

White paper

Wat u mag verwachten van een moderne Purchase to Pay oplossing





Waarom kiezen voor een Purchase to Pay oplossing?

Veel ERP-systemen die tegenwoordig op de markt verkrijgbaar zijn, bieden totaaloplossingen, waaronder de functionaliteit om het Purchase to Pay proces te ondersteunen. Het is echter vaak beter om naar specialisten en niche leveranciers van Purchase to Pay oplossingen te zoeken. Deze leveranciers zijn geavanceerder en bieden meer op het gebied van functionaliteiten, meer gebruiksgemak, mobiliteit en cloudoplossingen.

Investeren in een ERP-systeem voor alle processen betekent meer complexiteit gedurende de implementatie van het systeem of bij upgrades.

Een flexibele oplossing betekent vrijheid – de vrijheid om op eenvoudige wijze voor toegevoegde waarde te zorgen met bijvoorbeeld een gespecialiseerde Purchase to Pay oplossing. Implementatie- en upgradingsprojecten zijn hierdoor minder ingrijpend en dus eenvoudiger en veiliger uit te voeren. In een voortdurend veranderende wereld is het belangrijk dat uw systemen gemakkelijk te upgraden zijn. Zo is het eenvoudiger om nieuwe, innovatieve oplossingen in uw bedrijf te implementeren.

Als uw organisatie meerdere ERP-systemen gebruikt - kunnen deze allemaal verbonden worden met een geïntegreerde Purchase to Pay oplossing. Dit maakt wijzigingen in het ERP-systeem gemakkelijker. De omringende systemen blijven tijdens het gehele upgradeproces operationeel.

Digitaliseer uw Purchase to Pay proces: volledig functieoverzicht

Om te begrijpen wat u mag verwachten van een Purchase to Pay oplossing, verdelen we de oplossing onder in verschillende modules. De keuze van modules is afhankelijk van uw behoeften. Na een uitgebreide studie vindt u de technologische oplossing die het beste bij uw behoeften aansluit en past bij uw IT-doelstellingen.

Op de volgende pagina's leggen wij uit wat de verschillende modules kunnen zijn en waar u op dient te letten. In deze white paper maken we een opsomming van de belangrijkste functies:

1. Contractbeheer
2. Inkoop
3. E-invoicing en leveranciersportaal
4. Automatisch matchen van orderfacturen (PO matching)
5. Factuurbeheer
6. Rapportages en dashboards
7. Onkostenbeheer
8. ERP Connector



1. Contractbeheer

Alle contracten worden verzameld op één plek en zijn beschikbaar voor alle medewerkers die rechten hebben tot deze informatie. Dit is een eenvoudige manier om uw contracten te monitoren op een veilige plek, met allerlei slimme functionaliteiten waarvan u tijdens verschillende stappen van het Purchase to Pay proces profiteert. Een van de belangrijkste voordelen is het matchen van (terugkerende) facturen met contracten. Dit zorgt voor een hogere mate van automatisering en minder menselijke handelingen. Het aantal facturen van gecontracteerde leveranciers kan hoog zijn, tot wel 30% van het totale aantal facturen.

De voordelen van contractbeheer op een rij:

- Terugkerende facturen automatisch matchen aan contracten
- Het beheren van afwijkingen via de workflow, als facturen afwijken van vooraf gestelde tolerantiegrenzen
- Automatische herinneringen als een contract op het punt staat te expireren
- Contracten of adequate contractinformatie zijn zichtbaar tijdens het inkoopproces
- Contracten in samenhang met de goedkeuring van de factuur zijn zichtbaar

Met contractbeheer behoudt u het overzicht over leverancierscontracten en ontvangt u herinneringen als er actie ondernomen moet worden.

2. Inkoop

Beheer inkoopaanvragen en -opdrachten en bijbehorende gegevens om uitgaven te beheersen. Dankzij een overzicht op basis van alle lopende contracten met uw leveranciers hebt u de touwtjes stevig in handen. Door middel van toegangscontrole geeft u gebruikers toegang tot verschillende delen van deze module. Daarnaast is elektronische goedkeuring door een bevoegd persoon vereist, alvorens de bestelling wordt geplaatst en naar de leverancier wordt gestuurd.

Dit geeft u de controle over inkoopproces en maakt dit proces voor het hele bedrijf gemakkelijker. Het geeft een veilig gevoel om te weten dat alles wat verkrijgbaar is, goedgekeurd is door de afdeling inkoop. Het is sneller, waardoor u meer tijd overhoudt voor uw kernactiviteiten.

De voordelen van de inkoopmodule op een rij:

- Goederen en diensten kunnen in het systeem ingekocht worden
- Automatische boekhouding op basis van producten en uw organisatiestructuur
- Mogelijkheid tot digitale verbinding met leveranciers via e-facturen, e-orders, e-catalogus, 'punch-out'
- Eenvoudige administratie van catalogi, importeren van nieuwe of gewijzigde catalogi

Kortom, beheer uw aankopen en beheer uw uitgaven in één oogopslag.

3. E-invoicing en het leveranciersportaal

E-invoicing vormt de beste basis voor het automatisch ontvangen en verwerken van facturen. Elektronische facturen kunnen namelijk volledig verwerkt worden zonder menselijke tussenkomst. Nadat deze facturen zijn verwerkt worden deze facturen ter goedkeuring verstuurd of gematcht aan een inkooporder of contract.

Zolang u niet volledig overstapt op e-invoicing, heeft u een flexibele oplossing nodig die papieren of PDF facturen gemakkelijk kan verwerken. Een bewezen technologie is het scannen en automatisch interpreteren van de informatie op de factuur. De keuze is vaak of u dit zelf doet met scan en herken software, of dat u het openen van post, het inscannen en archiveren van papieren facturen uitbestedeet.

Daarnaast is het mogelijk dat uw leveranciers toegang krijgen tot een leveranciersportaal. Dit is een portaal voor kopers/verkopers, een wereldwijd netwerk gekoppeld met andere operators om al uw leveranciers op optimale wijze te bereiken.

De voordelen van e-invoicing en het leveranciersportaal op een rij:

- Toegang tot een portaal voor kopers/verkopers, een wereldwijd netwerk gekoppeld met andere operators om al uw leveranciers op optimale wijze te bereiken
- De leverancier heeft de mogelijkheid de status van facturen te controleren via deze locatie
- E-invoicing conform de huidige normen, zowel lokaal als globaal -dit betekent facturen in traditioneel EDI, verschillende XML-formaten, PDF-facturen, etc.
- Simpel, gebruiksvriendelijk systeem voor het scannen en interpreteren van facturen, met de mogelijkheid om papieren facturen handmatig te verifiëren
- Een strategische partner die de post opent, de papieren facturen inscand, interpreteert en archiveert. Archiveren is normaal gesproken een mogelijk alternatief, dat conform de huidige regelgeving van het desbetreffende land of het organisatiebeleid uitgevoerd moet worden

Heeft u mijn factuur ontvangen of al betaald? Met dit portaal hebben uw leveranciers en uw klanten altijd inzicht in de status van de factuur. Laat uw leveranciers de antwoorden op hun vraag zelf direct beantwoordt zien.





4. Automatisch matchen van orderfacturen (PO Matching)

Een van de belangrijkste functionaliteiten is het automatisch matchen van facturen met inkooporders en tilt automatisering van factuurverwerking naar een hoger niveau. Het maakt niet uit of u matcht op basis van artikelgegevens of op basis van een individuele order. Het primaire doel is om het opvolgen eenvoudiger te maken en voortdurend te streven naar een hoger matchingpercentage. Bij het matchen is het belangrijk dat u gebruik maakt van goede rapporten en facturen opvolgt en verwerkt die niet gematcht zijn.

Waar u op dient te letten bij het automatisch matchen:

- De installatie van het systeem wordt normaal gesproken uitgevoerd met behulp van een template dat van toepassing is op het gehele bedrijf. Het is echter van belang om afwijkingen voor verschillende bedrijven in de groep te beheren, of indien noodzakelijk voor verschillende leveranciers
- In de template worden tolerantiegrenzen voor de groep ingesteld, maar deze kunnen ook aangepast worden voor individuele leveranciers. Niveaus worden ingesteld in procenten en/of het werkelijke bedrag
- Handmatig beheer van afwijkingen in gebruiksvriendelijke interfaces, met zo efficiënt mogelijk toegang tot orderinformatie om handmatig wijzigingen door te kunnen voeren

Streef naar een zo'n hoog mogelijk matchingpercentage zodat u minder facturen handmatig hoeft te verwerken of goed te keuren. Dit levert u naast veel kostbare tijd, ook meer winst en een lager foutpercentage op.

5. Factuurbeheer

Het systeem omvat een grootboek met administratieve tools, waarmee u alle facturen volgt, ongeacht de status van de facturen. Door alle facturen te verzamelen, heeft u de mogelijkheid om facturen in de gaten te houden en het systeem automatisch herinneringen te laten versturen. Zo zorgt u ervoor dat u altijd op tijd betaalt en afspraken kunt maken over extra kortingen bij vroegtijdige betaling.

Voordelen van het geautomatiseerd beheren en verwerken van facturen:

- Een oplossing wat past bij alle soorten bedrijven, ongeacht de omvang of geografische spreiding
- Beheer van meerdere bedrijven, landspecifieke regelgeving en verschillende talen
- Een flexibele workflowfunctie voor inkooporders of facturen heeft de mogelijkheid om het systeem aan te passen aan elk financieel model en aan alle vereiste regels omtrent het verlenen van goedkeuring van facturen
- Een vooraf bepaalde werkstroom en boekhoudkundige voorstellen bepalen hoe een factuur behandeld en verantwoord wordt binnen de organisatie
- U kunt goedkeuring verlenen in gebruiksvriendelijke interfaces en toegankelijke omgevingen. U kunt ook rechtstreeks goedkeuring verlenen in een e-mail of vanuit een mobiel apparaat
- De mogelijkheid om de oplossing aan te passen aan uw individuele- of branchespecifieke vereisten. Dit vermindert maatwerk, waarborgt de kwaliteit van informatie en creëert de beste voorwaarden voor automatisering

Verleen goedkeuring en controleer facturen waar en wanneer dat u uitkomt, op een gestructureerde manier.



6. Rapportages en dashboards

Belangrijk is dat rapportages standaard, eenvoudig en grafisch goed weergegeven worden, maar ook dat deze informatie naar de relevante beslissers binnen de organisatie verstuurd kunnen worden. Met één systeem voor Purchase to Pay krijgt u realtime toegang tot uniforme statistieken gedurende het hele proces van bestelaanvraag tot en met de afhandeling van de factuur.

Dashboards en goede rapportagemogelijkheden zijn belangrijke functionaliteiten, die u de mogelijkheid geven, om in het proces op een efficiënte wijze financiële kerncijfers/KPI's op te volgen. Op basis van deze rapportages en dashboards heeft u altijd de juiste informatie binnen handbereik en dit voorkomt tijdsverspilling en zorgt ervoor dat u sneller beslissingen kunt nemen waardoor u succesvoller wordt en uw concurrenten altijd een stap voor bent.

De voordelen van rapportages en dashboards:

- Met een paar handelingen heeft een 360°-overzicht van de uitgaven van uw organisatie
- Volledige controle tijdens het Purchase to Pay proces. Identificeer vroegtijdig de knelpunten binnen uw organisatie
- Leveranciersstatistieken zijn op basis van verschillende onderwerpen beschikbaar (volume, transacties, artikelen, etc.)
- Actuele informatie, waar en wanneer u maar wilt

Met deze rapportages en dashboards heeft u meer controle over en inzicht in het gehele proces (van bestelaanvraag tot en met betaling) op basis van één geïntegreerde softwareoplossing. Hiermee reduceert u kosten en voldoet u eenvoudiger aan interne richtlijnen en externe wet- en regelgeving.

7. Onkostenbeheersing

Het beheren van onkosten is een natuurlijk onderdeel van het Purchase to Pay proces. Het verwerken van declaraties is vaak een lastig en tijdrovend karwei. Door de lokale regelgeving toe te voegen aan de oplossing, wordt het proces van onkostenbeheersing eenvoudiger, sneller en volgens de wet- en regelgeving.

Functionaliteiten van onkostenbeheersing:

- Registreer uw onkosten, waar u ook bent. Maak een foto van de bon met uw smartphone en e-mail de foto direct naar het systeem
- Onkostenformulieren kunnen ook gescand worden of als bijlage bij een e-mail gevoegd worden
- Het automatisch scannen van creditcardtransacties stroomlijnt én versnelt het declaratieproces
- De onkosten worden verstuurd op basis van vooraf ingestelde goedkeuringsregels en worden vervolgens automatisch geboekt in het systeem

Hoe verwerkt u uw onkosten? Dankzij een Purchase to Pay oplossing kunt u altijd en overal op mobiele wijze uw onkosten vastleggen en indienen.



8. ERP – Connector, integratie in ERP

Integratie in uw ERP-systeem is essentieel en misschien wel het belangrijkste component bij de implementatie van een Purchase to Pay oplossing. Een modern ERP-systeem is een plek om gegevens voor de boekhouding te verzamelen. Een logisch gevolg hiervan is dat bedrijven op zoek gaan naar additionele software voor verschillende ondersteuningsprocessen, zoals bijvoorbeeld het Purchase to Pay proces.

Belangrijke succesfactoren om rekening mee te houden:

- Bewezen ervaring en technologische functionaliteiten die stroken met de vereisten op het gebied van ERP, vormen een goede randvoorwaarde voor een succesvolle implementatie
- De technologie wordt aangepast aan de interface van het ERP-systeem
- Er zijn gebruiksklare en bewezen API's beschikbaar
- Zoek klantreferenties met hetzelfde ERP-systeem die dezelfde of een vergelijkbare versie gebruiken
- Zoek een leverancier of ervaren partner die met het relevante ERP-systeem werken en beschikken over expertise op het gebied van specifieke ERP-systemen

Hoe maakt u verbinding met ERP? Een API ondersteunt diverse integratietechnologieën.

Hoe maak ik mijn business case?

Wat u ook wilt bereiken met uw intentie om de Purchase to Pay processen te stroomlijnen: u moet weten waar u op dit moment staat. Om de voorwaarden van uw investering te bepalen maakt u een business case. Dit is bedoeld om zeker te zijn van de investering. Het is belangrijk om van te voren KPI's vast te stellen. Als u een nieuw systeem implementeert, dienen de standaarden, resultaten en mogelijkheden vanaf de eerste dag duidelijk zijn.

Daarbij maakt het niet uit of het gaat om:

- Realiseerbare financiële voordelen (besparingen)
- Werkefficiëntie
- Verminderde werkstress

Heeft u hulp nodig bij het opstellen van uw business case? Neem dit mee in uw aankoopproces en vraag de leverancier voor ondersteuning.



Nuttige tips bij de aankoop van een Purchase to Pay oplossing:

De aankoop van een Purchase to Pay oplossing dient op dezelfde manier benaderd te worden als algemene IT-aankopen van ondersteunende systemen. Normaal gesproken zijn er interne richtlijnen die beschrijven hoe dergelijke aankopen uitgevoerd moeten worden en waarin het proces dat van toepassing is op uw organisatie, beschreven staat. Een aantal belangrijke punten zijn de moeite waard om te overwegen.

- **Contractonderhandelingen kunnen tijdrovend zijn.** Om projecten niet te vertragen, kan het waardevol zijn om al vroeg in het aankoopproces duidelijk te hebben hoe een contractstructuur tussen beide partijen eruit komt te zien. Beide partijen hebben bepaalde verwachtingen en het proces voor het opstellen van een contract wordt al vroeg in het aankoopproces opgestart.
- **Duidelijke specificatie van de eisen.** Traditioneel gezien zijn eisen vaak erg gedetailleerd. De markt voor Purchase to Pay is tegenwoordig rijp en globaal. Dit betekent dat er gestandaardiseerde systemen geleverd worden. Zo dicht mogelijk bij de standaard blijven maakt aankopen gemakkelijker, vermindert de projectomvang en maakt ondersteuning en gebruik eenvoudiger. Soms is er echter behoefte aan meer functionaliteit buiten de omvang van het project, hetgeen terecht is als het aanzienlijke waarde toevoegt aan de oorspronkelijke oplossing.
- **Vergeet niet om verschillende prijsmodellen te vergelijken.** Cloudoplossingen worden steeds gangbaarder en daarmee zijn ook de prijsmodellen veranderd door de jaren heen. De trend die we vandaag de dag waarnemen, is dat huuroplossingen steeds vaker voorkomen. In plaats van de aankoop van softwarelicenties, betaalt u een maandelijks bedrag of per transactie om de dienst te huren. Analyseer zorgvuldig welk leveringsmodel het beste bij u past.

Voor de implementatie van nieuwe oplossing in de organisatie is een goede voorbereiding en bijbehorende ondersteuning cruciaal. Betrek de organisatie zo snel mogelijk in het veranderproces. Beschrijf duidelijk waarom u dit doet en wat u wilt bereiken. De personele bezetting tijdens het aankooptraject mag uiteraard niet te uitgebreid zijn. Het belang van goede referenten, die een grote groep gebruikers in een organisatie vertegenwoordigen, mag echter nooit onderschat worden. Andere succesfactoren voor een projectmatige implementatie van een oplossing als Purchase to Pay zijn:

- **Volg projectaanpak van de leverancier.** Deze aanpak is beproefd en kan geverifieerd worden door andere klanten
- **Zorg ervoor dat er een gespiegelde versie van de productieomgeving van het ERP-systeem beschikbaar is in een testomgeving.** In deze testomgeving zijn alle modules geïnstalleerd om de integratie van het inkoopstelsel voor Purchase to Pay mogelijk te maken
- **Voer uitvoerige testen uit.** Bereid testcases al in een vroeg stadium voor. Normaal kan de leverancier goede templates aanleveren als uitgangspunt

Als er sprake is van een duidelijke specificatie van de eisen bij de aankoop, dan kan deze gebruikt worden bij de laatste testen om te controleren of de gekochte oplossing ook de gewenste geleverde oplossing is. Met een goede Purchase to Pay oplossing kunt u absoluut waarde toevoegen aan uw bedrijf. U krijgt meer inzicht in uw uitgaven, er is een effectievere controle, uw werkzaamheden worden eenvoudiger, de oplossing voldoet aan wet- en regelgeving, de beveiliging is conform alle compliancy regelgeving en het zorgt voor lagere kosten en dus meer winst voor uw organisatie.