Persbericht



**Basware’s verbeterde Supplier Spend Dashboard biedt inkoopprofessionals nog beter inzicht in uitgaven**

Erembodegem, 15 maart 2018 - **Basware heeft verbeteringen in zijn Supplier Spend Dashboard doorgevoerd. Aan de hand van geavanceerde analyses kunnen gebruikers nu nog meer bedrijfskristische data krijgen om kostenverlagingen te realiseren.**

Basware’s analyses voor leveranciersuitgaven geven een goed inzicht in uitgaven waardoor inkoopspecialisten betere, snellere en meer zelfverzekerde koopbeslissingen kunnen nemen. Daarnaast biedt de analyse historische gegevens en aankooptrends om onderhandelingen met leveranciers te ondersteunen. De oplossing verzamelt en analyseert inkoopgegevens waardoor waardevolle inzichten ontstaan voor zaken waaronder leveranciersuitgaven, bestedingscategorieën en (on)gecontroleerde uitgaven.

“*Zelfs met de enorme hoeveelheid data die tegenwoordig beschikbaar zijn, verliezen bedrijven het overzicht van de uitgaven binnen hun organisatie. Simpelweg omdat er geen manier is om deze informatie te begrijpen en er actie op te ondernemen*”, zegt Sami Peltonen, Vice President van Purchase to Pay Product Management bij Basware. “*Ons verbeterde dashboard biedt een grafische weergave van de lopende uitgaven en geeft trends weer. Hierdoor kunnen onze klanten inzoomen op de details en doelen stellen om uitgaven te beheersen en kostenbesparingsmogelijkheden te realiseren.*”

Verdere uitbreidingen zijn tools voor inkoopprofessionals om te anticiperen op mogelijkheden om compliance en trechteruitgaven voor *preferred suppliers* te verhogen. Nu kunnen klanten niet alleen een kijkje nemen in de uitgaven per categorie, maar kunnen ze ook hun bestedingspatroon per afdeling bekijken en zien hoeveel er wordt uitgegeven aan onderhandelde contracten versus “off-contracts”. Door te kijken naar afdelingsspecifieke uitgavencategorieën kunnen inkoopprofessionals zien welke leveranciers worden gebruikt door verschillende afdelingen, hoeveel geld er wordt uitgegeven en of het zinvol is om contracten met deze zakenpartners te sluiten (of opnieuw te onderhandelen).

Sami Peltonen besluit: *“Het is ons doel om klanten te helpen bij hun strategische doelstellingen. Dit kan door hen onbeperkte toegang te geven tot hun eigen financiële gegevens en de technologie om deze te visualiseren*.”

Ga naar de website voor meer informatie: <https://www.basware.com/nl-be/oplossingen/purchase-to-pay/analytics-voor-purchase-to-pay>

**Over Basware**Basware is een toonaangevend leverancier van P2P oplossingen, e-facturatie en innovatieve financing services. Het commerciële en financiële netwerk van Basware verbindt bedrijven wereldwijd. Basware is tevens het grootste open businessnetwerk wereldwijd en helpt bedrijven -ongeacht hun grootte- te groeien en waarde te creëren door financiële processen te vereenvoudigen en te stroomlijnen. Bedrijven wereldwijd kunnen hiervoor aanzienlijke besparingen realiseren, efficiënter werken en betere relaties met hun leveranciers opbouwen. Meer info via [www.basware.com](http://www.basware.com)

Ontdek hoe Basware transacties vereenvoudigt en zakendoen vergemakkelijkt op <http://nl.basware.be/> en [www.twitter.com/basware](http://www.twitter.com/basware)

**Persinformatie:**Sandra Van Hauwaert, Square Egg, [sandra@square-egg.be](mailto:sandra@square-egg.be), +32 497 25 18 16  
Basware: Sharon Sonck, Field Marketing Manager Basware, +32 475 72 00 77