



White paper

ELEKTRONISCH FACTUREREN

UNIT4 Consist
2010

INHOUDSOPGAVE

1. Introductie	03
1.1 Onderschatten van kosten	04
1.2 Onderzoek TNO	04
1.3 In deze white paper	04
2. Onnodige drempelvrees	05
2.1 Faxsyndroom	05
2.2 Niet technisch maar procesmatig	06
2.3 Elektronisch factureren steeds eenvoudiger	06
3. De mogelijkheden van elektronisch factureren	07
3.1 Wegnemen handmatige handelingen	07
3.2 Marketingkansen voor de afzender	07
3.3 Voordelen voor de ontvanger	08
3.4 Drie mogelijkheden om facturen te versturen	08
4. De uitdagingen van elektronisch factureren	09
4.1 De sterkste partij bepaalt	09
4.2 Het belang van een goed voortraject	10
4.3 Uitdagingen voor de ontvanger	10
4.4 Internationaal factureren	11
4.5 Eenmaal gestart met de implementatie	11
5. De te bewandelen weg	12
5.1 Stappenplan en het opzetten van een denkraam	12
5.2 Kiezen of aansluiten bij bestaande initiatieven	13
5.3 Partners en advies	13
5.4 Meer rendement door elektronisch factureren	13
6. Over UNIT4 Consist	14

1. DREMPELVREES EFFICIËNTIE KOSTEN BESPAREN OVERHEID

“Elektronisch factureren: het proces van het elektronisch verzenden van een factuur, die vervolgens elektronisch kan worden verwerkt.”

(Friso de Jong – “Elektronisch Factureren”)

Elektronisch factureren is enerzijds nog niet zo ingeburgerd bij bedrijven, anderzijds gaan bedrijven er nog verre van efficiënt mee om. Heel sec bekeken is e-billing bij veel bedrijven, die het wel hebben geïmplementeerd, een proces waarin nog een aantal stappen kan worden gezet. De start is vaak veelbelovend en elektronisch, maar in het overgrote deel van de gevallen zal iemand binnen de organisatie nog een handmatige handeling uitvoeren. Zodoende is van honderd procent digitaal factureren dus geen sprake, met het gevolg dat er nog veel geld bespaard kan worden en bovendien ook op het gebied van kwaliteit flinke stappen te zetten zijn.

‘Uit de berekening van TNO bleek dat bedrijven en overheden niet alleen de CO2-uitstoot kunnen reduceren, maar ook nog eens keiharde cash besparen met elektronisch factureren’

De vier woorden die bovenaan deze pagina staan hebben alles te maken met elektronisch factureren. In de markt heerst namelijk nog behoorlijk wat drempelvrees om over te stappen op die noodzakelijke honderd procent aan elektronisch factureren. De drempelvrees is echter onnodig, want de regels rond elektronisch factureren zijn versoepeld. Daar komt bij dat de techniek inmiddels zover is dat het in kleine stapjes starten met elektronisch factureren helemaal niet zo moeilijk is als gedacht. Bovendien is starten verstandig, want het lijkt erop uit te draaien dat het voor elk bedrijf onvermijdelijk is om elektronische facturen te versturen of ontvangen. Klanten en leveranciers eisen dat al of zullen dat gaan eisen. Bovendien is een elektronisch proces efficiënter. Het is zaak dat bedrijven zich snel oriënteren op elektronisch factureren, wachten totdat een klant er opdracht voor geeft is niet verstandig.

1.1 Onderschatten van kosten

Veel ondernemers onderschatten het maken van kosten voor het verzenden van verkoopfacturen en het verwerken van inkoopfacturen. Een ondernemer krijgt bij het verzenden van een papieren factuur te maken met personeelskosten, papier- en printkosten en portokosten. Bij het verwerken van een papieren inkoopfactuur komen nog andere en bovendien meer kostenposten kijken. Zo moeten er vaak andere mensen worden geraadpleegd bij het kunnen betalen van een factuur of moet er een order of pakbon bij worden gepakt. Papieren worden vaak binnen de organisatie doorgestuurd. Wanneer er door invoerfouten misverstanden ontstaan en betalingen niet aan facturen worden gekoppeld, ontstaan er vertragingen in betalingen. Zowel de ontvanger als de verzender van facturen zijn bovendien gevonden aan een bewaarplicht. Daarbij is het goed om te weten dat het archiveren van papieren facturen meer geld kost dan het archiveren van elektronische facturen.

“Without music to decorate it, time is just a bunch of boring production deadlines or dates by which bills must be paid”

(Frank Zappa)

1.2 Onderzoek TNO

Elektronisch factureren kan bijdragen aan het verlagen van de administratieve kosten. Dat bewijst ook een rapport van TNO, dat in opdracht van het ministerie van Economische Zaken werd opgesteld, met als doel om te berekenen hoe het zit met de directe en indirecte effecten op energieverbruik en CO₂-uitstoot bij de overgang van een keten met honderd procent papieren facturen naar een keten met honderd procent e-factureren. Uit de berekening van TNO bleek dat bedrijven en overheden niet alleen de CO₂-uitstoot kunnen reduceren, maar ook nog eens keiharde cash besparen met elektronisch factureren. De overheid heeft inmiddels aangegeven dat het wil dat tien procent van alle facturen aan de overheid digitaal worden verzonden. In 2015 moet dit percentage zelfs zijn gestegen naar tachtig procent.

1.3 In deze white paper

In deze white paper is beknopt de informatie te vinden over wat elektronisch factureren nu daadwerkelijk is. Daarnaast wordt in stappen uitgelegd waarom er wel veel aandacht is voor het onderwerp, maar toch ook enige drempelvrees om het digitale proces te adopteren. De voordelen komen aan bod, evenals de uitdagingen en tenslotte zijn er een stappenplan en een raamwerk in opgenomen die te gebruiken zijn als startpunt voor bedrijven die serieuze plannen hebben om te starten met digitale facturatie binnen de onderneming en naar klanten toe.

2. ONNODIGE DREMPELVREES

De overheid hoopt dat elektronisch factureren een hoge vlucht gaat nemen en probeert door zelf actie te ondernemen de ontwikkeling een handje te helpen. Overigens bestaat elektronisch factureren al jaren en jaren. Denk aan EDIFACT, het factureren op basis van Electronic Data Interchange, ofwel automatische gegevens uitwisseling tussen bedrijven.

Het is een bekend gegeven dat bedrijven vooral investeren in oplossingen als ze er zelf voordeel bij hebben. Of als er binnen de keten een machtspositie is, waarbij de ene partij de andere partijen kan opleggen elektronisch te factureren. Toch heerst er nog veel drempelvrees in voornamelijk het Midden- en Kleinbedrijf (MKB). Ondanks de drempelvrees staat de markt aan de vooravond van een doorbraak van elektronisch factureren.

Dat elektronisch factureren populairder wordt heeft mede te maken met de technologische vooruitgang. Daarnaast heeft de overheid een versoepeling doorgevoerd door de elektronische handtekening niet langer verplicht te stellen. Een regel die de overheid niet wilde schrappen, is dat facturen zeven jaar bewaard moeten worden. Veranderingen, zoals het niet langer verplicht stellen van een elektronische handtekening, creëren een zekere massa. De digitale handtekening was juist het moeilijke punt bij het bewaren van de factuur. Facturen dienden te worden bewaard zoals je hem zag. De vraag is natuurlijk hoe een bedrijf een elektronische handtekening kan bewaren; dat kan alleen wanneer een bedrijf over de juiste techniek beschikt. Dus zodoende vergemakkelijkt het afschaffen van de digitale handtekening het elektronisch factureren.

2.1 Faxsyndroom

De overheid heeft zijn zinnen gezet op een toename van elektronisch factureren in het bedrijfsleven. Daarmee kan het faxsyndroom, dat er toch nog enigszins heerste in het bedrijfsleven, misschien worden weggewerkt. Het faxsyndroom is een term van Jan van Wijngaarden en houdt in dat een fax geen voordelen kent als slechts één persoon over een fax beschikt. Voor succes zijn er minstens twee nodig. Wanneer maar een paar mensen een fax hebben – of vervang de fax door een telefoon of een e-mail account - dan zijn de voordelen nog steeds niet erg groot. Als gevolg hiervan zal de kosten-batenanalyse in het nadeel van de aanschaffer van het faxapparaat uitvallen. Pas als er een bepaalde hoeveelheid aan faxbezitters is bereikt, wordt het voor veel mensen aantrekkelijk om een fax aan te schaffen. Na dat omslagpunt kan het aantal faxbezitters snel toenemen. Hetzelfde als bij de fax geldt ook bij elektronisch factureren.

De overheid stimuleert het elektronisch factureren, je zou kunnen zeggen dat het dus de tactiek is van de overheid om een zekere kritische massa te doen ontstaan. Als er eenmaal voldoende schaapjes over de dam zijn, of een paar hele grote, dan volgt de rest vanzelf. Bij de overheid dacht men: wij sturen geen

facturen, maar ontvangen ze wel, daar gaan we de regels op aanpassen. Dat houdt in dat verzenders van facturen aan de slag moeten met elektronisch factureren. Op deze manier is de overheid de aanjager van deze ontwikkeling. Het ministerie van Economische Zaken is bovendien bezig om alle softwareleveranciers en lokale overheden met elkaar in contact te brengen om de ontwikkeling nog meer te stimuleren.

De Ministerraad heeft in de zomer van 2010 Rijksoverheden verplicht om vanaf 1 januari 2011 e-facturen te ontvangen. Dit betekent dat zowel Rijksoverheden als leveranciers zich hierop moeten voorbereiden. Enerzijds zullen ze gebruik moeten maken van de overheidsstandaarden UBL 2.0 of HR-XML. Daarnaast moeten partijen aangesloten zijn op Digipoort, het elektronische postkantoor van de overheid. Voor leveranciers van de Rijksoverheid die willen beginnen met elektronisch factureren dat ze zelf voor de ondersteuning van de overheidsstandaarden in de bedrijfssoftware moeten zorgen. Aansluiting op Digipoort is gratis. Met één aansluiting is het mogelijk om vanaf 1 januari 2011 alle Rijksoverheden te bereiken met een e-factuur.

2.2 Niet technisch maar procesmatig

Veel deskundigen zijn het erover eens dat elektronisch factureren niet zozeer een technische aangelegenheid is, maar meer een procesmatige. Dat betekent dat een organisatie al heel ver is met de introductie van elektronisch factureren als de factuur voldoet aan de volgende eisen:

- De factuur bevat alle verplichte gegevens.
- De ontvanger is impliciet akkoord gegaan met een elektronisch formaat van de factuur.
- De controleerbaarheid van het factuurproces is gewaarborgd.
- De facturen zijn binnen redelijke termijn beschikbaar voor controle door de Belastingdienst.

2.3 Elektronisch factureren steeds eenvoudiger

Het online ontvangen en afhandelen van opdrachten (e-business) is net als het gebruik van snel internet de afgelopen jaren fors toegenomen. Bedrijven maken in toenemende mate gebruik van ERP-systemen en de aanwezigheid van die systemen lijkt een positief effect te hebben op het toepassen van elektronisch factureren. Elektronisch factureren is tot op heden vooral populair bij de wat grotere bedrijven; ze factureren, zo blijkt uit verschillende onderzoeken, ruim veertig procent van hun omzet langs de elektronische weg.

Uit onderzoek blijkt dat veel bedrijven verwachten om binnen drie jaar op elektronisch factureren over te stappen. De schattingen over de kosten die gemaakt worden om een papieren verkoopfactuur te verzenden lopen uiteen. Een groot deel van de organisaties weet niet wat het versturen van een papieren factuur gemiddeld kost. De kosten worden vaak op de helft van de werkelijk gemeten uitgaven geschat. Gemiddeld genomen houden bedrijven rekening met twee euro voor het verzenden van een papieren verkoopfactuur. Overigens weet het merendeel van de organisaties ook niet wat het verwerken van een inkoopfactuur kost, maar er gaan schattingen rond van vier euro per factuur.

3. DE VOORDELEN VAN ELEKTRONISCH FACTUREREN

De mogelijkheden van elektronisch factureren zijn legio, net als de voordelen. Elektronisch factureren is groener dan factureren op basis van papier. Dat bewijst TNO mede via het onderzoek dat het voor het ministerie van Economische Zaken uitvoerde. Papieren facturen hebben een bijna twee keer groter energiegebruik en een ruim anderhalf keer grotere CO₂-emissie dan digitale facturen. De digitale factureringsketen bestaat voor dertig procent uit facturering zonder printen en met automatische betaling, maar in zeventig procent van de gevallen wordt de factuur voor het goedkeuringsproces op papier geprint en handmatig via de computer betaald. E-billing biedt ondernemers daarmee de mogelijkheid om groener te opereren.

3.1 Wegnemen handmatige handelingen

De factuur wordt dus in zeventig procent van de gevallen nog steeds ergens in het proces uitgeprint. Dat betekent een onderbreking van het administratieve proces en onnodige extra handelingen in de 'keten'.

Het wegnemen van die ene handmatige stap zou op een aantal manieren veel verbeteren:

- Alle informatie is digitaal beschikbaar en direct oproepbaar.
- Elektronisch factureren is veel goedkoper dan papieren facturatie.
- Aan elektronisch factureren hangt een duurzaam label, zeker voor bedrijven die veel facturen versturen.
- Elektronisch factureren zorgt voor een beter creditmanagement, de doorloop van het proces verloopt sneller, bedrijven hebben eerder hun geld binnen.
- Facturen kunnen als PDF en of XML verstuurd of opgehaald worden.
- Elektronisch factureren biedt marketingkansen voor de afzender.
- De stap naar elektronisch factureren maakt ook de weg vrij om andere processen te digitaliseren, zoals declareren en zelfs het versturen van aanmaningen en herinneringen.

3.2 Marketingkansen voor de afzender

Elektronisch factureren biedt marketingkansen voor de afzender. Stel, een bedrijf verstuurt een factuur digitaal, dan is het mogelijk om daar een stukje marketing aan toe te voegen in de vorm van een tekstje. Maar wanneer een bedrijf een factuur op een portaal zet waar de klant hem kan downloaden, dan zijn er nog veel meer marketingmogelijkheden voorhanden. Denk aan een boodschap die op de betreffende pagina is te plaatsen waar de factuur te downloaden is.

Bovendien is een portaal of platform de veiligste optie. Het is ook een goed controleerbare oplossing, want het is zichtbaar wat de ontvanger van de factuur doet. Het is mogelijk om te zien of de factuur is bekeken of gedownload, door wie hij is bekeken. Dat zijn echte voordelen voor de verzender van de rekening.

3.3 Voordelen voor de ontvanger

Ook voor de ontvanger brengt elektronisch factureren de nodige voordelen met zich mee. Er is een aantal platformen / portalen beschikbaar voor verzenders van facturen. Een ontvanger kan daar alleen zijn eigen rekeningen uithalen. Er bestaan echter ook platformen die zowel verschillende ontvangers als verschillende verzenders koppelen. Een voorbeeld: stel dat Essent en KPN op het platform aansluiten, dan krijgt de ontvanger de facturen van Essent en de facturen van KPN in hetzelfde portaal. Dat heeft voor de ontvanger als voordeel dat hij slechts één plek heeft waar facturen binnenkomen.

Softwareleveranciers die elektronische facturatieoplossingen in de markt zetten zien vooral voor tussenpersonen veel toegevoegde waarde in een platform. Intermediairs zullen in de toekomst naar verwachting een belangrijke rol spelen vanwege de voordelen voor de ontvanger. Daarnaast neemt de rol van tussenplatformen toe vanwege de kostenvoordelen die ontstaan doordat koppelingen maar één keer onderhouden hoeven te worden. Voorlopig zit de markt echter in een overgangssituatie en is de uitdaging van dit moment om die overgangssituatie goed te faciliteren. Embracing change zogezegd.

3.4 Kortweg is er een aantal mogelijkheden om facturen elektronisch te versturen:

- EDIFACT - via de telefoonlijn of point-to-point communicatie.
- E-mail - met een PDF als attachment.
- E-mail - met een XML als attachment.
- Handmatige download - vanaf een portal (XML).
- Handmatige download (of alleen maar tonen) - vanaf een portal (PDF).
- Automatische download - vanaf een portal (XML).
- Een van bovenstaande - met tussenkomst van een intermediair.

4. DE UITDAGINGEN VAN ELEKTRONISCH FACTUREREN

Ondanks de verwachte doorbraak rond elektronisch factureren liggen er nog wel een paar uitdagingen in het verschiet. Standaardisatie lijkt daarbij de belangrijkste. Het sturen van facturen in allerlei formaten is nogal een bewerkelijke bezigheid; standaardisatie van een deel of delen van de factuur helpt hierbij. De vaste keuze voor XML zou al een stap in de goede richting zijn, maar dan nog bestaat het gevaar dat elke klant een afwijkende versie wil, wat problemen kan veroorzaken bij het verzenden. Overigens zijn standaarden niet absoluut noodzakelijk voor het succesvol worden van elektronisch factureren, feit is wel dat standaarden enorm zouden helpen.

4.1 Sterkste partij bepaalt

Het is meestal de partij met de sterkste positie in de relatie die de vorm bepaalt van de factuur. Maar zelfs een standaard XML, die bestaat uit met tags gelabelde data, kan per geval verschillen. En het ene bedrijf noemt het een invoice, het andere bedrijf een factuur. Meer standaarden zou kunnen helpen, maar het standaardenverhaal is ook een beetje een utopie. Standaarden maken het immers niet altijd makkelijker omdat ook complexe formaten dan standaard zouden moeten zijn. Het aankunnen van zoveel mogelijk standaarden is wel een vereiste. Softwareleveranciers zijn hiertoe in staat, intermediairs (platformen) kunnen daarentegen een grote rol spelen.

Overigens dient er wel een verschil te worden gemaakt tussen de verschillende relaties in de keten. Een relatie tussen twee bedrijven (B2B) ziet er heel anders uit dan een relatie tussen een bedrijf en een consument (B2C). Bij een bedrijf-consumentrelatie bepaalt de verzender de manier waarop er wordt gefactureerd. In de meeste gevallen gaat de consument akkoord met een bepaalde facturatiwijze op het moment dat er een contract wordt aangegaan. Denk aan het afsluiten van een contract voor mobiele telefonie. Er is gemak in het spel, de consument gaat akkoord met automatische incasso. Mits het uiteraard een regelmatige facturatie betreft, niet een eenmalige als het kopen van een bank of een auto. Deze werkwijze, waarbij consumenten automatisch kiezen voor een elektronische afhandeling, wijkt behoorlijk af van een B2B-relatie. Er is net als bij B2C de verplichting dat de ontvanger akkoord moet gaan met elektronisch ontvangen van een factuur. Maar er is veel meer sprake van een machtsrelatie; de partij met de meeste macht zal de wijze van factureren bepalen. Opgemerkt moet hierbij wel worden dat in B2B relaties een organisatie zowel de minst als de meest bepalende rol kan spelen, iets wat de zaak verder compliceert. Dit maakt het extra belangrijk dat je voorbereid bent op een goede overgangssituatie, waarin je in beide gevallen alert kunt reageren.

4.2 Het belang van een goed voortraject

Een goed voortraject bij de uitrol van elektronisch factureren is enorm belangrijk. Het voortraject dat te maken heeft met factureren in het algemeen is in de laatste 25 jaar niet veel veranderd. Al op een vroeg punt in het traject kunnen er zaken fout gaan. Daarnaast is er een voortraject dat te maken heeft met het invoeren van elektronisch factureren. Daar is het vooral zinvol om met kleine stapjes te beginnen. Direct overstappen op een honderd procent elektronische facturatie is te ingewikkeld en werkt fouten in de hand. Een goede afstemming tussen de ketenpartners kan daarnaast veel narigheid voorkomen.

Software die bedrijven ondersteunt bij het zetten van de eerste stapjes is ook bruikbaar. Denk aan het verzenden van een PDF- of XML-file. Nog eenvoudiger is het om een betalingspecificatie te elektronisch te verzenden. De noodzakelijke kleine stapjes zijn een soort van tussenfase en het is aan bedrijven en overheden om na die eerste stapjes door te pakken om tot de meest optimale werkwijze te komen. In de markt bestaat het vermoeden dat de intermediars (platformen) de rol op zich zullen nemen om tot die laatste optimale situatie te komen. Platformen zijn in die zin te vergelijken met een site als Ebay. Op Ebay worden kopers en verkopers bij elkaar gebracht.

“My whole career strategy has been to build a base so that I could take the roles I want to play. I’d hate to think that a shorter part might not be available because I was worried about my billing.”

- Jack Nicholson

4.3 Uitdagingen voor ontvanger

De ontvanger van elektronische facturen verdient een aparte alinea. Voor de verzender ligt er de uitdaging om verschillende soorten documenten te kunnen verzenden, maar voor de ontvanger ligt er misschien een nog wel grotere uitdaging. Ontvangers hebben namelijk vaak weinig in te brengen. De factuur van Essent komt op de ene manier binnen, die van KPN op een andere manier. De ontvanger krijgt zoveel verschillende soorten facturen te verwerken, waardoor er een aantal uitdagingen ontstaan.

Steeds meer organisaties vragen hun leverancier bij gelijkwaardige handelsrelaties dan ook om de facturen in een vooraf bepaald elektronisch formaat aan te leveren. Bovendien moeten er los van het formaat ook nog allerlei specifieke gegevens aan worden toegevoegd: inkoopordernummer, projectnummer, afdelingsnummer, projectverantwoordelijke, kostenplaats, grootboekrekeningnummer, et cetera. Overigens, de wet staat aan de kant van de ontvanger als het gaat om acceptatie: op het moment dat een klant een elektronische factuur betaalt, accepteert hij daarmee impliciet het ontvangen van elektronische facturen.

4.4 Internationaal factureren

Veel ondernemers doen zaken over de landsgrenzen heen. Elektronisch factureren is in die handelstromen ook mogelijk, maar minder eenvoudig dan binnen de landsgrenzen. Sommige landen hebben strenge eisen waar een elektronische factuur aan moet voldoen. Zo noemt De Jong in zijn boek 'Elektronisch Factureren' de Duitse Belastingdienst als voorbeeld. Dit overheidsorgaan vraagt een vrij zware vorm van geavanceerde elektronische handtekening, waarbij de verzender van de factuur zich, voordat hij de handtekening kan plaatsen, moet legitimeren met behulp van een pas, een speciale chip, een USB-stick of een ander middel. Lichtpuntje is dat elektronisch factureren naar verwachting in Europa in 2015 in vergaande mate geharmoniseerd en gemoderniseerd is. Nederland heeft hier alvast een voorschot op genomen en heeft in dat opzicht een voorsprong ten opzichte van andere Europese landen.

4.5 Eenmaal gestart met de implementatie

Natuurlijk kan het altijd gebeuren dat de resultaten van elektronisch factureren achterblijven bij de verwachtingen. Het kan ook zijn dat de resultaten van e-billing niet aansluiten bij de verwachtingen en doelstellingen. Dit kan allerlei oorzaken hebben. Als een ondernemer de oorzaken van tegenvallende resultaten kent, dan kan hij starten met het nemen van tegenmaatregelen, zoals bijvoorbeeld:

- Minder doelstellingen willen realiseren in dezelfde periode of dezelfde doelstellingen realiseren in een lagere periode.
- Andere technische keuzes maken om aan te sluiten bij de wensen en eisen van klanten of leveranciers.
- Communicatie verbeteren om klanten of leveranciers sneller te laten wennen.
- Samenwerking zoeken met vergelijkbare projecten binnen de branche.
- Bonus/malus: niet straffen maar belonen, of juist andersom.

5. DE TE BEWANDELEN WEG

Elektronisch factureren is al jaren mogelijk. De bankensector was een voorloper. Albert Heijn introduceerde begin jaren negentig EDIFACT en verzocht grote leveranciers als Unilever en Procter & Gamble om mee te doen. Albert Heijn was daarmee een kleine twee decennia geleden een van de eerste bedrijven die inzette op het elektronisch verwerken van factuurgegevens. E-billing heette eerder Electronic Bill Presentment and Payment (EBPP), in 1999 werd het al eens Turbo-Charged Banking Services genoemd. Vandaag de dag heet het elektronisch factureren, e-billing of e-factureren. Er gaan overigens nog legio andere namen rond.

Bedrijven die interesse hebben in de mogelijkheden van e-billing zouden zich goed moeten informeren én de implementatie van elektronisch factureren moeten zien als een processtap op weg naar meer efficiëntie in de organisatie.

5.1 Stappenplan en het opzetten van een denkraam

Elektronisch factureren kan worden gezien als een manier om efficiënter te werken, of om geld te besparen, maar eigenlijk houdt het een procesverandering in. E-billing zorgt er namelijk voor dat de geldstroom sneller en transparanter kan stromen. De implementatie van elektronisch factureren zou dan ook als een processtap aangepakt moeten worden en te beginnen met kleine stapjes. Bijvoorbeeld aan de hand van het onderstaande vier stappen denkraam van Friso de Jong. Dit denkraam bestaat uit de volgende vier onderdelen:

- **Praktijk** – begrippen, gebruiken en de dagelijkse praktijk.
- **Modellen** – de verschillende manieren waarmee elektronisch factureren in de praktijk wordt gebracht.
- **Processen** – de stapjes waaruit de modellen bestaan en die er samen voor zorgen dat een factuur van A naar B komt.
- **Technologie** – de techniek die het mogelijk maakt dat de processen samen met een manier (model) vorm waarmee facturen van A naar B gaan.

Het denkraam is een goede eerste flexibele stap, omdat het toestaat dat de gebruiker zelf bepaalt op welke plek in het model hij of zij begint. Daarnaast is een denkraam technologie-neutraal; het spreekt geen voorkeur uit voor een bepaalde technologie. Sterker nog, technologie zou een non-issue moeten zijn bij de keuze voor elektronisch factureren, omdat technologie slechts een hulpmiddel is. Het is een rekwisiet in het decor dat de hoofdrolspelers (verzenders en ontvangers) ondersteunt.

Klein beginnen is het devies. Kies in eerste instantie ook voor klanten die er het meeste voordeel bij hebben. Veel bedrijven sturen zestig tot zeventig procent van hun facturen naar misschien maar vier procent van hun klanten. Het grote voordeel hierbij is wel dat elektronisch factureren zorgt voor een snellere doorloop van het proces.

5.2 Kiezen of aansluiten bij bestaande initiatieven

Waar het aankomt op standaarden is er nog veel te kiezen. Dat maakt het niet altijd makkelijker voor een ondernemer om over te stappen op elektronisch factureren. Als ondernemer is het verstandig om zoveel mogelijk te kiezen voor of aan te sluiten op datgene wat al aanwezig is in de branche of wat zijn klanten en leveranciers al kennen. Hij kan hiervoor advies inwinnen bij brancheorganisaties, partijen als platform ELFA, EEI Platform, Syntens en ECP-EPN. Overigens is het nog niet zo dat iedereen zomaar naar ieder ander bedrijf elektronische facturen kan sturen: er is nog geen nationale, Europese of wereldwijde afspraak over elektronisch factureren. Binnen branches zijn er vaak al wel afspraken, zoals in de agrarische sector, de bouw (Bouwend Nederland), de retail (GS1), uitzendbranche (SETU) of meubelbranche (logifurn.nl).

5.3 Partners en advies

Na de opstartfase, het vastleggen van alle processen in de organisatie en het vaststellen welke wensen en eisen er zijn rond elektronisch factureren, is het zaak om te zoeken naar de juiste partijen die e-billing-oplossingen verkopen of implementeren. Er zijn legio aanbieders voor oplossingen op dit gebied; maak bij voorkeur een long- en shortlist. En bedenk bij het eventueel inhuren van een adviseur dat deze adviseur enerzijds goed advies kan geven en ervaring meebrengt van eerdere implementaties waarmee valkuilen te vermijden zijn, maar dat de adviseur in veel gevallen ook niet 100 procent objectief te werk gaat en contacten heeft met leveranciers van elektronische facturatieoplossingen.

5.4 Meer rendement door elektronisch factureren

Als elektronisch factureren leidt tot meer en betere resultaten dan vooraf werd verwacht, als doelstellingen eerder worden bereikt of meer doelstellingen binnen handbereik komen, dan zijn er een aantal mogelijkheden. Aan de hand van die mogelijkheden is het mogelijk om nog meer rendement uit e-billing te halen. Een paar mogelijkheden zijn:

- Elektronisch factureren uitbreiden naar meer klanten of klantgroepen.
- Naast elektronische facturen ook andere berichten elektronisch verzenden of ontvangen.
- Eventueel e-billing uitbreiden naar klanten of leveranciers in meer landen.
- Volgende stappen maken in ketendigitalisering, bijvoorbeeld door meer processen tussen bedrijf en klanten en leveranciers elektronisch te laten verlopen.

6. DE ROL VAN UNIT4 CONSIST

ICT is een basisbehoefte van moderne bedrijven. Die afhankelijkheid van ICT is snel gegroeid. Tien jaar geleden was het nog slechts een belangrijk hulpmiddel voor de meeste ondernemingen en organisaties. UNIT4 Consist verwacht dat de afhankelijkheid van ICT in de komende jaren alleen maar zal groeien. Het al dan niet kunnen inspelen op veranderingen zal sterk afhangen van de mate en manier van automatisering binnen bedrijven. UNIT4 Consist speelt in op die verandering met de Embracing Change-strategie.

Embracing Change is iets wat bedrijven nu zelf ook al deels doen of toe worden gedwongen door opdrachtgevers. En dit werkt door op alle onderdelen van bedrijfsvoering. Door de sterk verbeterde ICT-mogelijkheden is er enerzijds een informatieoveraanbod, anderzijds een ondergebruik van informatie. Juist daarom is het belangrijk om informatie als bedrijfsmiddel te managen. Hierdoor ontstaat een behoefte aan een valide gesprekspartner c.q. tegengewicht voor de al of niet uitbestede ICT-afdeling.

UNIT4 Consist kan deze partner voor u zijn. Als gerenommeerd aanbieder van financiële, HR-, en salarissystemen richt UNIT4 Consist zich op de zorg en zakelijke dienstverlening met een geïntegreerde oplossing voor een efficiënte en effectieve administratieve omgeving. De (standaard)oplossing van UNIT4 Consist omvat het gehele administratieve proces en bestaat onder andere uit de financiële administratie, urenregistratie en facturatie, capaciteitsplanning, salarisverwerking en e-HRM. UNIT4 Consist kan hiermee voldoen aan de groeiende vraag uit de markt.

De Embracing Change-strategie sluit niet alleen goed aan op de ontwikkeling van ICT en de behoefte aan snel kunnen inspelen op veranderingen, het sluit ook goed aan bij de overgangsfase naar elektronisch factureren. Een heel belangrijk aspect van onze oplossing is dat bedrijven in hun bestaande ICT-landschap geen grote wijzigingen hoeven door te voeren. Ondernemingen kunnen al beginnen met 1 elektronische factuur en vervolgens stap voor stap doorgroeien naar het elektronisch ontvangen en verzenden van honderd procent van de facturen.

Wilt u weten wat UNIT4 Consist voor uw specifieke situatie kan betekenen, welke producten in het portfolio van UNIT4 Consist voor u interessant zijn, of vrijblijvend een gesprek met een van onze adviseurs aangaan? Neemt u dan contact op met UNIT4 Consist.

Over UNIT4 Consist

UNIT4 wil een wereldwijde standaard zetten voor bedrijfssoftware die organisaties in de commerciële en publieke sector helpt om in te kunnen spelen op interne en externe veranderingen. Simpel, snel en kosteneffectief. De automatiseerder heeft activiteiten in 19 landen in Europa, Noord-Amerika, Afrika & Azië-Pacific. De omzet in 2009 bedroeg 379,4 miljoen euro. Het bedrijf telt ongeveer 3450 werknemers (3320 FTE) en het hoofdkantoor is gevestigd in Sliedrecht.

UNIT4 Consist levert al ruim 30 jaar financiële en (e-)HRM & Payroll software aan middelgrote en grote Nederlandse organisaties. Duizenden gebruikers werken met door UNIT4 Consist ontwikkelde en geïmplementeerde bedrijfssoftware. Maandelijks ontvangen ruim 3 miljoen Nederlanders een UNIT4 salarisstrook.

Bronvermelding:

In deze white paper is onder andere gebruik gemaakt van informatie uit het boek 'Elektronisch Factureren – Beheersen, toepassen en controleren' van Friso de Jong. Dit boek (2009) is een uitgave van Wolters Kluwer.

Innovatief HRM Nederland Sluit u aan bij Innovatief HRM Nederland op LinkedIn

UNIT4 Consist is initiatiefnemer van Innovatief HRM Nederland. Dit is een LinkedIn-netwerkgroep exclusief voor HRM- en financieel professionals.

Het doel is om kennis uit te wisselen over innovatie van HRM. Issues over bijvoorbeeld de meetbaarheid, efficiency, effectiviteit en kwaliteit van HRM. Maar ook actuele trends om het vakgebied te verbeteren worden besproken. Deelnemers hebben toegang tot kennisdocumenten en webinars.

Lid worden kan via deze link: <http://www.linkedin.com/groupRegistration?gid=2804165>

UNIT4 Consist

Postbus 500

3430 AM Nieuwegein

T 030 - 602 64 44

E info.consist@unit4.comI www.unit4consist.nl UNIT4Consist InnovatiefHRMnl Innovatief HRM Nederland