

CONNOR SPORT COURT INTERNATIONAL

RATIONALISIERUNG VON FORDERUNGSPROZESSEN & DSO-REDUZIERUNG

Connor Sport Court International ist auf die Bereitstellung von Sportbelägen für praktisch jede Art von Sportplatz-, Park-, Schul-, Arena- oder Mehrzweckanlagen spezialisiert. Mit hochkarätigen Kunden wie der NBA und der NCAA ist das Unternehmen Marktführer, auch bei der Abwicklung seiner internen Prozesse. In dem Bestreben, seine Debitorenbuchhaltung effizienter zu gestalten, implementierte Connor vor kurzem die automatisierte Forderungsmanagementlösung von Esker. Die Ergebnisse waren überwältigend - nicht nur für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Connor, sondern auch für seine Mitarbeiter und Kunden auf der ganzen Welt.

VERBESSERTE TRANSPARENZ & KOMMUNIKATION

Vor Esker stützte sich Connor auf ein weitgehend manuelles Forderungsmanagement. Dazu gehörte neben dem Versand von Zahlungserinnerungen und der Aktualisierung von Tabellen auch, dass Mitarbeiter manuell recherchieren mussten, welche Kundenzahlungen überfällig waren und wie der Kontakt zum Kunden am Besten hergestellt werden konnte. "Es gab einfach so viele manuelle Elemente, die bei uns nicht funktionierten", so Steve Morrison, Controller. "Wir gingen nicht effektiv mit unserer Zeit um, und der Mangel an Transparenz bedeutete, dass wir bei der Kontaktaufnahme mit überfälligen Kunden weniger glaubwürdig waren." Heute sind die Mitarbeiter von Connor in der Lage, Notizen direkt in der Kundenakte zu platzieren, diese direkt zu kontaktieren und Rechnungen über die Forderungsmanagementlösung von Esker einzusehen. Auch die tägliche Entscheidungsfindung wird dank der umfassenden Steuerungsmöglichkeiten verbessert. Connors Kunden können besser verstehen, ob sie einen begrenzten Kredit haben oder sich ihrem Kreditlimit nähern.

"ES HAT UNSERE KOMMUNIKATION SO SEHR VERBESSERT. WIR SIND IN DER LAGE, DEM MANAGEMENT GENAU ZU ZEIGEN, WO WIR STEHEN UND MIT WELCHEN PROBLEMEN WIR KONFRONTIERT SIND."

STEVE MORRISON | CONTROLLER

REDUZIERUNG DER DSO & VERSPÄTETER ZAHLUNGEN

Früher lagen die DSO (Daily Sales Outstanding) von Connor bei 74-75 Tagen, heute sind es um die 50 - eine eindrucksvolle Reduzierung um 30%. "In unserer Branche ist alles, was Sie tun können, um den Cash-Cycle zu beschleunigen, von entscheidender Bedeutung", sagt Morrison. "Seitdem wir Esker einsetzen, haben wir in beiden Unternehmensbereichen einen drastischen Rückgang der Zahlungsverzüge erlebt, was sehr wichtig ist, wenn es sich um ein Produkt handelt, das sechs bis neun Monate lang trocknen muss und danach vielleicht noch Monate lang auf Lager ist."

"ESKER WAR FÜR UNS DEFINITIV EIN GAME-CHANGER IN SACHEN DSO."

STEVE MORRISON | CONTROLLER

ÜBER CONNOR SPORT COURT INTERNATIONAL

Branche: Produzierendes Gewerbe
Lösung: Ausgangsrechnungen

Connor Sport Court International ist der US-Marktführer für Sportbodenbeläge und hat Systeme für die NBA, NCAA, FIBA, USTA, FIVB, USA Volleyball und andere entwickelt. Mit 250 Mitarbeitern und zwei Produktionsstandorten in den USA beliefert das Unternehmen mehr als 75 Länder auf allen sieben Kontinenten. Connor Sports® und Sport Court® sind registrierte Handelsmarken von Connor Sport Court International.

AUF EINEN BLICK

30%

Durchschnittliche DSO-Reduzierung um 30 %

50%

Steigerung der Kundenzahlungen über das Portal um 50 %





“DIE LÖSUNG VON
ESKER ERMÖGLICHT
ES UNS, UNSERE
ARBEIT ZU HAUSE
GENAUSO EFFEKTIV
UND PRODUKTIV ZU
ERLEDIGEN, WIE IM
BÜRO.”

STEVE MORRISON | CONTROLLER



VERBESSERUNG DER KUNDENERFAHRUNG MIT SELF-SERVICE-PORTAL

Dank der Esker-Lösung konnte Connor mehr Kunden (zwischen 60 und 75 %) dazu bewegen, Zahlungen über das Self-Service-Portal vorzunehmen - eine Strategie, die sowohl den Mitarbeitern als auch den Kunden den Arbeitsalltag erleichtert.

“Zu Anfang gab es Zurückweisung von einer handvoll konservativ eingestellter Kunden, aber alle Beteiligten sind viel zufriedener mit der jetzigen Situation”, sagt Morrison. “Es ist alles auf die Transparenz zurückzuführen, die Esker bietet. Einige Kunden konnten uns kaum glauben, als wir anriefen und ihnen sagten, dass sie nicht pünktlich zahlten. Zusätzlich zu den automatischen Erinnerungen, die sie jede

Woche erhalten, haben sie jetzt über das Portal alles direkt vor Augen. Viele unserer Kunden sagen, es ist der erste Ort, den sie morgens ansteuern.”

ERLEICHTERUNG DER REMOTE-ARBEIT

Wie unzählige andere Unternehmen hat Connor seit März mit COVID-19-bezogenen Einschränkungen und Remote-Arbeitsumgebungen zu tun. Glücklicherweise hat Esker dem Unternehmen nicht nur die Aufrechterhaltung der Geschäftskontinuität und effizienter Prozesse ermöglicht, sondern auch dazu beigetragen, Übertragungsrisiken zu vermeiden und die Mitarbeiter vor Fehlern zu bewahren. “Es gibt einfach so viele potenzielle Probleme innerhalb unserer Prozesskette, so dass es eine sehr große Hilfe war, in den letzten Monaten nicht vor Ort sein zu müssen”.



EUROPE



AMERICAS



ASIA - PACIFIC

