvoor Mollie werd ingeschakeld. Tegelijkertijd groeide het besef dat ook de betaalopties voor B2B-klanten aan vernieuwing toe waren. Bovendien kon Jan Groen nog heel wat stappen zetten op het gebied van digitalisatie en automatisering van het betaal- en facturatieproces. Een uitdaging waarvoor het de hulp inschakelde van WCG.



De uitdaging

Concreet liep Jan Groen tegen drie belangrijke uitdagingen aan:

• Twee doelgroepen, twee verkoopkanalen

Het bedienen van verschillende doelgroepen via verschillende verkoopkanalen maakte de administratie en achterliggende processen complex.

In B2C e-commerce worden transacties betaald vóór de levering. Als leverancier heb je dus zekerheid over de betaling voordat je de goederen verzendt.

Voor zakelijke klanten is kopen op rekening gebruikelijk. Daardoor komt bij B2B-verkoop ook meer administratie kijken. Denk maar aan het toetsen van de kredietwaardigheid van de klant, het aanmaken van facturen en de opvolging van betalingen.

• Traditionele betaalmethoden vertragen het proces

Vóór covid was de klassieke bankoverboeking de meest gebruikte betaalmethode bij klanten van Jan Groen. De verwerking van zo'n transactie gebeurt met enige vertraging, waardoor je niet meteen ziet of de betaling geslaagd is.

Bij de levering van tegels kon dat wel eens leiden tot discussie tussen de klant en de chauffeur. Sommige klanten hadden dan wel de aanbetaling gedaan, maar het resterende bedrag nog niet overgemaakt op het moment dat de chauffeur met de levering aan de deur stond. En geen betaling betekent geen levering. Het gevolg: een reeks telefoontjes naar de administratie om de betaling alsnog te regelen, tijdverlies voor de chauffeur en opvolging achteraf. Dat moest efficiënter kunnen.

• Geen koppeling tussen administratie en betalingen

Covid heeft de online verkoop en de behoefte aan digitale betaalmethoden in een stroomversnelling gebracht. Jan Groen experimenteerde in die tijd al met betaallinks, maar die moesten handmatig worden aangemaakt. Essentiële gegevens (zoals het bedrag) werden niet automatisch opgehaald en moesten door een medewerker van de administratie worden ingevuld. Het proces bleef dus vrij arbeidsintensief en foutgevoelig.



De oplossing

“Geen enkele klant staat te juichen om te betalen. Maar hoe makkelijker je het betaalproces maakt, hoe beter het is voor de business. De drempel moet zo laag mogelijk zijn.”

- Jasper Keijzer, manager Jan Groen Tegels

Met die uitdagingen trok Jan Groen naar WCG. De groep begeleidt groothandels bij het digitaliseren en automatiseren van hun activiteiten en processen, zodat ze efficiënter kunnen werken en kosten besparen. Voor Jan Groen zette WCG in op twee trajecten:

- Een oplossing om klanten contactloos te laten betalen, die voldoende zekerheid biedt en discussie bij de levering wegneemt.
- Een manier om de administratie en het factureringsproces te vereenvoudigen en manuele opvolging te elimineren.

Omdat de tegelhandel destijds volop investeerde in het uitbouwen van de webshop, was het een logische stap om Mollie te overwegen voor de online betalingen.

WCG zag een oplossing in de betaallinks van Mollie en zorgde ervoor dat die volledig geïntegreerd werden met Kerridge Wholesale, het ERP-systeem van Jan Groen. Die koppeling heeft als voordeel dat betaallinks automatisch gegenereerd worden en dat de opvolging van betalingen sterk vereenvoudigd wordt.

Dit is hoe het proces verloopt sinds de integratie tussen Mollie en het ERP-systeem:

- Klanten krijgen via e-mail een offerte toegestuurd die ze digitaal kunnen goedkeuren.
- De goedgekeurde offerte wordt dankzij Dovetail, een integratieoplossing om verschillende applicaties aan elkaar te koppelen, automatisch omgezet naar een verkooporder.
- Dovetail zorgt er ook voor dat de betaalgegevens automatisch worden opgehaald uit het ERP-systeem. Via de Mollie-betaalink kan de klant meteen de aanbetaling of betaling regelen. Hij kan daarbij kiezen uit verschillende betaalmethoden zoals iDEAL, creditcard, etc.
- De betaalstatus wordt automatisch aangepast in het ERP-systeem, waardoor de levering in gang gezet wordt.

Voor B2B-klanten, die kunnen inloggen op een eigen webomgeving om facturen te raadplegen, werd nog een extra feature ingebouwd. Hun factuur bevat voortaan een QR-code die ze kunnen scannen en onmiddellijk betalen via hun bankapp. Dit helpt om het betaalproces te versnellen.



De resultaten

De implementatie van betaallinks levert zowel voor het bedrijf als voor de klanten een heleboel voordelen op. Dit zijn volgens Jasper Keijzer, Manager bij Jan Groen Tegels, de belangrijkste:

➤ Sneller schakelen bij levering

oplossing Betaallinks zijn een uitstekende oplossing voor bedrijven die vaak onderweg zijn en op locatie betalingen willen ontvangen. Is het resterende factuurbedrag bij de levering niet betaald? Dan stuurt Jan Groen snel een betaallink naar de klant, zodat de levering toch kan doorgaan. Omdat de administratie meteen ziet dat de betaling geslaagd is, kunnen ze de goederen zonder problemen vrijgeven.

➤ Minder workload voor administratie

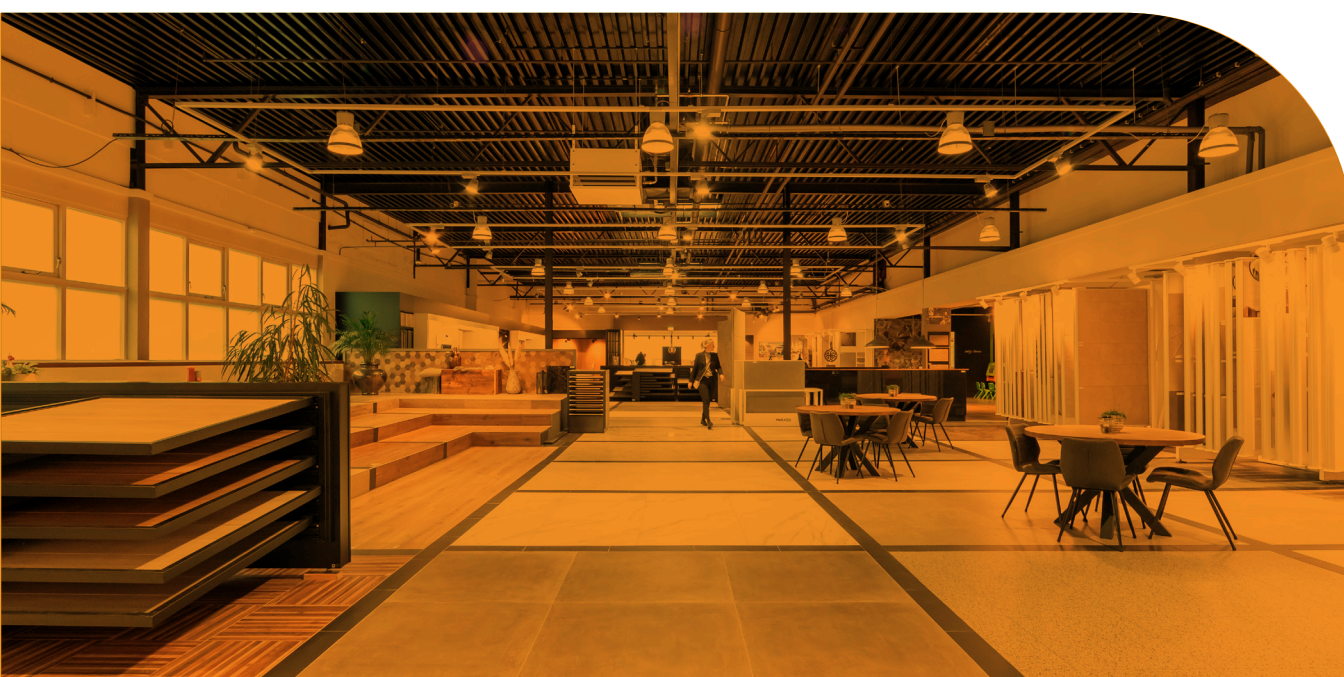
Sinds de implementatie van betaallinks besteedt het team van Jan Groen veel minder tijd aan de verwerking van een order. Volgens Jasper gaat het om wel 50% tijdswinst bij de administratie. Dankzij de koppeling tussen Mollie en het ERP-systeem worden betaalgegevens automatisch geüpdatet in het ERP-systeem, waardoor handmatig werk overbodig is geworden en de opvolging van transacties sterk vereenvoudigd is. Ook het debiteurenbeheer verloopt efficiënter.

➤ Meer transparantie

Gebruikers van het ERP-systeem (financiële afdeling, binnendienst van de salesafdeling, medewerkers in de showroom, etc.) hebben op elk moment zicht op de ontvangen betalingen of openstaande bedragen voor hun verkooporders. Zo kunnen ze het leveringsproces beter opvolgen en efficiënter communiceren naar klanten. Omdat de informatie steeds up to date is, kan het bedrijf ook betere zakelijke beslissingen nemen.

➤ Gebruiksvriendelijk

Betaallinks zijn gebruiksvriendelijk, veilig en zowel voor B2C- als voor B2B-klanten toegankelijk. Het enige wat de koper hoeft te doen, is op de link klikken en de transactie bevestigen. Het rekeningnummer, bedrag en betalingskenmerk worden op de betaalpagina automatisch ingevuld. De tijd dat klanten zelf de betaalgegevens moesten overtypen in hun bankapp (met het risico op fouten) is voorbij.



Wat brengt de toekomst?

Jan Groen mag dan wel in een traditionele branche actief zijn; de eerste stappen in de richting van digitalisering zijn genomen.

Manager Jasper Keijzer ziet nog kansen voor optimalisatie, vooral wat betreft de koppeling tussen betaalverwerking en financiële systemen. Het spreekwoordelijke “laaghangende fruit” voor die verdere automatisering heeft hij al in het vizier. Een evolutie waar we samen met onze partner WCG graag deel van uitmaken.

“Klanten ervaren het gebruik van betaallinks als een prettige, makkelijke manier om te betalen. Het is een positieve ontwikkeling die bijdraagt aan de totale business.”

- Jasper Keijzer, manager Jan Groen Tegels

*Jasper Keijzer, Manager bij
Jan Groen Tegels*



Aan de slag met betaallinks via Mollie?

Wil je facturen snel en correct betaald krijgen?

Voeg een gepersonaliseerde betaallink toe aan je factuur en laat klanten veilig en foutloos afrekenen met een betaalmethode naar keuze. Uit onze statistieken blijkt dat 86% van de transacties met een betaallink binnen 12 uur wordt betaald.

Wil je meer weten over de voordelen van betaallinks en hoe je ermee aan de slag gaat?



Scan de QR-code voor
meer informatie



Vol vertrouwen veranderen

Groothandels weten prima dat ze de stap moeten zetten naar digitalisering. De markt vraagt nou eenmaal om steeds sneller en efficiënter. Gebaseerd op data. Traditionele middelen werken niet meer. De sleutel zit in de digitale verbinding van organisaties, systemen en processen.

Maar hoe dan? De materie is complex en de technologische ontwikkelingen gaan razendsnel. Ondernemers liggen hier regelmatig wakker van.

Daarom focust WCG zich volledig op het digitaliseren van de groothandel. Wij zijn hún strategische partner met technologische bagage. Maar ook wij hebben de wijsheid niet in pacht. Liever werken we als een team aan de oplossing. Kennis wordt gul gedeeld. Zo helpen wij groothandels aan het zelfvertrouwen om te veranderen. Onze klanten zien de kansen van de digitale groothandel, én kunnen ze pakken.

Contactgegevens

WCG
Tolnasingel 10
2411 PV Bodegraven
+31 (0)85 0655343
www.wcg.nl
info@wgc.nl