



**Expert aan het woord:
Daan Boekhoorn van Esize**

“Facturen kunnen binnen enkele ogenblikken betaald worden in plaats van enkele weken”

“Als kleinere leveranciers meer digitaal gaan factureren, denk ik dat het mogelijk wordt dat ze ook steeds sneller betaald krijgen”

Betaalme.nu wil dat de MKB leverancier zo snel als mogelijk wordt betaald. In de serie artikelen: “Expert aan het woord” informeren professionals over de mogelijkheden en de optimalisering van het gehele proces van bestellen en factureren naar goedkeuren en uiteindelijke betaling of financiering van facturen tussen leveranciers en afnemers.

In dit artikel vertelt Daan Boekhoorn, Business Development Manager van Esize, over hoe grote organisaties met veel leveranciers hun inkoop en finance kunnen integreren om tot snellere factuurafhandeling te komen.

Hoe zou u uw dienstverlening omschrijven?

Esize is leverancier van software voor het beheren van inkoop en bedrijfsuitgaven. De software wordt geleverd aan grote organisaties met een groot leveranciersbestand, veel bedrijfsuitgaven en inkomende facturen. Het is een cloud-platform (SaaS), waar het hele inkoop- en facturatieproces in kan worden beheerd: van informatie over geschikte leveranciers en de contracten die met hen zijn afgesloten, tot de automatische afhandeling van facturen.

Richt uw dienstverlening zich specifiek op de leverancier (van de order tot en met de ontvangst van de betaling), op de afnemer (van de inkoop tot en met de betaling) of op beiden?

Onze klanten zijn de grote afnemers en ons systeem richt zich op inkoop en finance.

Kunt u uitleggen waar uw dienstverlening in de praktijk de meeste toegevoegde waarde biedt ter verbetering van bestaande processen?

Door de integratie van inkoop en financiën is het mogelijk om op een efficiëntere manier te werken. Met name het proces van bestellen, goedkeuren en betalen is hierin belangrijk. Bij het overgrote deel van

organisaties vindt goedkeuring van een verplichting voor meer dan 50% plaats op het moment dat een factuur ontvangen wordt. Daar is veel winst te behalen. Je kunt beter een bestelaanvraag goedkeuren voordat er een order wordt geplaatst, dan achteraf een factuur goedkeuren. Je staat dan immers voor een voldongen feit en moet je een factuur betalen. Bovendien weet je bij goedkeuring van een aanvraag in plaats van bij een factuur veel eerder welke verplichtingen er tegenover staan.

Daarnaast biedt onze software transparantie: het geeft volledig zicht op wat het bedrijf aankoopt en hoeveel daaraan wordt uitgegeven. Ook kunnen medewerkers meteen inzien met welke leveranciers er een contract is, zodat ze weten bij wie ze bestellingen of opdrachten kunnen plaatsen en hoeveel die horen te kosten. Ze kunnen ook leveranciers met elkaar vergelijken. Een belangrijk voordeel is bovendien dat het systeem voortdurend een actueel inzicht biedt in welke betalingsverplichtingen het bedrijf heeft.

Het systeem kan ook zelf factuurgegevens herkennen, wat handmatig werk scheelt wanneer leveranciers bijvoorbeeld een factuur als pdf e-mailen of zelfs nog per post sturen; die worden gescand en digitaal verwerkt. Dat scheelt significant veel manuren. Dat geldt ook voor terugkerende betalingsverplichtingen, zoals maandelijkse kosten voor huur-, energie- en leasecontracten; die kunnen namelijk worden geautomatiseerd, waardoor niet iedere repeterende verplichting hoeft worden goedgekeurd.

Wat ziet u op dit punt misgaan in de praktijk?

Bij grote bedrijven kan het lastig zijn om zicht op alle inkoop- en facturatieprocessen te hebben, als je geen geïntegreerd inkoopstelsel hebt. Als medewerkers niet weten met welke leveranciers er contracten

“Facturen kunnen binnen enkele ogenblikken betaald worden in plaats van enkele weken”

zijn afgesloten, kan het gebeuren dat ze bij niet-gecontracteerde leveranciers inkopen. Dit heeft als gevolg dat er wellicht hogere prijzen worden betaald of er verkeerde producten besteld worden, bijvoorbeeld printertoners die niet passen bij de printer die je op kantoor hebt staan. Bovendien is het lastig om bij grote bedrijven alle orders te controleren als er niet wordt vastgelegd welke bestellingen de deur uitgaan.

Verder kost het veel tijd als facturen handmatig moeten worden verwerkt. Bovendien kan er dan makkelijk iets misgaan; facturen raken zoek bij de post of op het bureau, of er worden fouten gemaakt bij het invoeren van factuurgegevens.

Kunt u uitleggen hoe uw dienstverlening hier een oplossing voor biedt?

Doordat het inkoopproces van begin tot eind (procure to pay, zoals dat ook wel wordt genoemd) in de software wordt beheerd, heb je real-time volledige transparantie. Het is bovendien veel sneller en efficiënter, doordat diverse tijdrovende processen overbodig worden gemaakt. Zo kunnen inkoopafspraken centraal worden vastgelegd en decentraal worden uitgenut. In principe zou iedereen in een organisatie moeten kunnen bestellen, maar het is aan de klant zelf om te bepalen wie er mag bestellen.

Voor welke soort bedrijven is dit het meest geschikt?

Onze dienstverlening is gericht op grote bedrijven met een groot aantal leveranciers, facturen en of bedrijfsuitgaven.

Wat moet uw klant doen om dit zo veel mogelijk door te voeren?

Doordat het systeem zo'n brede toepassing heeft, is het een redelijk grote verandering om hierop over te stappen. Omdat het vaak een groot bedrijf betreft kan dat behoorlijk ingrijpend zijn, want er zijn veel medewerkers die aan een nieuwe manier van werken moeten wennen. Wie is opgegroeid met MSN en Google zal er geen moeite mee hebben, maar een paar jaar geleden was er wel koudwatervrees, omdat men cloud-toepassingen nog niet vertrouwde. Tegenwoordig zijn cloud-gebaseerde systemen breed geaccepteerd en wordt elektronisch betalingsverkeer steeds verder ontwikkeld. De overheid speelt hierbij ook een rol doordat ze haar leveranciers verplicht om elektronisch te factureren.

Heeft u voorbeelden van verbeteringen die u voor uw klanten heeft bewerkstelligd?

Doordat het in zo'n systeem eenvoudig is om leveranciers te vergelijken, kwam een grote verzekeraar erachter dat allerlei externe schade-experts onderlinge prijsafspraken hadden gemaakt. Die verzekeraar heeft toen een nieuwe rfp rondgestuurd. Een ander voorbeeld is een klant die van zo'n honderd telefoniecontracten kon teruggaan naar slechts tien.

In het algemeen profiteren klanten van meer snelheid, real-time inzicht en efficiëntie. Facturen kunnen binnen enkele ogenblikken betaald worden

in plaats van dat het enkele weken kost. Dat levert kortingsmogelijkheden op, en het scheelt heel veel manuren. Er is zelfs een klant geweest die door het overstappen op ons systeem de 50% aan manuren kon vrijmaken om in te zetten op andere taken die wel waarde toevoegen.

Voor de afdeling finance wordt budgetbewaking veel makkelijker, want er is direct inzicht in de verplichtingen ten opzichte van het budget. Bedrijven kunnen toe met minder leveranciers, het aantal facturen kan worden teruggebracht, er zijn veel minder disputen over factureringen en betalingen en uiteindelijk is er veel meer controle over de uitgavenstroom.

Wat kunnen ondernemers zelf doen om hun processen te verbeteren?

Meeliften op de laatste trends van de grote organisaties, bijvoorbeeld de overheid, die e-facturatie toejuicht. Maak gebruik van slimme toepassingen in software in plaats van extra handmatige handelingen te voeren.

Welke ontwikkelingen voorziet u als gevolg van verdergaand gebruik van IT en elektronische dataverwerking?

Ik voorziet dat er nog meer samenwerking komt tussen de afdelingen inkoop en finance. Verder zien we een trend dat ERP-systemen steeds verder worden afgebouwd; dat zijn vaak uitgebreide, logge systemen. Die kunnen vervangen worden door specialistische en vaak efficiëntere systemen.

Tot slot, als kleinere leveranciers meer digitaal gaan factureren, denk ik dat het mogelijk wordt dat ze ook steeds sneller betaald krijgen. De verwerkingstijd voor de klant wordt hiermee significant ingekort.

Over Betaalme.nu

Betaalme.nu is een non-commercieel initiatief vanuit het bedrijfsleven dat erop is gericht om makkelijker toegang tot liquiditeit voor het MKB te realiseren, door kapitaal vrij te maken dat in openstaande facturen opgesloten zit. In het kader van Betaalme.nu stellen grote bedrijven een manifest op waarin ze aangeven hoe ze de verwerking van facturen zodanig inrichten dat hun leveranciers uit het MKB makkelijker toegang tot liquiditeit kunnen krijgen. Betaalme.nu richt zich er bovendien op om ondernemers beter vertrouwd te maken met digitale facturering en met zaken als ketenfinanciering. Betaalme.nu wordt gesteund door het ministerie van Economische Zaken in de vorm van subsidie. Kijk voor meer informatie op www.betaalme.nu.