

Billy og Paylike fletter fingre

Dobbeltklik. Samarbejde mellem betalingstjenesten Paylike og regnskabssystemet Billy skal gøre vejen fra faktura til betaling kortere.



Af Nikolai Steensgaard
niko@berlingske.dk

Nemmere og hurtigere. Begge dele er mantraer i mange af de serverbaserede computersystemer, der skyder frem i disse år. Det samme gør sig gældende med regnskabs-systemet **Billy** (tidligere kendt som **Billy's Billing**), der nu tilføjer en funktion, der skal speede fakturabetalinger op.

Billy har indgået samarbejde med den danske betalingstjeneste **Paylike**, hvilket netop skal gøre betalinger nemmere og hurtigere. Det skal dermed være en del af kampen mod den langsomme betaling, som mange mindre virksomheder lider under, og som ofte gør det til en udfordring at være selvstændig.

Med Paylike kan brugere af Billy eksempelvis lægge links ind i elektroniske fakturaer, som så kan bruges til at få øjeblikkelig adgang til et betalingsvindue, hvor kunden med et par indtastninger hurtigt kan få klarret betalingen.

Om kunden gør brug af funktionen, er selvsagt op til kunden selv. Men det brugervenlige aspekt skal ifølge Billy-stifter Toke Kruse være noget, der giver mulighed for at speede de betalinger op, der er så vigtige for specielt mindre virksomheder. Systemet skal i hvert fald ikke være en undskyldning for, at det trækker ud.

»Tidskrævende bankoverførsler er en betydelig hæmsko for de selvstændiges økonomi og lægger dermed en dæmper på iværksætteriet.

Integrationen med Paylike sikrer vores 5.000 kunder, at de kan få deres penge langt hurtigere og dermed opbygge mest muligt momentum i deres daglige drift,« siger han i en skriftlig kommentar.

Virksomheden bag betalingsfunktionen



Billy-stifter Toke Kruse forklarer, at integrationen med Paylike vil betyde, at kunderne kan få deres penge langt hurtigere end ved traditionelle pegneoverførsler. Arkivfoto: Jens Nørgaard Larsen

er aarhusianske Paylike. I spidsen for iværksættervirksomheden, der er etableret i inde-værende år, står Thomas Jensen. Han peger på, at der er et behov for betalingssystemer, der gør det nemt at betale. Det handler med hans ord om at fjerne »stopklodserne« i betalingsrutinerne.

Paylike er baseret på kortbetalinger, som har en række fordele i forhold til de traditionelle bankoverførsler og girobetalinger. Men det er kun den ene side af sagen.

»Det handler i høj grad også om brugervenlighed – om at skabe løsninger, der har kunden og ikke teknikken i fokus,« siger Thomas Jensen.

Derudover pointerer han, at Paylike-samarbejdet med Billy især er målrettet nyetablerede virksomheder. De har nemlig nogle specielle behov. De vil blandt andet ofte bare gerne »ud over stepperne« og komme i gang.

Her er kombinationen af lavprisprogram-

met Billy og Paylike en stærk en af slagsen, vurderer Paylike-direktøren.

»Ventetider på syv-otte uger i forbindelse med oprettelse og krav om forudbetalt depositum kan virke urimelige og afskrækkende for nystartede virksomheder,« siger han og tilføjer:

»En moderne betalings-gateway handler for os blandt andet om, at du skal kunne komme i gang med at drive forretning med det samme, og at netbutikker skal kunne foretage e-handel på tværs af landegrænser uden at møde stopklodser i betalingsprocessen.«

Et af Thomas Jensens salgsargumenter er i den forbindelse, at Paylike samler flere funktioner, så en kunde ikke skal henvende sig flere steder for at blive godkendt. Det reducerer ifølge Paylike-stifteren ventetiden til få dage, inden man kan gå i gang med at drive virksomhed.

FAKTA Billy ApS



■ Virksomheden står bag et server-baseret regnskabs- og fakturerings-system, der bygger på en abonnementsordning, og som er målrettet mindre virksomheder, hvor der ikke nødvendigvis er en talknuser ansat til at sørge for regnskabet. Kodeordet er, at det skal være let at gå til og relativt billigt at bruge. Virksomheden har for nylig omdøbt sig selv til Billy fra det tidligere Billy's Billing.

■ Billy blev udtænkt i 2007, men er først de seneste år kommet helt op i gear. I dag har virksomheden over 20.000 brugere.

■ Virksomheden er stiftet af den 32-årige Toke Kruse, der trods sin alder slår på, at han har været iværksætter i 14 år. Han ejer Billy ApS sammen med Sebastian Seilund.

KILDE: BILLY APS OG TOKE KRUSE

PRESSEMEDDELELSER LEVERET AF BUSINESS DIRECT

BØRNENE LIDER NÅR DERES LEDER-FORÆLDRE ER STRESSED

En forfremmelse som leder er ikke kun noget, som kan mærkes på arbejdspladsen og lønkontoen. Ofte skaber de nye udfordringer stress, som tages med hjem til familien.

»Vi ser unge ledere med store personlige problemer. Undersøgelser viser at 22 % af de unge ledere ofte er stressede. Mange unge ledere fortæller, at de savner en sparringspartner, der tager dem alvorligt, men at der ofte er så travlt, at nærmeste leder ikke har empati eller tid,« siger Evabeth Mønster fra LMI Danmark.

En afdelingsleder i en IT-afdeling var så presset på arbejdet, at ledelsesopgaverne blev løst om aftenen og i weekenderne, hvilket påvirkede familielivet. Via LMIs leder- og personaleudviklingsværktøj »Effektiv Ledelse« og en personlig sparringspartner i virksomheden, gennemgik han på to måneder en forvandling, hvor han begyndte at løse sine ledelsesopgaver i arbejdstiden. En dag, da han spændte sin 4-årige datter fast i autostolen, lagde hun armene om hans hals og sagde: »Jeg har fået en rarere far«. Læs mere på LMI.dk.

Af LMI Danmark

MIDDELFART SPAREKASSE PRÆSEN-TERER SOLIDT HALVÅRSREGNSKAB

Middelfart Sparekasse har netop præsenteret et halvårsresultat på 40,1 mio. kr. mod 31,5 mio. kr. for samme periode sidste år, hvilket er en stigning på 27 %. Dermed fortsætter Sparekassen sin fremgang og høster frugterne af en 3-årig vækststrategi med udløb i 2015. Sparekassens bestyrelse og direktion betegner resultatet som meget tilfredsstillende. Sparekassens nettorent- og gebyrindtægterne er steget med 17,8 % i forhold til første halvår 2014. Stigningen i indtægterne skal sammenholdes med en stigning i omkostningerne til personale og administration på 16,9 %. »Middelfart Sparekasse har udviklet sig meget tilfredsstillende, og kigger man på tallene fra halvårsregnskabet, så er det tydeligt, at sparekassen er et solidt pengeinstitut, der både har likviditeten og soliditeten til at støtte op om vores kunders finansieringsbehov i hele sparekassens markedsområde,« siger Martin Nørholm Baltser. Sparekassen forventer en fortsat tilfredsstillende udvikling i det økonomiske resultat, og bestyrelse og direktion fastholder således forventningerne til et helårsresultat før skat på 60-80 mio. kr.

Af Middelfart Sparekasse

VILLAER SÆLGES I REKORDFART

Salgstiden for villaer og rækkehuse faldt med 4,1 procent fra juni til juli, viser nyeste tal fra Boligsidens Markedsindeks. I 11 kommuner var salgstiden under 100 dage i gennemsnit i juli. Rødovre satte ny rekord med en salgstid på 66 dage. Skal du sælge et hus, tager det på landsplan stadig over et halvt år i gennemsnit at finde en køber. Men salgstiden er faldende. I gennemsnit tog det i juli måned 193 dage at sælge en villa eller et rækkehus på landsplan. Det er et fald på 4,1 procent fra måneden før, og det er 7,5 procent hurtigere end i juli 2014. »Det er en sælgers værste mareridt ikke at kunne sælge boligen. Derfor er det yderst positivt, når salgstiden falder. De faldende salgstider er et resultat af et boligmarked, der er i fremgang med stigende priser og et stigende antal handler,« siger Birgit Daetz, der er kommunikationsdirektør for Boligsiden.dk.

Læs mere på www.businessdirect.dk

Af Boligsiden.dk