

White paper

Waar u op moet letten bij het kiezen van een Purchase to Pay oplossing



Waar u op moet letten bij het kiezen van een Purchase to Pay oplossing



Bent u op zoek naar een oplossing om uw factuurbeheer te stroomlijnen en te vereenvoudigen? Of bent u wellicht op zoek naar een oplossing die u meer ondersteuning verleent gedurende het volledige Purchase to Pay proces? Er zijn vele oplossingen verkrijgbaar op de markt voor wat betreft e-facturen en factuurbeheer. Dit document vormt een goede leidraad voor de aankoop van software ter ondersteuning van het Purchase to Pay proces en is gericht op u als beslisser.

Een geautomiseerd Purchase to Pay proces betekent dat u gebruik maakt van een geïntegreerde oplossing ter ondersteuning van het operationele inkoopproces vanaf bestelaanvraag tot en met de afhandeling van de factuur. Door controle en inzicht over het volledige proces kunt u als bedrijf meer winst behalen.

Digitaal archief voor contracten

Alle contracten worden verzameld op één plek en zijn beschikbaar voor de medewerkers die hiervoor geautoriseerd zijn. Uw contracten worden op een veilige plek geordend, met allerlei slimme functionaliteiten (zoals bijvoorbeeld een melding bij contract expiratie) waarvan u tijdens de verschillende stappen van het Purchase to Pay proces profiteert.

Inkoopadministratie

Door gebruik te maken van een inkoopstelsel hebt u volledige controle over elke aankoop, nog voordat deze gedaan is. Dankzij een inkoopstelsel heeft u een beter inzicht in leverancierscontracten voor het managen van servicelevels en voorwaarden, of om de competenties van een specifieke leverancier beter te kunnen beoordelen.

Factuuradministratie

Met het grootboek met diverse administratieve functionaliteiten volgt u alle facturen, ongeacht de status van de factuur. Door alle facturen in een elektronisch systeem te verzamelen, hebt u de mogelijkheid om facturen in de gaten te houden en het systeem automatisch herinneringen te laten sturen. Zo zorgt u ervoor dat u altijd op tijd betaalt en kunt u hierdoor bij vroegtijdige betaling profiteren van extra kortingen.

Automatisch matchen

Een van de belangrijkste functionaliteiten is dat facturen automatisch gematcht kunnen worden aan inkooporders of lopende contracten. Hierdoor kunnen repeterende facturen automatisch goedgekeurd worden. Dit zorgt voor een hogere mate van automatisering van uw factuurstroom.

Het beheren van (on-) kosten

Het beheren van (on-) kosten is een natuurlijk onderdeel van het Purchase to Pay proces. Declareren is vaak een lastig en tijdrovend karwei. Door de huidige regelgeving toe te voegen aan een systeem wordt het proces voor compensatie van uw (on-) kosten zowel vereenvoudigd als versneld.

Workflow voor goedkeuringen

Een flexibele goedkeuringsfunctionaliteit voor inkooporders of facturen. Dit geeft u de mogelijkheid om het systeem aan te passen aan het financiële model en aan de regels van het bedrijf omtrent het verlenen van goedkeuringen.

Rapportages en dashboards

Een rapport moet gemakkelijk gemaakt en grafisch weergegeven kunnen worden, maar ook de mogelijkheid bieden om rapporten door te sturen aan de relevante beslissers binnen de organisatie. Met een geïntegreerde oplossing als een Purchase to Pay systeem heeft u de mogelijkheid om realtime uniforme statistieken gedurende het gehele proces te bekijken en te analyseren.

Digitale locatie

Toegang tot een locatie voor kopers/verkopers, een wereldwijd netwerk gekoppeld met andere operators om al uw leveranciers op een optimale wijze te bereiken.

12 belangrijke vereisten als u op zoek bent naar een Purchase to Pay (P2P) oplossing

1. Een geïntegreerde oplossing dat u door het gehele proces van bestelaanvraag tot afhandeling van de factuur leidt
2. Simpele en efficiënte administratie
3. Gebruiksvriendelijke interface voor workflow en inkoop
4. Geteste integratie met diverse ERP-systemen
5. Tools voor rapporten en KPI's
6. Technologische volwassenheid/clouddiensten
7. Veiligheid en bescherming van informatie
8. Elektronische locatie voor kopers/verkopers
9. Ervaren en kundige leverancier
10. Wereldwijde aanwezigheid van de leverancier
11. Beproefde oplossingen van een betrouwbare leverancier
12. 'As is' - analyse – de basis voor succes





1. Een geïntegreerde oplossing dat u door het gehele proces van bestelaanvraag tot afhandeling factuur leidt

Voor volledige automatisering is het belangrijk om een leverancier te vinden die een volledig Purchase to Pay proces aanbiedt. Ongeacht welke ondersteuning u ook nodig hebt: met een leverancier die het gehele Purchase to Pay proces ondersteunt, hebt u altijd de mogelijkheid om net dat beetje extra te doen, zodat uw bedrijf altijd de concurrentie voor blijft.

Dit zorgt voor transparantie en zichtbaarheid gedurende de Purchase to Pay keten. De organisatie heeft één geïntegreerde oplossing, één administratie, één login en één gemeenschappelijke interface voor alle processtappen van bestelaanvraag tot het moment waarop de factuur voldaan moet worden.

2. Simpele en efficiënte administratie

Door een geïntegreerde oplossing voor het gehele Purchase to Pay proces te gebruiken, beschikt u over een eenvoudige en efficiënte administratie. Alle informatie over het bedrijf, de leveranciers, de gebruikers, de boekhouding etc. zijn verzameld op één plek. Dit brengt rust in de administratieve organisatie die de dagelijkse werkzaamheden en het onderhoud kan uitvoeren. Daarnaast is er nog voldoende ruimte om het systeem aan te passen aan bedrijfsgerelateerde vereisten en verzoeken.

3. Gebruiksvriendelijke interface voor workflow en inkoop

Met een gemeenschappelijke login en een herkenbare interface voorkomt u stress en irritatie binnen het bedrijf. Of u nu een factuur verbetert of een aankoop doet: het systeem is herkenbaar, intuïtief en snel.

Met moderne mobiele toepassingen kunt u direct in een e-mail of met uw smartphone goedkeuring aan de desbetreffende facturen verlenen. Door deze toepassingen heeft u 24/7 toegang tot uw facturen waardoor het gemakkelijker is om bij te blijven zonder dat u op kantoor aanwezig hoeft te zijn.

Als u goederen inkoopt, zijn alleen de goedgekeurde leveranciers zichtbaar. Als alternatief zijn daarnaast bijvoorbeeld alleen goedgekeurde assortimenten beschikbaar. Dit zorgt voor veiligheid en versnelt het zoekproces naar leveranciers en de goederen waar u naar op zoek bent. Let op dat het ook in het Purchase to Pay systeem mogelijk is om producten en/of diensten in te kopen met vrije tekstformulieren, doorzoekbare artikelen of via de eigen webshop van de leverancier (ook wel 'punch-out' genoemd).

4. Geteste integratie met diverse ERP-systemen

Uw ERP-systeem is essentieel en misschien wel het belangrijkste component bij de implementatie van nieuwe software binnen de organisatie. De koppeling met uw ERP-systeem bepaald dus deels uw keuze voor nieuwe software. Bijvoorbeeld bij keuze voor een geïntegreerde Purchase to Pay oplossing. Implementatie- en upgradingprojecten zijn dan minder ingrijpend, standaard en dus veiliger uit te voeren. In een voortdurend veranderende wereld is het belangrijk dat uw systemen gemakkelijk te upgraden zijn. Zo is het eenvoudig om nieuwe, innovatieve oplossingen binnen uw bedrijf te implementeren. Vandaag de dag wordt integratie in ERP-systemen over het algemeen uitgevoerd conform de aanbevelingen van ERP-leveranciers. Het advies is dus om bij pakketkeuze rekening te houden met de integratie mogelijkheden van uw ERP-systeem en daarover goede afspraken met de betreffende leveranciers te maken.

5. Tools voor rapportages en KPI's

Dashboards en goede rapportagetools zijn belangrijke functionaliteiten. Deze geven u de mogelijkheid om in het proces op efficiënte wijze financiële kerncijfers/KPI's op te volgen. Om succes te behalen, meer winst te genereren en ervoor te zorgen dat u uw concurrenten altijd een stap voor bent, moet u uw doelstellingen regelmatig opvolgen.

Daarbij kan het gaan om besparingsdoelstellingen voor afzonderlijke goederen of leveranciers, maar ook om doelstellingen om een hogere efficiëntie te bereiken (bijvoorbeeld om het aantal e-facturen te verhogen of om de matchingratio's van terugkerende facturen of inkooporders te verbeteren).





6. Technologische volwassenheid/clouddiensten

Tegenwoordig zou de implementatie van een nieuw systeem standaard en eenvoudig moeten zijn. Ook zou het systeem ondersteund moeten worden door de huidige technologieën. Huidige systemen dienen webgebaseerd, mobiel, responsief en via de cloud beschikbaar te zijn! Veiligheid en gebruiksvriendelijkheid zijn twee andere sleutelbegrippen. Als klant mag u dezelfde eisen stellen aan een cloudgebaseerde oplossing als aan de oplossing die u in het verleden binnen uw eigen omgeving heeft geïnstalleerd (on-premise).

De keuze voor een cloudoplossing of een individuele installatie (op locatie) dient gelijk te zijn voor wat betreft functionaliteit en toegankelijkheid. De keuze voor een platform wordt daarentegen veelal gemaakt op basis van de interne IT-strategie en bijbehorende doelstellingen voor wat betreft de werking, het onderhoud, de support en de kosten.

Het is belangrijk om ontwikkelingen bij te kunnen houden en nieuwe technologieën te gebruiken. Als u kiest voor innovatieve technologieën, dan is het van belang om ervoor te zorgen dat updates gemakkelijk, kostenefficiënt en snel voor uw organisatie beschikbaar zijn.

7. Veiligheid en bescherming van informatie

Het is belangrijk om u te focussen op veiligheid en bescherming, zowel bij cloudgebaseerde oplossingen als bij IT-landschappen binnen uw eigen firewall. Het is een veel voorkomende terugkerende vraag bij de specificaties van de eisen – hoe beheren we gevoelige informatie over medewerkers in de gehele organisatie? Deze vraag is uiterst relevant. Het is belangrijk dat gevoelige informatie niet per gebruiker wordt opgeslagen en de inloggegevens zijn versleuteld in de database.

Documentveiligheid is ook van toepassing op facturen, bijvoorbeeld wanneer deze vertrouwelijke informatie over personeel of over de organisatie bevatten. Daarom is het belangrijk om deze facturen als vertrouwelijk te kunnen classificeren (autorisatie) en daarmee niet toegankelijk zijn voor andere medewerkers.



8. Elektronische locatie voor kopers/verkopers

Vandaag de dag kan geen bedrijf meer ontkomen aan automatisering van de factuurstromen. E-facturen dragen flink bij om het bedrijf te laten doorgroeien naar volledige digitalisering. Het is belangrijk om technologische oplossingen aan te bieden, om er zo voor te zorgen dat zowel op kleine als op grote schaal gebruik wordt gemaakt van e-facturen (e-invoicing / XML). Hierdoor kan iedereen profiteren van de elektronische uitwisseling van facturen waardoor er kostenbesparingen kunnen worden gerealiseerd en de foutkans drastisch wordt verlaagd.

Op dezelfde wijze dienen leveranciers gekoppeld te worden aan orders. Steeds meer bedrijven maken gebruik van webgebaseerde marktplaatsen (webshops) van leveranciers om aankopen te doen vanuit hun eigen inkoopstelsel. Het is belangrijk dat u als klant vanuit uw eigen technologische platform al deze leveranciers kunt bereiken.

De relaties met leveranciers zijn vaak voor de lange termijn. Het is dus ook van belang om een lange termijn partner te vinden die diensten kan verlenen op het gebied van digitale verbinding met leveranciers. Hierbij gaat het zowel om e-facturen als om inkoopgerelateerde transacties, zoals catalogi, e-orders en verbinding met de webshop van de leverancier (ook wel 'punch-out' genoemd).

9. Ervaren en kundige leverancier

We lezen voortdurend dat IT-projecten vertraagd worden en daardoor duurder worden. Het is belangrijk om te kiezen voor een professionele en ervaren leverancier, voor de tijdige levering van een gestandaardiseerde oplossing binnen uw budget. Dit betekent dat de leverancier voortdurend competentie versterkende activiteiten organiseert, zoals webinars, gebruikersconferenties en andere activiteiten die toegevoegde waarde voor u als klant hebben. Een professionele leverancier kan problemen die zich tijdens de dagelijkse gang van zaken voordoen op snelle en efficiënte wijze oplossen. Consultants en de afdeling Support dienen, conform de service level afspraken, binnen afzienbare tijd beschikbaar te zijn om ondersteuning te bieden bij de implementatie, verstoringen of verbeteringen binnen de bestaande omgeving.

10. Wereldwijde aanwezigheid van de leverancier

Globale of lokale aanwezigheid zijn belangrijke aspecten in een geglobaliseerde wereld. Een wereldwijde aanwezigheid heeft de voorkeur als het bijvoorbeeld gaat om transactiebeheer (e-facturatie) over de grens of als u inkoop bij buitenlandse leveranciers. Maar het kan bijvoorbeeld ook interessant zijn als uw eigen bedrijf actief is in meerdere landen met meerdere vestigingen in verschillende talen.

Een lokale aanwezigheid draagt vaak bij aan een gezonde dialoog met de leverancier bij strategische keuzes. Tenslotte is het vaak gemakkelijker en eenvoudiger om in de taal van het land te communiceren om problemen tijdens dagelijkse werkzaamheden op een goede en snelle wijze op te lossen.



11. Beproefde oplossingen van een betrouwbare leverancier

Als u een leverancier kiest, is de betrouwbaarheid van de leverancier voor wat betreft klanttevredenheid van belang. Is er een vaste klantenkring met klanten die tevreden zijn over de implementatie, de oplossing en de bijbehorende dienstverlening? Krijgen de klanten de hulp, van de afdeling Support of van de consultants, op het moment dat zij die nodig hebben? Worden problemen conform de service level afspraken en binnen een redelijke tijd opgelost? Zijn er resources beschikbaar als klanten zich verder in de tijd willen ontwikkelen of als zij geconfronteerd worden met andere omstandigheden (bijvoorbeeld bij overnames, nieuwe administraties of koppelingen met andere ERP systemen) waarbij zij vertegenwoordigd moeten worden door de leverancier?

Dergelijke vragen kunt u stellen in het aankooptraject, bijvoorbeeld tijdens een referentiebezoek.

12. 'As is'-analyse – de basis voor succes

Eisen en wensen zijn grote factoren bij het kiezen van een nieuwe oplossing ter ondersteuning van het Purchase to Pay proces. Het verhogen van de winstgevendheid en het verzekeren van efficiëntie binnen de organisatie zijn vaak de drijvende krachten achter de aankoop. In veel gevallen is er een duidelijke behoefte aan personeelsreductie of aan de mogelijkheid om te groeien zonder meer administratief personeel te hoeven werven.

Het advies is om een haalbaarheidsstudie/behoefteanalyse binnen uw organisatie uit te voeren. Tijdens deze analyse worden de huidige situatie, de doelstellingen en de ambities vastgesteld. De analyseresultaten geven u het antwoord op de vraag wat u nodig hebt om uw doelstellingen voor nu en in de toekomst te verwezenlijken.



Een goed uitgevoerde analyse van de behoeften is de basis voor succes.

Eisen en wensen zijn belangrijke factoren bij het kiezen van een Purchase to Pay oplossing. Als we dit vertalen in meer praktische behoeften of vereisten is dit onder te verdelen in twee aandachtsgebieden:

1. Stroomlijning en efficiëntie - het streven om minder tijd aan de administratie van uw organisatie te besteden
2. Procesverbetering - controle en besparingen met betrekking tot uw aankopen

Purchase to Pay omvat meer dan alleen inkoop of factuurbeheer. Door het slimmer inrichten en integreren van contractmanagement, inkopen, declaraties en factuurafhandeling worden organisaties in staat gesteld uitgaven en kasstromen onder controle te krijgen en hun winstgevendheid te vergroten. Hiervoor is medewerking nodig tussen de inkoopafdeling en de financiële afdeling. Naast goede administratieve functies in de software, moet deze voldoen aan de behoeften binnen de organisatie. Een groot aantal gebruikers gaan namelijk met deze oplossing werken, zowel tijdens de bestelaanvraag, de inkoop, de contractering als bij het goedkeuren van facturen of het uitvoeren van leveranciers- en spendanalyses.

Een brede vertegenwoordiging van verschillende afdelingen tijdens de haalbaarheidsstudie zorgt voor een goede basis voor succes. Verandermanagement helpt het project stevig te verankeren en ervoor te zorgen dat de gehele organisatie dezelfde richting op gaat. U dient op de medewerking van uw organisatie te kunnen rekenen bij de realisatie van nieuwe processen, nieuwe regels en bij nieuwe software.

Goed ingerichte en geïntegreerde inkoop- en accountingprocessen zijn namelijk van cruciaal belang. Daarmee voorkomt u dat kostbare tijd en middelen worden ingezet voor relatief eenvoudige werkzaamheden. Complexe bestelprocedures, lage herkennings- en matchingpercentages van facturen met inkooporders en pakbonnen of handmatige verwerking van documenten verspillen kostbare tijd van medewerkers. Tegelijkertijd kan het werken met onjuiste leveranciersgegevens en het ontbreken van een helder inkoopbeleid leiden tot slechte relaties met leveranciers. Door een soepeler proces kunt u de 'ruis' in uw organisatie verminderen en uw medewerkers effectiever inzetten.

Luister naar degenen met ervaring, luister naar bedrijven of medewerkers die het gehele proces al eerder hebben meegemaakt. Dit kan de leverancier van een Purchase to Pay oplossing zijn, maar ook haar klanten.