



**Expert aan het woord:  
Nico ten Wolde van Facturis**

“Zoveel mogelijk  
administratieve  
processen efficiënt  
inrichten in één platform”

*“Door tijdverlies bij administratieve processen gaan kasstromen verloren, waardoor er cashbehoefte ontstaat.”*

Deze serie artikelen is bedoeld om ondernemers te informeren over de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van factureren en betalingen en welke mogelijkheden deze bieden voor snellere goedkeuring en betaling van facturen door hun afnemers. In dit artikel bespreken we hoe ondernemers hun financieel-administratieve processen efficiënt kunnen inrichten met een platform als Facturis, een joint venture van Betaalme.nu-deelnemer Rabobank en UnifiedPost. Betaalme.nu sprak met Nico ten Wolde, algemeen directeur van Facturis.

#### **Hoe zou u uw dienstverlening omschrijven?**

De basis van onze dienstverlening is gericht op het efficiënt verzenden en ontvangen van facturen. Daarbij is e-invoicing belangrijk, we bieden verschillende manieren om facturen zo te verzenden dat debiteuren ze makkelijk kunnen verwerken en betalen. Daarnaast bieden we mogelijkheden om automatisch herinneringen en aanmaningen te sturen voor vervallen facturen. Uiteindelijk gaat het erom de facturen zo snel mogelijk betaald te krijgen zodat de behoefte aan extern werkkapitaal reduceert.

#### **Wat ziet u op dit punt misgaan in de praktijk?**

Waar ondernemers tegenaan lopen is dat ze vaak onvoldoende tijd nemen om hun financieel-administratieve processen goed in te richten. De meeste ondernemers besteden zo veel mogelijk tijd aan hun core business. Taken als IT, HR of marketing kun je relatief eenvoudig outsourcen bij één partij, maar dat geldt over het algemeen niet voor administratieve processen. Deze zijn vaak verspreid binnen een organisatie of ondergebracht bij meerdere dienstverleners, zoals een accountant, een boekhouder, of een bank. Bij veel kleinere



→ NICO TEN WOLDE

ondernemingen zijn deze processen inefficiënt, waardoor veel tijd gaat zitten in bijvoorbeeld de verwerking van inkomende en uitgaande facturen. Door dat tijdverlies is de cashflow niet optimaal en ontstaat de behoefte aan extern werkkapitaal.

Overstappen naar een modernere manier van factureren verloopt niet altijd goed. Zo heb ik een voorbeeld van een bedrijf dat facturen altijd op papier verzond en in één keer overging naar het versturen van pdf's per e-mail. Het was de bedoeling om print- en portokosten te besparen, maar vervolgens werd driekwart van de facturen niet meer betaald. Dat kwam onder meer doordat de facturen op een verkeerde plek in een organisatie terecht kwamen. Dat leidde tot onnodige vertraging van de cashflow.

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

Een ondernemer met verschillende type debiteuren kan behoefte hebben aan verschillende vormen van factureren. Vaak hebben debiteuren namelijk specifieke factuurvereisten. Door al die specifieke wensen zijn ondernemers geneigd om steeds weer terug te vallen op factureren op papier of een e-mail met een pdf. Wij nemen administratieve lasten van ondernemers uit handen door alle facetten



## “Zoveel mogelijk administratieve processen efficiënt inrichten in één platform”

van het proces van factureren, debiteurenbeheer en financieren zo efficiënt mogelijk in te richten en geïntegreerd aan te bieden.

Het is belangrijk om te kijken naar hoe je debiteuren het makkelijkst je facturen kunnen betalen. Omdat er veel verschillende soorten afnemers zijn, bieden we allerlei vormen van factuurverzending aan, van papier tot digitaal, zoals een e-mail met een betaalknop, een e-mail met pdf- of xml-bestand, of via Simpler Invoicing.

### **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?**

We richten ons op zowel mkb-bedrijven als grootzakelijke bedrijven. Voor die laatste groep is onze dienstverlening vooral gericht op het overstappen naar digitaal factureren. Voor het MKB gaat het vooral om factureren en de processen die volgen op een niet betaalde factuur.

### **Voor welke soort bedrijven is dit het meest geschikt?**

Voor een breed scala aan bedrijven: het platform is heel geschikt voor het MKB, maar ook voor grote corporate bedrijven, die vaak met heel specifieke factuurvereisten werken.

Samen met Rabobank bieden we ook Factuurkrediet, een dynamische kredietlimiet op een rekening courant die meebeweegt met de uitgaande factuurstroom. Omdat we dit in samenwerking met Rabobank aanbieden, moet je daar wel klant zijn.

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

Het belangrijkste wat we doen is ‘ontzorgen’. Wij zorgen voor een efficiënte integratie van zoveel mogelijk administratieve processen, want het is voor veel MKB-bedrijven lastig om alles zelf te doen. We proberen zo ver mogelijk te gaan in het toevoegen van nieuwe oplossingen, zoals het automatiseren van debiteurenbeheer en creditmanagement, het Factuurkrediet en Versneld Betalen voor de leveranciers van Rabobank. Ons uiteindelijke doel is om geldstromen in Nederland optimaal te laten lopen om de kredietbehoefte te minimaliseren.

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

De ervaring leert dat onze klanten bij het slim verzenden van facturen een significante verbetering van betaalgedrag zien, al hebben we daar geen gedetailleerd onderzoek naar gedaan. Wat we in het algemeen wel kunnen zeggen is dat we de kostprijs van het order-to-cash-proces minimaal kunnen halveren doordat we handmatige stappen wegnemen. Een concreet voorbeeld is het innen van verzekeringspremies met een betaalknop in een e-mail in plaats van met een acceptgiro: die betalingen komen dan meestal al na enkele seconden binnen.

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

Zorg dat je weet wie je klant is: vraag basisgegevens op bij de Kamer van Koophandel. Wat is het e-mailadres van je contactpersonen, wat is het e-mailadres van accounting? Doe je wel zaken met een kredietwaardige klant? Durf ook te vragen aan een klant: wat is de beste manier om te factureren en welke gegevens wenst de debiteur op de factuur? Lees ook de inkoopvoorwaarden; dat kan je enorm helpen.

### **Wat kunnen ondernemers zelf doen om hun processen te verbeteren?**

Wat we vaak zien is dat een ondernemer veel kan winnen door meer aandacht te besteden aan het goed inrichten van administratieve processen. Dat geeft veel rust. Het begint met de juiste verzending van de factuur: zorg ervoor dat alle gegevens kloppen en dat hij op de juiste manier wordt aangeboden. Als op de vervaldag niet is betaald, stuur dan meteen een herinnering. Daar zijn we in Nederland best voorzichtig mee; misschien is dat cultureel bepaald. Ervaring heeft geleerd dat geautomatiseerd herinneringen versturen leidt tot snellere betaling.

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

Onze hoop is dat het facturatieproces onzichtbaar digitaal wordt; denk bijvoorbeeld aan blockchainprocessen. We voorzien dat de tijd die besteed wordt aan facturering teruggaat naar een uur per maand, in plaats van naar een dag per week.

## 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.betalme.nu](http://www.betalme.nu).