WHITEPAPER

DE EVOLUTIE VAN HET PURCHASE TO PAY PROCES:

VAN DIGITALISEREN NAAR AUTOMATISEREN

4CEE
OFFICE OF THE CFO

Inhoudsopgave

De evolutie van het purchase to pay proces 3

Waarom zou je het purchase to pay proces optimaliseren? 5

De verschillende fases van purchase to pay automatisering 6

De toekomst van Finance 11

De evolutie van het purchase to pay proces

De wereld en daarmee ook het werk van de financieel professional is de afgelopen jaren aan het veranderen. Nieuwe digitale technologieën en de enorme hoeveelheid data die dit oplevert veranderen de rol van Finance. Voorheen was een financieel professional meer reactief en werd data vooral handmatig uit verschillende systemen gehaald en gebruikt om gebeurtenissen uit het verleden te analyseren. Nu is het meer dan ooit mogelijk om proactief te zijn, data te analyseren, te interpreteren en daar inzichten en acties voor de business uit te halen. Dat geldt ook voor het purchase to pay proces. Hoe meer dit geautomatiseerd is, hoe eenvoudiger het wordt om deze inzichten en acties te bepalen.

“Blijf niet hangen in digitaliseren, maar ga automatiseren en echt optimaliseren!”

Waarom zou je het purchase to pay proces optimaliseren?

Organisaties zijn altijd bezig met hoe iets sneller, efficiënter en dus beter kan. Overal kun je progressie boeken. Dat geldt ook voor het optimaliseren van je purchase to pay proces.

Zo kun je kostbare tijd winnen door handmatige handelingen weg te nemen. Die tijd kun je dan gebruiken voor werkzaamheden die meer creativiteit of denkkracht vereisen. Organisaties die aan de slag gaan met het optimaliseren van hun purchase to pay proces, blijven nog wel eens hangen bij het digitaliseren van dit proces. De eerste stappen zijn gezet met het boeken vanwat tijdswinst en daar blijft het dan bij. In de meeste gevallen wordt na een jaar niet gekeken of alles nog optimaal werkt. En dat is jammer, want een suboptimaal proces is minder efficiënt, gevoeliger voor fouten en legt de ontwikkeling van jouw purchase to pay proces stil. Het doel van het automatiseren van je purchase to pay proces is dat je steeds minder inkoopaanvragen, facturen, declaraties en contracten hebt die handmatig werk vereisen. Dus blijf niet hangen in digitalisering, maar ga automatiseren en echt optimaliseren!

De verschillende fases van purchase to pay automatisering

De tijd van papieren facturen, handmatige processen en een rondje langs bureaus om facturen door budgethouders te laten ondertekenen, hebben de meeste organisaties nu echt wel achter zich gelaten.

Natuurlijk zijn er altijd uitzonderingen, maar de meeste organisaties hebben wel in enige vorm een digitaal proces ingericht. Waar de één een eenvoudig proces heeft, bijvoorbeeld binnen het ERP systeem, maakt de ander gebruik van geavanceerde purchase to pay software om automatisering toe te passen. De verschillende fases van automatisering waarin organisaties zich kunnen bevinden hebben we uitgewerkt tot een P2P Maturity Model. De verschillende fases leggen we uit, zodat je aan de hand daarvan kan bepalen wat voor jouw organisatie de beste vervolgstap is.

Fase 1: Het papieren purchase to pay proces

Dit proces, van inkoop tot betaling van de facturen inclusief het controle- en goedkeuringsproces wordt in deze fase volledig handmatig uitgevoerd. Het proces begint met inkoopformulieren met een doorslag. Deze doorslag is bedoeld voor de administratie. Het origineel gaat met de interne post naar de afdeling Inkoop. Op de afdeling Inkoop wordt de bestelling uitgezocht, de leverancier geselecteerd en de bestelling per fax verzonden. De leverancier verwerkt deze informatie in het verkoopsysteem en er wordt een pick-list geprint. De bestelling wordt verzameld en verzonden, de factuur wordt aangemaakt, geprint en eveneens verzonden. De factuur komt binnen op de crediteurenadministratie, wordt ingeboekt in het financieel systeem en voorzien van een stempel. Vervolgens gaat de factuur via de interne post naar de verantwoordelijke budgethouder(s) die de factuur (indien correct) voorzien van een handtekening en retour sturen naar de crediteurenadministratie. Op de crediteurenadministratie wordt de factuur op een betaallijst ingevoerd en tot slot volgt nog een controle op deze betaallijst aan de hand van de ondertekende facturen voordat deze verstuurd wordt naar de bank voor betaling.

Deze werkwijze kost veel tijd en is erg foutgevoelig. Facturen raken regelmatig zoek, het is onduidelijk waar een factuur zich precies in het proces bevindt en Finance is veel tijd kwijt aan het overnemen van gegevens van de factuur in diverse systemen.

Fase 2: Digitale factuurverwerking

Als je af wil van papieren facturen, dan werk je toe naar deze fase. Het factuurverwerkingsproces is vaak al goed vastgelegd, bijvoorbeeld in een procuratieschema, en eenvoudig te vertalen naar een digitale oplossing voor factuurverwerking. Daarom is dit vaak ook de eerste stap die organisaties zetten richting het automatiseren van hun purchase to pay proces.

Deze stap start met een integratie met Peppol en een goede OCR tool. Dit helpt om snel en efficiënt de gegevens op de factuur in je software voor factuurverwerking te krijgen waarmee een boekingsvoorstel kan worden samengesteld. De factuur kan met behulp van een workflow gecirculeerd worden naar de betreffende budgethouder(s) en, na goedkeuring, betaalbaar worden gesteld. Budgethouders krijgen automatisch een notificatie dat er een factuur voor ze klaar staat ter goedkeuring. Een goede integratie met het ERP systeem zorgt voor het verminderen van handmatig overnemen van gegevens, wat weer resulteert in een minder foutgevoelig proces. Door order gerelateerde facturen te verwerken met behulp van ordermatching maak je het factuurverwerkingsproces nog efficiënter.

Je weet nu op ieder moment waar facturen zich bevinden en welke status ze hebben. Facturen raken niet meer zoek en wil je wat opzoeken in het archief, dan kost dat slechts enkele seconden.

Fase 3: Digitaal purchase to pay proces

Zodra het fundament staat en je ervaring hebt opgedaan met digitale factuurverwerking, kan je verder toewerken naar een papierloos proces. In deze fase ga je meer onderdelen van het purchase to pay proces toevoegen aan je digitale proces en de workflow die je hebt voor factuurverwerking. Denk hierbij aan contractmanagement, declaratieverwerking of e-facturatie.

Contractmanagement

Contracten liggen vaak verspreid in bureaulades en kasten, zijn ooit door een voorganger aangegaan en met de overdracht heeft niemand er meer aan gedacht. Door dit centraal te beheren, raak je nooit meer contracten kwijt en krijgt de contracthouder op tijd een seintje als het tijd wordt om het contract te herzien.

Declaratieverwerking

Declaraties indienen, door in te vullen in Excel, vervolgens te printen en met de bonnetjes eraan vastgeniet af te geven is voor velen een grote ergenis. Het goedkeurings- en verwerkingsproces wat erna komt wordt niet veel beter ervaren. Dedeclaratie wordt ter goedkeuring voorgelegd aan de daarvoor aangewezen persoon die het document moet ondertekenen. Eenmaal goedgekeurd moet het naar de financiële

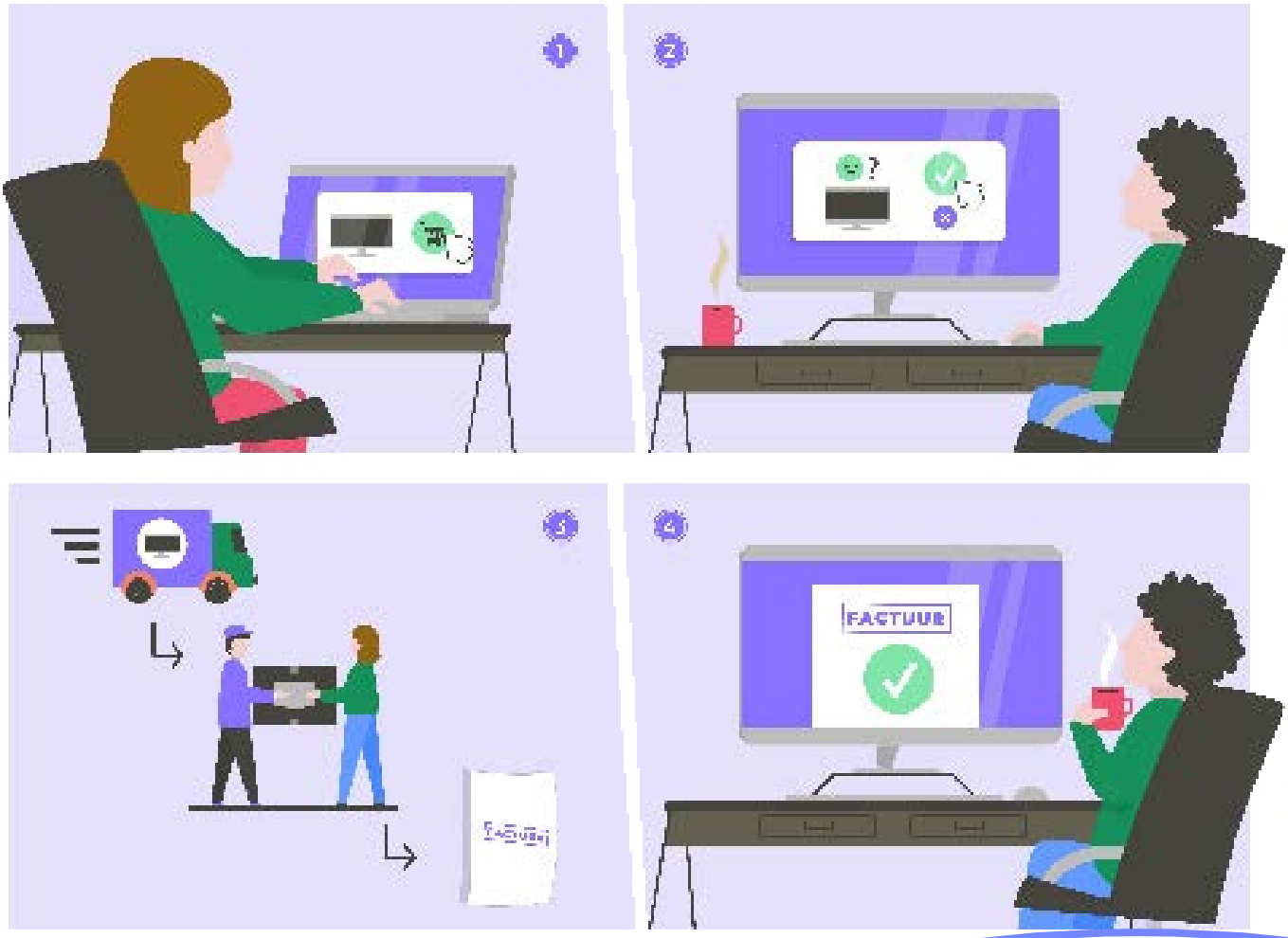
afdeling waar een medewerker alle gegevens overneemt in het financiële systeem, waarna uiteindelijk de betaling kan worden gedaan. Door deze papieren stroom op te nemen in je digitale purchase to pay proces maak je heel veel collega's blij. Declaranten kunnen foto's maken van hun bonnetjes. Het per se moeten bewaren van bonnetjes is verleden tijd. De manager krijgt via een workflow de declaraties ter goedkeuring aangeboden en de financiële afdeling hoeft alleen nog maar de gegevens te controleren.

E-facturen ontvangen van leveranciers

Een e-factuur is de makkelijkste factuur om snel en geautomatiseerd te verwerken. De data die op deze factuur staat kan zonder tussenkomst van OCR software verwerkt worden. Het is ook nog eens veiliger dan facturen die per e-mail verstuurd worden: niemand kan meekijken tijdens de uitwisseling en onderweg kan er niet gerommeld worden met de factuur. Je bent dus 100% zeker over wie de afzender is en dat de factuur aankomt zoals de verzender bedoeld heeft. Steeds meer organisaties hebben mogelijkheden om e-facturen aan te leveren. Stel de vraag eens aan je leverancier.

Fase 4: Geautomatiseerd purchase to pay proces

Je hebt nu het purchase to pay proces van jouw organisatie gedigitaliseerd. Tijd om verder te automatiseren. Door inkopen vooraf te laten goedkeuren, in plaats van achteraf als de factuur al binnen is, kan de factuur automatisch gematcht worden met de inkoopaanvraag. Verplichtingen zjin vroegtijdig inzichtelijk.



In deze fase kun je ook contractmanagement beter gaan uitnutten.
Contracten die resulteren in maandelijks terugkerende facturen kun je eenvoudig met elkaar matchen waardoor je die factuur voor de huur van het bedrijfspand niet meer hoeft te zien als deze overeenkomt met de afspraken.

Tot slot kun je in dit stadium gaan kijken welke delen van het proces je zou kunnen uitbesteden.

Stel dat je nog steeds papieren facturen ontvangt, dan kun je nog altijd heel veel handwerk hebben aan het scannen hiervan. Dit scannen en herkennen kun je (aan ons) uitbesteden, zodat je zelf alleen nog maar facturen ontvangt waar je wél direct en zonder handwerk mee aan de slag kan.

Fase 5: Continue bijsturing van het purchase to pay proces

Continue bijsturing is de hoogst haalbare fase in het automatiseren van het purchase to pay proces. Zodra je deze fase hebt bereikt, verloopt het proces met minimale handmatige handelingen. Nu is het tijd om de focus te gaan leggen op het bijsturen van processen en het managen van de uitzonderingen.

Dit doe je op basis van realtime rapportages, waardoor je het proces continu in de gaten kunt houden en verbeteren. En voor die procesverbeteringen heb je vele mogelijkheden die verder gaan dan alleen het purchase to pay proces. Je kunt bijvoorbeeld ook het order to cash proces optimaliseren. Of verdiep je in de mogelijkheden die rapportage tools of robotic process automation te bieden hebben om je processen mee te optimaliseren.

De toekomst van Finance

Door te digitaliseren en vooral ook te automatiseren hou je meer tijd over voor andere zaken. Organisaties willen bijvoorbeeld vaker het verhaal achter de cijfers weten. Dit vraagt iets anders van je als financieel professional. Langzaamaan verschuift de focus van rapportages maken over het verleden, naar realtime rapporteren en zelfs het voorspellen van de toekomst. Niet met een glazen bol, maar met big data.

Door te automatiseren heb je meer data tot je beschikking dan ooit. Door deze stroom aan informatie automatisch te verzamelen en inzichtelijk te maken met dashboarding kun je het verhaal achter de cijfers visueel maken. Met de data die je tot je beschikking hebt, kun je veel beter patronen herkennen, advies uitbrengen en continu bijsturen. Met de komst van cloud, mobility, IoT, social en analytics neemt de dataproductie alleen maar toe en daarmee ook de mogelijkheden binnen Finance.

Ook de ontwikkelingen van andere technologieën hebben invloed op Finance. Robotic process automation (RPA) in combinatie met kunstmatige intelligentie (AI) zorgt er bijvoorbeeld voor dat

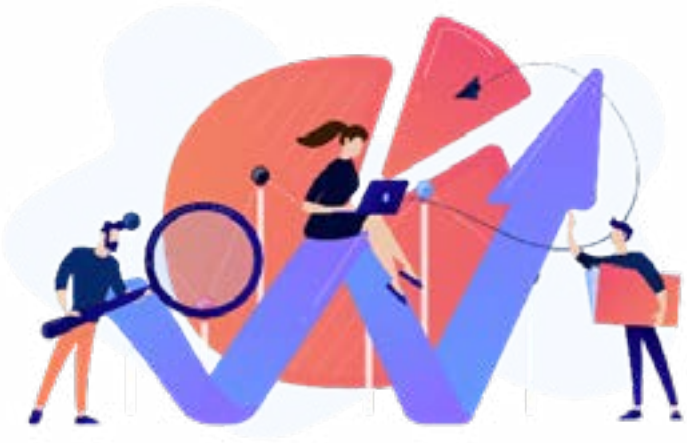
> **“De financieel professional moet snel kunnen ingrijpen, bijsturen en verandering aanjagen. Dit kan met behulp van data en inzichten, waardoor Finance een echte co-piloot van de business is.”**

handmatige, repeterende werkzaamheden geëlimineerd kunnen worden. Dankzij e-facturatie en OCR technologie kunnen bijna alle inkoopfacturen automatisch worden geboekt, waardoor jij je daar niet meer mee bezig hoeft te houden. Een andere technologie, die kan helpen om fraude zoals spookfacturen eenvoudig op te sporen, is AI. Als een leverancier zijn rekeningnummer verandert, dan is het de vraag of dit wel door de leverancier gedaan is en of het nieuwe rekeningnummer wel echt van de leverancier is. AI maakt inzichtelijk welke (opvallende) wijzingen worden doorgevoerd, zodat jij of het getrainde AI-model dit kan controleren. Deze nieuwe digitale technologieën hebben veel traditionele werkzaamheden overgenomen. Dat is mooi, omdat Finance hierdoor tijd overhoudt voor andere zaken.

Financieel professionals - en eigenlijk mensen in het algemeen - zijn soms bang om mee te gaan in verandering. In dit geval zijn ze vaak bang dat ze zichzelf wellicht overbodig maken. De rol van Finance zal echter blijven bestaan. Het werk zelf verandert wel.

Als je als financieel professional écht het verschil wil maken voor je organisatie, dan moet je buiten je eigen afdeling kijken en financiële cijfers combineren met cijfers van andere afdelingen. Door bijvoorbeeld verkoopcijfers van sales te combineren met inkoopcijfers, kan de financiële afdeling verbanden leggen, betere voorspellingen doen en consequenties bepalen. Doe dit bij voorkeur met behulp van volledig geautomatiseerde (realtime) datastromen, zodat inzichten efficiënt en snel gecommuniceerd kunnen worden naar de business. Ook kan Finance meer nadenken over de invloed van gebeurtenis X op de organisatie en hoe je daarop kunt inspelen (what-if-analyses). Wat gebeurt er bijvoorbeeld met je organisatie als de inflatie 10% is? Welke onderdelen worden dan hard geraakt? En hoe kun je daarop inspelen zodat de impact minder groot is?

Door datastromen te analyseren, deze te interpreteren en daar inzichten en acties voor de business uit te halen, bied je een single version of the truth en kloppen andere afdelingen bij jou aan voor inzichten. Je biedt meerwaarde door niet alleen te beschrijven wat er gebeurt, maar ook de consequenties(s) te benoemen en acties voor te stellen. De financieel professional moet snel kunnen ingrijpen, bijsturen en verandering aanjagen. Dit kan met behulp van data en inzichten, waardoor Finance een echte co-piloot van de business is.

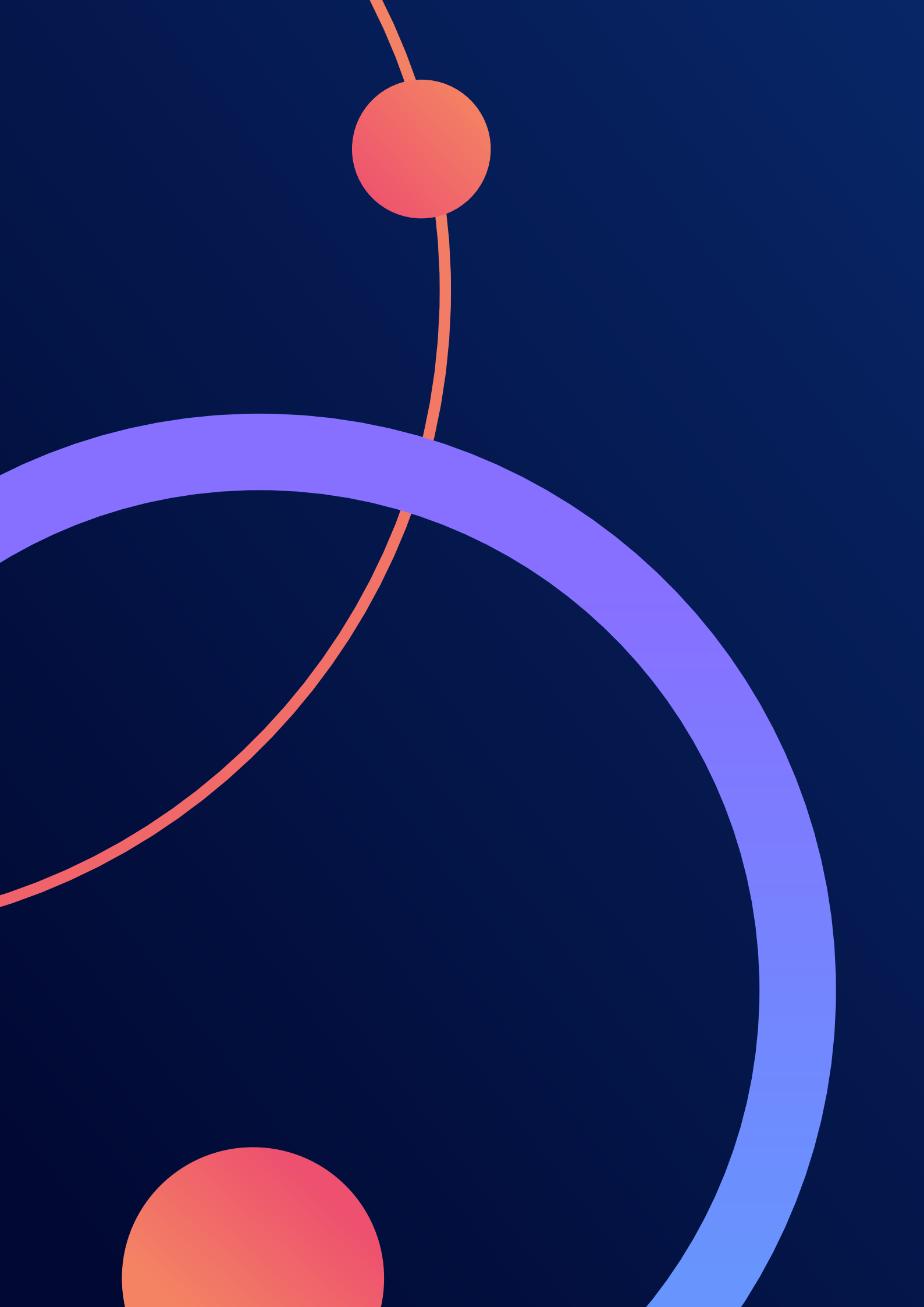


Interessant?

Wil je meer weten over het automatiseren van je purchase to pay proces? Kijk op www.4cee.com/oplossingen/purchase-to-pay voor meer informatie.

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden die wij te bieden hebben? Nodig ons uit voor een vrijblijvend adviesgesprek.

Vraag een adviesgesprek aan

Over 4CEE

4CEE ontwikkelt ERP-onafhankelijke software voor het optimaliseren van het purchase to pay proces van organisaties, oftewel het hele proces van een aankoopaanvraag tot en met de betaling. Naast purchase to pay specialist is 4CEE tevens een Billing Service Provider die organisaties ontzorgt op het gebied van (e-)facturatie. Met de intuïtieve en slimme software van 4CEE kunnen organisaties kostenvoordelen behalen. Om dit te bereiken is het gebruiksgemak van de software van groot belang. Plezierig werken verhoogt de productiviteit en kwaliteit van het werk en dus het succes van de organisatie. De software van 4CEE helpt organisaties om hun processen efficiënter, inzichtelijker en overzichtelijker te maken.