

E-BOEK

# Krijg meer grip

## B2B-betalaalprocessen optimaliseren

Upgrade je B2B-betalaalprocessen om efficiënter te werken, kosten te besparen, de klantervaring te verbeteren en de cashflow te versnellen.



# Inhoud

## 3 Zit je vast aan verouderde betaalprocessen?

| Symptomen 4

## 5 Hoe is het zover kunnen komen?

| Portaalmoetheid 6

Betalingen per e-mail 6

Papieren cheques en fysieke kluizen 7

Beperkte IT-infrastructuur 7

## 8 De harde en verborgen kosten

## 10 Hoeveel zou je kunnen besparen?

| Krijg meer grip op kosten en vertragingen 10

## 12 Wat is een digitaal betaalnetwerk?

| Een modern B2B-betaalnetwerk is: 14

## 15 Krijg meer grip: B2B-betalingen radicaal vereenvoudigen en versnellen

## 17 Casestudy: Malin

## 19 Casestudy: WORLDPAC

## 21 Casestudy: SmileMakers

## 23 Conclusies en aanbevelingen

## Zit je vast aan verouderde betaalprocessen?

Als je dit leest, is de kans groot dat je al een vermoeden hebt dat de B2B-betaalprocessen van je bedrijf beter zouden kunnen. Je bent niet de enige.

In een poging om klanten tevreden te houden, passen veel bedrijven zich voortdurend aan nieuwe betaalvereisten aan zonder erbij stil te staan dat de incrementele aanpassingen die ze doorvoeren, ze in feite laten vastlopen in verouderde, inefficiënte en dure processen en praktijken.

Stel je voor dat die waardevolle medewerker op je debiteurenafdeling - degenen voor wie je HR-afdeling zo hard heeft gewerkt om in dienst te nemen - steeds gefrustreerder raakt door het eentonige handmatige werk van het inloggen op

meerdere accounts op crediteurenportalen, het aanmaken van unieke facturen, het inboeken van overschrijvingen en het omgaan met ontevreden klanten. Toch eisen steeds meer klanten dat B2B-verkopers portalen voor crediteurenbeheer gebruiken, waardoor de last voor debiteurenteam nog zwaarder wordt.

Naarmate klanten de lat steeds hoger leggen, merken veel debiteurenteam in alle branches dat ze niet vooruit kunnen kijken omdat ze het zicht kwijtraken op wat er al is gebeurd. Het is bijna onmogelijk om de cashflow strategisch te beheren en te verbeteren of om werknemers in te zetten voor productievere en winstgevendere projecten wanneer hun betaalprocessen in het verleden blijven hangen.

Kortom: de processen en praktijken die een debiteurenteam ooit goed van pas kwamen, zijn niet opgewassen tegen de veranderende realiteit van het B2B-betaallandschap. Een bedrijf dat vasthoudt aan die aanpak, dreigt steeds verder achterop te raken.

---

## Symptomen

Dit zijn slechts enkele hints dat je debiteurenteam en -systemen mogelijk gehinderd worden door verouderde systemen en tools voor debiteurenbeheer:

- Teams vertrouwen nog steeds op zeer handmatige, arbeidsintensieve taken voor debiteurenbeheer
- De structuur van je debiteurenafdeling is al jaren onveranderd
- Het is moeilijk om op te schalen bij verschuivingen in de werklust van je debiteurenbeheer
- Jouw personeel spendeert te veel tijd met de eisen van allerhande crediteurenportalen
- Late betalingsproblemen zijn eerder een terugkerend probleem dan een uitzondering
- Er zijn te vaak betaalachterstanden die van invloed kunnen zijn op de kredietwaardigheid
- Je maakt je zorgen over de beveiliging van jouw transacties

# Hoe is het zover kunnen komen?

---

## Portaalmoetheid

De groei van crediteurenportalen heeft de procedures van de meeste debiteurenafdelingen ingehaald. De paradox is dat in een poging om betalingen te stroomlijnen en te automatiseren, klanten meer werk hebben gecreëerd voor leveranciers wiens debiteurenprocessen geen gelijke tred hielden met deze nieuwe platformen voor crediteurenbeheer. En deze trend lijkt niet meer te stoppen. Wanneer elke klant een van de vele unieke crediteurenportalen implementeert, moeten debiteurenafdelingen zonder geautomatiseerde processen:

- Meerdere logins voor elk portaal beheren
- Facturen aanpassen
- Geldtransfers handmatig overboeken

---

## Betalingen per e-mail

In een poging om af te stappen van papieren cheques, begonnen veel klanten creditcardbetalingen via e-mail te doen. Maar Gmail en Outlook zijn niet ontworpen als betaalportalen en niet alleen vereist het accepteren van e-mailbetalingen veel foutgevoelig en handmatig werk, het maakt je bedrijf ook kwetsbaar voor:

- Problemen met Payment Card Industry (PCI)-compliance
- Datalekken
- Fraude
- Hoge boetes
- Handelsverlies en reputatieschade

---

## Papieren cheques en fysieke kluizen

Veel klanten blijven papieren cheques uitschrijven, ook al worden ze gestimuleerd hun facturen op een meer moderne manier te betalen. De meeste financiële afdelingen weten dat het verwerken van cheques een

tijdrovende taak is die soms nog steeds een fysieke kluis vereist, maar ze accepteren ze toch om reeds achterstallige betalingen te versnellen.

---

## Beperkte IT-infrastructuur

De meeste IT-afdelingen beheren meerdere implementaties en upgrades voor een bedrijf. Het voorstel om een nieuw project te beginnen kan daardoor op verzet stuiten, vooral als de bestaande processen effectief lijken te werken.

Als technologiepartners geen ondersteuning bieden tijdens de ontwerp-, implementatie- en trainingsfasen van een nieuw platform, kan dat bedrijfsleiders ervan weerhouden processen voor onder meer debiteurenbeheer te vernieuwen.

# De harde en verborgen kosten

Als je bedrijf de B2B-betalprocessen niet heeft geoptimaliseerd, wat kost je dat dan? Verouderde debiteurenbeheersystemen kunnen op veel manieren invloed hebben op de bedrijfsresultaten.

## Trage betaalcycli

Hoe meer wrijving er ontstaat bij een betaaltransactie, hoe trager het proces verloopt. Betaalachterstanden maken de financiële rapportage ingewikkeld, zijn van invloed op kredietlijnen en moeten handmatig worden beheerd.

## Days Sales Outstanding (DSO)

Nu de inflatie stijgt, kost het bedrijven nog meer om schulden van hun klanten te dragen. Voor een hypothetisch bedrijf met een DSO van 45 dagen en een inflatiepercentage van 8,6%, zijn dat 106 basispunten, meer dan één volledig procent.

## Geschillen oplossen

Er zijn maar weinig debiteurenbeheerders die het leuk vinden om met ontevreden klanten om te gaan. Wanneer er geschillen optreden over een factuur, is het zoeken naar de oorzaak van het dispuut tijdrovend en saai. Als de fout aan jouw kant ligt, kan dit ertoe leiden dat klanten twifelen aan de juistheid van je facturering.

## Interbancaire kosten

Afhankelijk van de gebruikte kaart variëren de interbancaire kosten voor betalingen met een virtuele creditcard momenteel van 1,15% tot 3,30% of meer. De pandemie heeft de stijging van de interbancaire kosten vertraagd, maar de grote creditcardmaatschappijen gaan ze nu weer twee keer per jaar evalueren, en mogelijk verhogen.



## Menselijke fouten

Betaalprocessen die een zekere mate van handmatige gegevensinvoer en afstemming vereisen, kosten op meerdere manieren geld. Bedrijven betalen waardevolle werknemers om eentonig werk te doen terwijl handmatige taken vatbaar zijn voor menselijke fouten.

## Klant(on)tevredenheid

Bedrijven die geen gelijke tred hebben gehouden met de crediteurensystemen van hun klanten en geen modern geautomatiseerd debiteurenbeheer voeren, ervaren meer geschillen over facturen, tragere betalingen die van invloed zijn op de kredietlijnen van hun klanten en lagere net promoter scores. In het ergste geval gaan klanten naar een concurrent waar het eenvoudiger betalen is.

## Reputatieschade

Kopers willen mogelijk niet samenwerken met verkopers die bekendstaan om slechte geschillenbeslechting of onjuiste facturering, of die niet in staat zijn de door kopers gewenste betaalmethoden aan te bieden.

## Lagere werknemersbetrokkenheid

Verouderde debiteurenbeheerprocessen die te veel handmatige handelingen vereisen, hebben ook een negatieve invloed op interne teams. Debiteurenafdelingen zijn kwetsbaar voor burn-out en een groot verloop, en strategische projecten die werknemers meer uitdaging en professionele ontwikkeling bieden, worden keer op keer uitgesteld.

## Boetes voor niet-naleving

Toeziethouders kunnen boetes of sancties opleggen voor ontoereikende of foutieve naleving van toepasselijke normen.

PCI-complianceboetes kunnen bijvoorbeeld variëren van \$5.000 tot \$100.000 per maand (ongeveer €4.900 tot €98.000), afhankelijk van de grootte van het bedrijf en de duur en de omvang van niet-naleving. Een groot bedrijf kan deze boetes mogelijk verwerken, maar middelgrote bedrijven waarschijnlijk niet.

## Hoeveel zou je kunnen besparen?

Op basis van inzichten van meerdere huidige klanten voorspelt onze ROI-calculator dat gebruikers die 750 facturen uploaden naar portalen voor crediteurenbeheer

en 650 virtuele kaartbetalingen en 450 betalingen van geautomatiseerde clearinginstellingen (ACH's) per maand verwerken, een **ROI van 300% kunnen overschrijden.**

---

## Krijg meer grip op kosten en vertragingen

Om deze knelpunten, kosten en inefficiënties op te lossen, zoeken meer debiteu-

renafdelingen aansluiting bij een **digitaal B2B-betaalnetwerk.**

**700**

facturen per maand naar  
crediteurenportalen

**+ 650**

virtuele kaartbetalingen per maand

**+ 450**

ACH-betalingen per maand

---

**300%+**  
**ROI**

# Wat is een digitaal betaalnetwerk?

Zolang er kopers en verkopers zijn, zijn er ook altijd ecosystemen voor betalingen geweest. Maar in de moderne zin is een toekomstbestendig 'ecosysteem voor betalingen' eigenlijk een digitaal netwerk, een end-to-end verbonden framework dat kopers en verkopers aan elkaar koppelt door applicaties, portalen of andere componenten te integreren.

Als je ooit iemand persoonlijk hebt betaald voor een dienst of product via een geautomatiseerd betaalplatform zoals PayPal of Venmo, kun je je gemakkelijk voorstellen hoe een dergelijke onmiddellijke of bijna onmiddellijke transactie zowel je bedrijf als je klanten ten goede zou komen.

Een digitaal B2B-betaalnetwerk is, in de ogen van steeds meer grote en kleine bedrijven, een slimmere en efficiëntere manier voor hen om sneller betaald te worden.

---

## Een modern B2B-betaalnetwerk is:

### Automatisch

Met de huidige technologie voor debiteurenbeheer zouden bedrijven naadloos in realtime moeten worden betaald, waardoor hun DSO (Days Sales Outstanding) drastisch kan worden verkort.

### Wereldwijd

De technologische oplossingen die een bedrijf voor debiteurenbeheer gebruikt, zou partnerships moeten hebben met portalen voor crediteurenbeheer en betalingsverwerkers over de hele wereld.

### Flexibel en schaalbaar

Het netwerk moet gebruiksvriendelijk, flexibel en responsief zijn, en zich snel kunnen aanpassen aan nieuwe behoeften of bedrijfsgroei.

### Klantgericht

Een betaalnetwerk moet er zijn voor de beste klanten van een bedrijf: klanten die graag snel wensen te betalen met deze tool. Daarnaast moet het ook andere klanten stimuleren om automatisering op een gebruiksvriendelijke manier te omarmen.

### Gericht op werknemers

Wanneer werknemers beschikken over de allernieuwste technologie die eentonig werk vermindert en interessantere initiatieven biedt, voelen ze zich gewaardeerd en zijn ze loyaler en productiever.

Krijg meer grip:  
B2B-betalingen  
radicaal  
vereenvoudigen  
en versnellen 

## 1. Erken dat er pijnpunten zijn

Het is van belang dat de belangrijkste stakeholders het erover eens zijn dat hun processen voor debiteurenbeheer voor verbetering vatbaar zijn. Ze moeten bereid zijn de omvang en de bijzonderheden van alle problemen te onderzoeken en mogelijke oplossingen te verkennen.

## 2. Voer een audit uit

De volgende stap is het controleren van de systemen en processen van je debiteurenbeheer. Begin met het verzamelen van feedback van mensen die consequent betrokken zijn bij die processen.

- Vraag je debiteurenteam om hun bevindingen te delen over wat wel en wat niet werkt.
- Vraag je verkoopteam om de feedback die zij van je klanten ontvangen te delen over hoe eenvoudig (of moeilijk) het is om je facturen te verwerken en betalingen te doen.
- Wil je als bedrijf klantgericht te werk gaan, hou dan een enquête onder de crediteurenafdelingen van je klanten.

## 3. Evalueer de feedback

Nu je weet waar de pijnpunten liggen voor je teams en je klanten, heb je de kans om de allernieuwste processen voor debiteurenbeheer te genereren die niet alleen je bedrijfsresultaat verbeteren, maar

ook de tevredenheid van werknemers en klanten verhogen en merkreputatie in je branche versterken.

De meest effectieve manier om stakeholders bij het proces te betrekken, is door financiële modellen te verstrekken voor huidige en toekomstige scenario's.

## 4. Kies een modern B2B-betaalnetwerk

Op basis van je evaluaties en financiële modellen kies je een betaalnetwerk dat voor je bedrijf en je klanten aan alle voorwaarden voldoet.

Hou bij het bekijken en vergelijken van netwerken niet alleen rekening met je huidige behoeften, maar ook met de behoeften die je in de toekomst kunt verwachten. Een andere belangrijke afweging is het gemak van implementatie en de IT-ondersteuning die je krijgt van je nieuwe netwerkprovider.

## 5. Richt je debiteurenafdeling opnieuw in

Als je eenmaal een robuust betaalnetwerk hebt gekozen, kan je je een idee vormen van jouw toekomstige debiteurenafdeling. Dit team, dat je zo zorgvuldig hebt samengesteld, zal bevrijd worden van saaie handmatige taken en kan zich concentreren op grotere strategieën voor de toekomst, die kansen bieden voor nieuwe inkomsten en professionele groei.





## Casestudy: Malin

Al meer dan 50 jaar biedt Malin haar klanten uitzonderlijk ontworpen en energiezuinige trucks van het merk Raymond, inclusief fleet management, geïntegreerde systemen en opslagoplossingen en nog veel meer. Zoals veel groeibedrijven had Malin handmatige processen met weinig tot geen tracking. Het bedrijf **had er moeite mee om te voldoen aan de uiteenlopende facturerings- en betalingsvereisten van hun klanten** en ook hun eigen debiteuren- en portfoliobeheer verliep verre van optimaal.

Debiteurenbeheerders gebruikten een maandelijkse spreadsheet om het klantencontact bij te houden, maar door de eentonige aard van het werk was het verloop in het team hoog. Het ontbrak Malin dus aan een effectieve manier om contact op te nemen met klanten met een betalingsachterstand van 30 en 90 dagen.

“Voordat we Billtrust gebruikten, kostte het één medewerker een hele dag om geldtransfers in te boeken, wat niet altijd dezelfde dag gebeurde. Nu kost die taak diezelfde medewerker nog geen twee uur!”

EDDY HARLESS  
FINANCE MANAGER  
MALIN

## De oplossing

The Raymond Corporation, de moedermaatschappij van Malin, adviseerde om gebruik te maken van de geautomatiseerde, digitale betaaloplossingen van Billtrust. Dealers van Raymond en The Raymond Corporation hadden eerder al met deze oplossingen de **flexibiliteit van betalingsacceptatie verbeterd** op elk touchpoint in het proces voor debiteurenbeheer.

Malin implementeerde eerst Billtrust Invoicing, waardoor klanten de mogelijkheid kregen om facturen te ontvangen zoals ze dat wilden, en rolde vervolgens Billtrust Cash Application uit, zodat het toepassen van klantbetalingen en overschrijvingsgegevens werd gestroomlijnd. Vervolgens koos het bedrijf voor facturering via het Business Payments Network (BPN) van Billtrust, **waardoor facturen automatisch in procure-to-pay-portalen van derden**, zoals Ariba, werden geboekt en handmatige invoer niet meer nodig was. Om de klantervaring verder te verbeteren en de betaalperiode te verkorten, lanceerden ze Billtrust Collections, dat het klantencontact automatiseerde en het risico op achterstallige betalingen verlaagde.

## Resultaten: snelle ROI en herverdeling van resources

Binnen een jaar dekten alleen al de besparingen op interbancaire kosten de investeringen van Malin in de facturerings- en betalingsoplossingen van Billtrust. Nog een paar andere hoogtepunten?

- **91% van hun klanten** ontvangt nu een elektronische factuur.
- Met BPN Invoicing **is er slechts één medewerker nodig** om alle crediteurenportalen van hun klanten te beheren.
- **50% van het debiteurenteam wordt nu ingezet** voor andere strategische taken binnen het bedrijf.
- Dankzij de Billtrust Cash-applicatie zagen ze een **vermindering van 75% of zes uur** in hun dagelijkse proces.
- Dankzij Billtrust Collections heeft Malin in minder dan vier jaar **het aantal vervaltermijnen voor klanten met een achterstallige betaling van 30 en 90 dagen** met respectievelijk 74% en 78% verminderd.
- Het Malin-team kon makkelijk schakelen en **hun werkzaamheden voor debiteurenbeheer op afstand uitvoeren**, wat een must bleek tijdens de pandemie.



## Casestudy: WORLDPAC

WORLDPAC importeert en verdeelt originele apparatuur en hoogwaardige auto-onderdelen voor de onafhankelijke professional en ondersteunt klanten met meer dan 100 strategisch gelegen vestigingen in de VS.

In het verleden leverden chauffeurs de facturen van WORLDPAC samen met leveringen persoonlijk af bij de klant. Maar de tijd die nodig was om betaald te worden, eiste zijn tol. Het bedrijf wilde klanten alternatieve mogelijkheden bieden voor het ontvangen, bekijken en betalen van facturen. Bovendien was het team veel tijd kwijt aan het handmatig verwerken van betalingen met virtuele creditcards voor eenmalig gebruik. Het WORLDPAC-team **had oplossingen nodig om de DSO te verlagen en om de cashflow van het bedrijf te versnellen** en tegelijkertijd **klanten de flexibiliteit te bieden** om te betalen zoals ze zelf wilden.

“BPN bespaart ons enorm veel tijd en tegelijkertijd betalen onze klanten ons sneller. Ik heb zelfs ons zusterbedrijf aangehouden om het ook te gebruiken. Het betalingsportaal is zeer nuttig!”

SUSAN GRASS  
VP CUSTOMER FIRST AND CREDIT  
WORLDPAC

## De oplossing

WORLD PAC koos Billtrust voor hun geautomatiseerde facturerings- en betaaloplossingen en implementeerde een **klantenportaal, zodat klanten hun facturen op hun eigen voorwaarden konden bekijken en betalen**. Als klanten facturen via post, e-mail, fax of hun portaal wilden ontvangen, kon Billtrust daarvoor zorgen.

WORLD PAC wendde zich tot Billtrust voor extra ondersteuning en sloot zich aan bij het Business Payments Network (BPN) van Billtrust om **virtuele kaarten automatisch te registreren**. Bovendien kunnen klanten via een **overzichtsscherm van accounts** eenvoudig op basis van vervaltermijnen gegroepeerde documenten met één klik betalen.

## Resultaten van wereldklasse

Klanten van WORLD PAC hebben nu de flexibiliteit om hun facturen naar eigen wens te bekijken en te betalen:

- **49%** van hun klanten ontvangt een vorm van elektronische factuur.
- Met het overzichtsscherm van accounts wordt **27% van de facturen digitaal betaald**. Dat is een stijging van **80%** in slechts drie maanden.
- Hun gemiddelde DSO is nu **slechts 27 dagen**.
- Met BPN worden geautomatiseerde betalingen via het netwerk **3,5 dagen sneller uitgevoerd dan via andere kanalen**.
- Dankzij kaartverwerkingsgegevens van Level 2 en 3 en optimalisatie van grote ticketknooppunten via BPN **bespaart WORLD PAC gemiddeld \$170.000 per jaar** op de kosten voor creditcardverwerking.
- In de eerste helft van 2020 automatiseerde **BPN meer dan \$16 miljoen** aan klantbetalingen.



## Casestudy: SmileMakers

SmileMakers is opgericht in 1977 en is gespecialiseerd in weggeefacties voor patiënten en promotieproducten voor tandheeskundige en medische praktijken. Ze zijn toonaangevend in het maken en verspreiden van stickers, beloningen en incentives met populaire personages en kinderthema's.

Door het grote aantal klanten in de gezondheidszorg werd SmileMakers **overspoeld met virtuele creditcardbetalingen**. Het bedrijf ontving alleen al in 2018 meer dan 5000 betalingen via creditcards voor eenmalig gebruik. Met slechts één fulltime medewerker voor klantfacturering en -betalingen, gingen enkele uren per dag verloren aan het verwerken van virtuele creditcardbetalingen. Deze tijdsdruk maakte het moeilijk om tegemoet te komen aan de toenemende verzoeken van klanten om elektronisch te betalen met creditcards voor eenmalig gebruik.

"We vinden de veiligheid en snelheid van virtuele kaartbetalingen belangrijk, maar we hadden niet de mankracht om ze snel te verwerken. Dankzij BPN kunnen we nu eenvoudig opschalen zonder meer personeel aan te hoeven nemen. Cashallocatie is nauwkeuriger en de klanten zijn tevreden!"

**BROOKE VALENTINE**  
ACCOUNTING MANAGER  
SMILEMAKERS

## De oplossing

SmileMakers gebruikte het Business Payments Network (BPN) van Billtrust en de daarbij horende technologie voor het registreren van virtuele kaarten om hun huidige uitdagingen aan te pakken.

## Resultaten die uitblinken

In het eerste jaar na de ingebruikname van BPN zag SmileMakers al dramatische verbeteringen:

- Ze verhoogden het aantal creditcardbetalingen van klanten dat ze konden verwerken **en automatiseerden ongeveer 8.500 betalingen**, wat neerkomt op \$3,8 miljoen.
- Dankzij de virtuele kaartregistratietechnologie van BPN bespaart hun boekhoudteam **meer dan 45 minuten handmatige arbeid per dag**, waardoor in het eerste jaar 200 uur vrij kwam.
- Omdat ze nu **een schaalbare oplossing hebben**, moedigt smileMakers klanten aan om met virtuele creditcards te betalen.

# Conclusies en aanbevelingen

Het staat vast dat het landschap van B2B-betalingen onherroepelijk verandert, en dit in een hoog tempo. Dat is geen probleem voor bedrijven die zich aan deze veranderingen aanpassen met slimme, efficiëntere en naadloze manieren om hun klanten te factureren en betalingen te ontvangen.

Maar bedrijven die vast blijven houden aan verouderde werkwijzen? Die ontdekken daarvan ernstige nadelen, *mogelijk zelfs met fatale afloop*.

Om dit veranderende betalingsparadigma aan te pakken en 'meer grip te krijgen', moeten bedrijven en debiteurenteams:

- **Intern erkennen** dat hun betaalprocessen vastzitten in verouderde en inefficiënte werkwijzen en praktijken.
- **Een audit uitvoeren op hun processen en huidige tools** om specifieke knelpunten en inefficiënties te identificeren.
- **Rekening houden met hun bedrijfsdoelen en hun klantverwachtingen** om te begrijpen welk prestatieniveau ze moeten bereiken met hun debiteurenactiviteiten, zowel vandaag als in de toekomst.
- **Kijken naar de beschikbare oplossingen** voor het moderniseren en digitaliseren van hun debiteurenactiviteiten, met de nadruk op het kiezen van een oplossing die hen helpt te reageren op de groei van crediteurenportalen en hun uiteenlopende vereisten.
- **Samenwerken met een B2B-betaalnetwerk van wereldklasse** dat toegang biedt tot moeiteloze transacties met meer dan 175 issuers over de hele wereld.
- **Hun stakeholders betrekken bij het proces** door updates te geven, trainingen te verzorgen en resultaten te delen.

## Meer informatie

Ga naar [billtrust.com](https://billtrust.com) of  
neem contact op met ons verkoopteam.

### OVER BILLTRUST

Billtrust is een toonaangevende leverancier van cloudgebaseerde software en geïntegreerde oplossingen voor betaalprocessen die B2B-commerce vereenvoudigen en automatiseren. Debiteurenbeheer is defect en afhankelijk van conventionele, verouderde en inefficiënte processen die veel handmatige handelingen vereisen en grotendeels op papierwerk zijn gebaseerd. Billtrust bevindt zich in de voorhoede van de digitale transformatie van debiteurenbeheer en levert bedrijfskritische oplossingen voor kredietbeslissingen en -bewaking, online bestellen, levering van facturen, registratie van betalingen en overmakingen, facturering, cashallocatie en incasso.



### HOOFDKANTOOR

1009 Lenox Drive, Suite 101  
Lawrenceville, New Jersey 08648  
Verenigde Staten

### HAMILTON

11 South Gold Drive, Suite D  
Hamilton, New Jersey 08619  
Verenigde Staten

### SACRAMENTO

2400 Port Street  
West Sacramento, California 95691  
Verenigde Staten

### GENT

Moutstraat 64 bus 501  
9000 Gent  
België

### AMSTERDAM

H.J.E. Wenckebachweg 200-III  
AS 1096 Amsterdam  
Nederland

### KRAKAU

ul. prof Michała Życzkowskiego 19  
3 piętro  
Kraków 31-864  
Polen