

Ontvlooiën van inkoopsystemen & uitzendprocessen

Digitaal slingeren in de data keten

Ontvlooien van inkoopssystemen & uitzendprocessen,
Digitaal slingeren in de data-keten.

Dit is een uitgave van FlexForceMonkey B.V.

Je mag de kennis uit dit e-book gewoon gebruiken, graag zelfs! Alleen vinden we het wel fijn als je onze naam erbij noemt (of schrijft) wanneer je die kennis met anderen deelt. Helemaal kopiëren en je eigen logo erboven zetten vinden we wat ver gaan. Misschien kun je ze dan gewoon de link naar onze website geven? Dan kunnen ze het lekker zelf downloaden.

Inhoudsopgave

Uitzenden en het inkoopproces van opdrachtgevers .	- 3 -
Het P2P proces	- 4 -
De catalogus als toegangscontrole.....	- 8 -
Prijzen in een P2P-proces	- 11 -
Contractbeheer.....	- 14 -
Battle of the forms	- 17 -
De betaalverplichting	- 21 -
Self-billing.....	- 24 -
En dan nog handig om te weten.....	- 27 -
Soms noemt men het P2P maar is het enkel digitale facturatie	- 27 -
Inkooporder/proces-instance per uitzendkracht of voor een complete afdeling?	- 29 -
Een overzicht: welke soorten inleenprocessen zijn gangbaar in de Nederlandse markt?	- 30 -
Afko's en andere hippe termen	- 31 -
Wat is FlexForceMonkey	- 32 -
Over de auteur	- 33 -

Uitzenden en het inkoopproces van opdrachtgevers

In dit e-book wordt gekeken naar het Purchase to Pay proces van opdrachtgevers, door de ogen van een uitzender. Hoe moet je als uitzendbureau nu aankijken tegen dat inkoopproces? Wat houdt zo een proces precies in? Waarom gebruiken ze die opzet? Wat zijn de valkuilen voor een leverancier in het algemeen en voor een uren-leverancier in het bijzonder? Etcetera.

Na het lezen van de komende hoofdstukken ben je niet kant-en-klaar getraind in de oplossingen. Het is de bedoeling dat je met deze kennis beter in staat bent om het juiste gesprek te voeren met je klant die gevraagd heeft om een systeem-koppeling. Daarnaast willen we je in staat stellen om zelf, op basis van kennis, kritischer na te kunnen denken over jullie eigen systeemkeuzes. Simpelweg omdat je de overwegingen van 'de andere kant' beter overziet.

Uiteindelijk hebben we daarmee natuurlijk maar één doel: ervoor zorgen dat jij en je opdrachtgever net weer een beetje meer digitaal connected worden.

*Are you ready to join the
collaborative flex experience?*



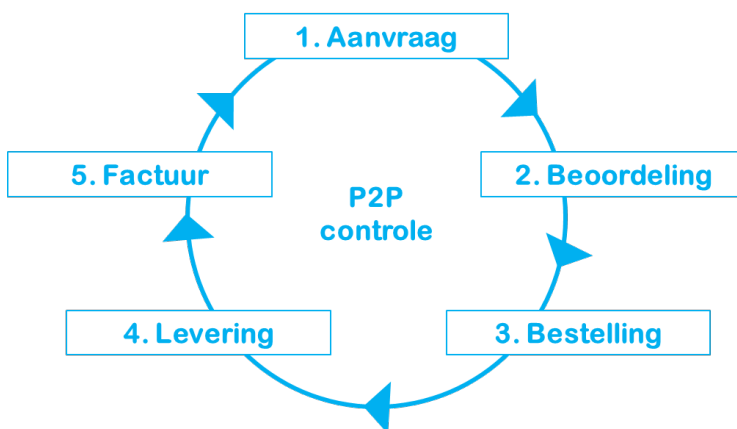
Het P2P proces

een overzicht van het wat en waarom

Een volledige inrichting voor Purchase to Pay (systemen, processen en gebruikers) is erop gericht om de keten van informatie te sluiten, helemaal van inkoopbehoefte tot en met afgerekende factuur. Dit betekent dat een organisatie op diverse data-elementen (zie afbeelding 1) moet kunnen verbinden door een vorm van digitalisering.

Deze data ontstaat niet allen verspreid in de tijd, maar vaak ook verspreid in de organisatie. Een belangrijke uitdaging voor de implementatie van P2P is juist ook het aansluiten van al die verschillende betrokken spelers.

Het P2P proces is ontstaan bij grotere, 20^e-eeuwse organisaties die vergaand geoptimaliseerde werkprocessen per functie hebben ingericht. Hierbij zal er een onderscheid in takenpakket ontstaan tussen de rollen in het proces.



Afbeelding 1: de operationele purchasing cycle binnen het inkoopspeelveld.

Denk aan de medewerker die een specifieke behoefte aan een product of dienst heeft (aanvrager), de manager die voor de aanschaf betaald (budgethouder), een mogelijke vak-expert zoals facilitaire dienst of IT-ops, de inkoper, de magazijn-/baliemedewerker en de crediteurenadministratie. Bij een MKB-organisatie zal je zien dat het gehele P2P proces zich geregeld afspeelt in het hoofd van één medewerker, hooguit in gesprek met de eindgebruiker die de feitelijke behoefte heeft. Een grote organisatie digitaliseert dit proces in een poging

haar onderscheid in mensen, functies en afdelingen naar de buitenwereld te laten functioneren als één.

Wanneer je als uitzender in gesprek gaat met een organisatie die jou wil uitleggen over hun Purchase to Pay proces, zul je termen horen als:

- “verhogen legitimiteit van bestellingen”
- “verhogen validiteit van uitgaven”
- “optimaliseren matchingsgraad van facturen”
- “verhogen hands-free verwerking van facturen”
- “verhogen contract compliance van bestellingen”
- “verlagen transactiekosten per bestelling”

Dit zijn allemaal verschillende wegen naar eenzelfde doel: men wil meer controle over de onderbouwing van uitgaand geld en bijbehorende kosten. Jouw opdrachtgever wordt geleid door vragen als “mocht deze persoon inderdaad wel geld uitgeven?”, “was die leverancier wel de juiste voor die dienst?”, “moeten we die factuur inderdaad betalen, heeft de leverancier zijn uren echt wel geleverd?”.

Die vragen zo geautomatiseerd mogelijk, zo efficiënt mogelijk afhandelen is de opdracht van een goede Purchase to Pay inrichting.

De volwassenheid die je tegenkomt zal echter enorm kunnen verschillen. Er zijn bedrijven die het al over P2P processen hebben wanneer ze niets anders digitaliseren dan het scannen van de inkomende facturen en deze gedigitaliseerd in een controleproces stoppen. Er zijn ook bedrijven die het gehele assortiment van wie er wat mag inkopen binnen de organisatie dichttimmeren op basis van contractmanagement en toegangscontrole.

Controle achteraf geldt dus net zo goed als een gecontroleerd Purchase to Pay proces als controle vooraf. Beide benaderingen kennen een andere overweging, een andere systeemondersteuning en dus een andere set aan valkuilen, mogelijkheden en risico's.

Door de bank genomen zal een leverancier van uitzendkrachten of professionals merken dat de drive binnen een organisatie op basis van Purchase to Pay heel erg gericht is op het structureren van data zodat deze controleerbaar wordt. Die structuur moet vooral uniforme data afdwingen die de systemen van die afnemer begrijpt. En precies daar gaat het mis met het inkopen van inhuur-krachten via een P2P-systeem. Als je de administratie rondom uitzendkrachten wilt regelen met je Purchase to Pay systeem, dwing je een datastructuur af die vaak niet eenvoudig overeenkomt met wat jij als uitzendbureau kunt bieden. Dit gaat op diverse plaatsen mis, en precies om die data-elementen draait dit e-book.



De catalogus als toegangscontrole

Een catalogus als assortimentsbeheer bij een inkoopproces is niets meer en minder dan de naam al doet vermoeden. Vroeger stonden bij een inkoop de papieren catalogi van (meestal technische) leveranciers schouder aan schouder op de boekenplank.

Tegenwoordig kiest natuurlijk iedereen liever uit het assortiment dat digitaal gemaakt is. Dit kan op twee manieren:

- **Catalogus onder regie van de leverancier:** dit heet een zogenaamde punch-out catalogus. Hierbij wordt er een verbinding gelegd tussen het inkoopstelsel en het platform van de supplier. Meestal is dit gewoon de webshop die op basis

van login-code herkent dat er sprake is van een systeemconnectie.

- **Catalogus op het inkoopplatform:** bij deze zogenaamde interne catalogus leveren alle leveranciers een assortiment aan (via files, upload of real-time connectie) en wordt door de inkoopafdeling de look en feel gecontroleerd.

In beide gevallen heeft het inkopen vanuit een catalogus een groot voordeel. De data wordt in zeer grote mate gestructureerd en geharmoniseerd. Hierdoor krijg je een zuiver beginpunt in je aanvraagproces. Het in te kopen product levert daarmee een soepel proces waarbij iedere stap in het systeem precies weet wat een veldje zal betekenen. Het is dan ook niet echt een verrassing dat veel inkoopafdelingen de doelstelling hebben om tot een zo hoog mogelijke mate van “catalog-buying” te komen. Dit is een belangrijke KPI in een organisatie waar optimaliseren van het proces en bereiken van hands-off processing de doelstelling is.

Als uren leverancier kun je op twee manieren aansluiten in een catalogus-opzet:

1. Wanneer de aanvraag en werving van een inleenkracht onderdeel is van het gedigitaliseerde proces (en let op, dit is bijna nooit het geval bij dit soort koppelingen!) kunnen profielen verregaand worden gestructureerd in een catalogus. Zo kun je “het inkopen van een functie” volledig gelijk stellen aan “het inkopen van een product”.
2. Iedere inleenkracht beschikbaar stellen in een catalogus nadat in een ‘offline’ proces de plaatsing al is vastgesteld. In deze variant dient

de catalogus als input voor het administratieve proces. Zo werkt de catalogus als beheer systeem van je pool aan beschikbare werkrachten.

De eerste optie vraagt een heel strikt beheer van het functiehuis door de opdrachtgever en vraagt dus ook een evenredig strikt beheer van het contract tussen beiden. De inlener en de uitlener moeten heel secuur worden gehouden aan werving binnen diezelfde structuur. Het klinkt heel logisch, samenwerken in een afgestemd functiehuis, als ware het een assortiment. Helaas blijkt dit in de praktijk in veel gevallen niet eenvoudig.

De andere optie vraagt bijna dagelijks onderhoud aan data. Je zult een proces moeten inregelen dat rechtstreeks vanuit de persoonsgegevens en plaatsing/opdracht in het systeem van de uitlener, leidt tot een catalogusentry als bevestiging van de indiensttreding. Op die manier kan de afnemer de kandidaat per inleenperiode 'shoppen' uit de catalogus en verder afwikkelen in het administratieve proces.



Prijzen in een P2P-proces

Een hele andere dynamiek als het om tarieven en cao's in plaats van stuks draait

Inkoopsystemen zijn gebaseerd op het verwerken van dozen met pennen en potloden. Dat betekent dat alles in het werk is gesteld om het proces te ondersteunen waarbinnen je een goedkopere prijs krijgt als je langer onderhandelt. Maar het maakt niet uit of je op maandag of op zaterdag die feitelijke order plaatst.

Hoe anders kan de “inkoop” van een uitzendkracht in elkaar steken...

Pricing is een erg belangrijk proceselement in een Purchase to Pay proces. Dit geldt voor iedere inkoop, of dat nu materialen zijn of capaciteit in de vorm van mensen/uren. Die rol van het element 'prijs' zit hem in de rode draad van het P2P proces. Prijs is de basis van de afspraak tussen leverancier en opdrachtgever en die vormt zowel de basis voor het contact aan de voorkant van het proces als de controle aan de achterkant.

Hoe wordt de prijs gebruikt in een P2P proces?

- De catalogus of het contract heeft een prijs.
- Hieruit wordt waarde toegekend aan de aanvraag zodat die budgettair goedgekeurd kan worden.
- Vanuit de aanvraag ontstaat een budgetreservering in de inkooporder (PO is een bekende term = Purchase Order).
- De ontvangstmelding van de levering heeft het daarna vooral over aantallen, niet over prijzen.
- De factuur wordt gecontroleerd op basis van de prijs in de PO en de aantallen op de ontvangstmelding (zogenaamde 3-weg match).

Als je goed kijkt zie je hier al diverse uitdaging ontstaan wanneer je het fenomeen prijzen vanuit P2P vertaald naar tarieven in een uitzendproces.

Het maakt namelijk vaak niet veel uit of je langer onderhandeld, het minimum-loon verandert niet. Daarnaast maakt het vaak wel degelijk uit of je de vraag naar capaciteit op maandag of op zaterdag plant, laat staan als die zaterdag ook nog eens een feestdag is.

In meer detail zien wij de volgende uitdagingen bij het gebruik van uitzendtarieven als prijs in Purchase to Pay:

- Vooraf in het proces is het lastig om de gehele prijs af te stemmen, je hebt het over een basistarief en een van toepassing zijnde CAO.
- De budgettaire waarde die daarmee te berekenen is wordt fictie. De goedkeuring en dus de PO zijn gebaseerd op een schatting. Het is in veel gevallen niet precies te voorspellen wat die inleenkracht de komende 3 maanden exact gaat doen qua uren, tijdstippen van werken en dus totale kosten.
- Als de ontvangstmelding van de levering niet over prijzen gaat maar vooral over aantallen, dan zie je hier een gat in het proces ontstaan ten opzichte van een standaard P2P proces. Want pas op dit moment kun je met zekerheid zeggen welke uren de uitzendkracht gewerkt heeft en dus op welke tarieven binnen de CAO deze wordt verloned en dus afgerekend moet worden.
- De factuur dan nog laten matchen wordt een uitdaging.

Waar het Purchase to Pay proces bij de meeste organisaties wordt ingericht met als doel de legitimiteit en validiteit te verhogen in alle processen rondom het uitgeven van geld, zeggen wij wel eens dat het inlenen van professionals en uitzendkrachten draait om het *“vooraf vastleggen van een onzekerheid in gewerkte uren, tegen een onzeker tarief op een onzeker moment in de toekomst”*.

Maar dan wel graag met een factuur die volgens driewegmatch zo door alle controles loopt en betaalbaar wordt gesteld.



Contractbeheer

Een optie om complexe tarieven te sturen

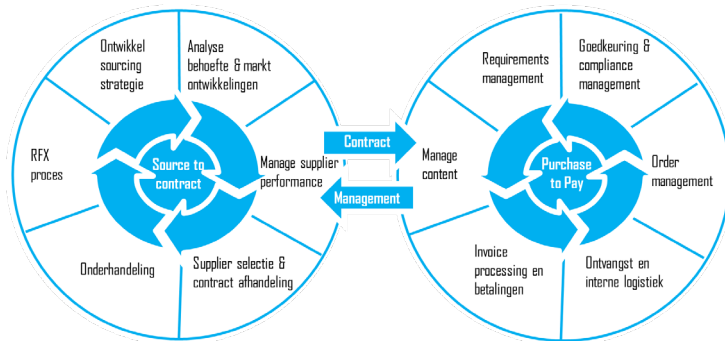
Inkoop bestaat uit twee hoofdprocessen en een brugfunctie tussen beide. Vaak volgen de inkoopsystemen dan ook die opzet qua functionaliteiten die ze bieden.

- **Purchase to Pay:** zoals uitgelegd is dit het proces dat loopt van behoeftevorming tot vastlegging van die behoefte, levering door een supplier en facturatie en betaling van die feiten.
- **Source to Contract:** naast het operationele proces bestaat er ook het strategische proces van leveranciers zoeken en contracteren. Dit hele

spel met tenders en projectmanagement vindt plaats in de source to contract functie van inkoop.

- **Contractmanagement:** de brugfunctie tussen beiden wordt gevormd door contractmanagement. In deze functie worden de afspraken uit de sourcing cyclus goed herbruikbaar vastgelegd en vinden zaken als leveranciersbeoordeling en contactbeheer plaats.

Als toegangscontrole van het P2P proces hebben we het gehad over de catalogus, maar ook een goed opgezet contract kan dienen als bron voor een aanvraagproces. Veel inkoopsystemen staan toe dat je een aanvraag opzet en structureert op basis van een beschikbaar contract. En het contract is één van de weinige plaatsen naast een catalogus waar je ook gedetailleerde prijzen kwijt kunt.



Afbeelding 2: de totale inkoopfunctie in strategisch, tactisch en operationeel perspectief

Het prijsmodel van een CAO-gedreven uitzendkracht zal in veel gevallen binnen een inkoopstelsel te modelleren zijn in een contract. Je zult dan bijvoorbeeld

moeten rekenen in Excel en die uitkomsten vast leggen. De meer geavanceerde systemen zullen het mogelijk maken om rekenregels direct vast te leggen.

Hierbij zijn wel twee valkuilen waar je op moet letten:

1. Veel softwareleveranciers hebben onderscheid in hun licentiemodel op contractmanagement ten opzichte van Purchase to Pay. Wanneer een opdrachtgever je vraagt te integreren met hun inkoopstelsel is er niet altijd sprake van dat ze beide functionele gebieden afnemen van dezelfde software en dus is goede integratie zeker niet gegarandeerd.
2. Als je de rekenregels voor de CAO vastlegt als contract het inkoopstelsel van je klant, betrek je een beheerder in de situatie die niets van CAO's weet. Dit betekent dus dat je extra waakzaam moet zijn bij wijzigingen op die CAO's of de beheerder van het inkoopstelsel wel op de hoogte is van wijzigingen en of hij/zij wel in staat is de wijzigingen te interpreteren/vorm te geven.

Het mooie van deze oplossing is dat de opdrachtgever zijn eigen CAO-verantwoordelijkheid moet beheren. Ook al geeft dat complexiteit, dit klopt dan juist principieel wel weer in het proces van inlenersbeloning.



Battle of the forms

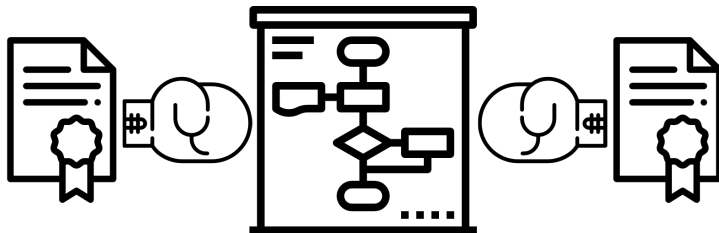
Wat is het en waarom is dat een probleem voor uitzenders?

Uitzenders hebben zich jarenlang ontwikkeld als dienstbare instellingen. Alles in het dagelijkse proces werd in het werk gesteld om klanten te ontzorgen. Vroeger, toen systemen nog niet geautomatiseerd waren bleek dat vaak een echte hulp, die eerste van de twee partijen die aangaf “ik regel het papierwerk wel”. De inlener kon lekker verder met haar dagelijks werk en de uitzender deed wat zij het beste kon: tijdelijke arbeid administratief verwerken.

Toen kwam ineens de professionalisering van inkoop op aan de inlenerskant. Alle “*spend moet under*

management" gebracht worden en onder management betekent weer (in de basisprincipes van P2P optimaliseren) het controlebaar maken op rechtmatigheid en validiteit. Veel inkoopafdelingen kregen software pakketten voor het registreren van hun verantwoordelijkheden en er veranderde daarmee één heel belangrijke voorwaarde in het proces. De carrière bewuste inkoopmanager houdt sindsdien met grote stelligheid vast aan het principe dat zij als opdrachtgever verantwoordelijk zijn voor de formele opdracht: de Order moet procesmatig worden getriggerd door de opdrachtgever. Enkel de Purchase Order is dus geldig als referentie.

En daar zit je dan, met een uitzendproces dat van oudsher gebaseerd is op dienstverlenend zijn. Dat gebouwd is rondom het aanbieden van de opdracht op papier wanneer de mondelinge plaatsing gegund is. Ineens ontstaat 'aan de andere kant' een proces dat eveneens gebaseerd is op het punt van opdracht vastleggen op papier.



Afbeelding 3: "Battle of the forms", discussie over rechtswaarde en bedreiging van een efficiënt proces

Feitelijk betekent dit dat de opdracht vanuit de inlener de uitnodiging is tot een bevestiging dat je gaat leveren volgens de voorwaarden die worden aangegeven. Zodra je als leverancier na zo een uitnodiging bevestigt, of

zonder bevestiging gaat uitleveren met verwijzing naar die opdracht, dan is de wettige cirkel, de zogenaamde legal handshake, rond.

Normaliter zou je dit probleem wellicht kunnen afdoen als 'lekker belangrijk, we boeken de juridische waarde van dat document gewoon net even iets af en gunnen de andere partij toch lekker hun formele positie?!'. Maar in de praktijk weet je nu, zeker na het lezen van dit boekje, dat het overlaten van de opdrachtformulering aan de inlener naar alle waarschijnlijkheid resulteert in een vastlegging die niet voldoet aan de opzet waar jij straks een factuur tegenaan wilt boeken. Dit weet je doordat je inmiddels ziet wat de samenhang is in een P2P proces. Je snapt dat de inhoud van de inkoopopdracht sterk verweven is met de mogelijke inhoud en structuur van de urenboeking en de factuur. Het klinkt dus eenvoudig en enkel juridisch van aard, maar in de praktijk kan dit heel veel problemen leveren verderop in het proces.

WISTJEDAT:

Een purchase order in een inkoopstelsel is vaak als volgt opgebouwd:

- Kopniveau
 - Vastlegging van de partijen (opdrachtgever en leverancier)
 - Totaalwaarde van de opdracht
 - Datum van de opdracht
- Regelniveau
 - Artikelnummer
 - Leverdatum / periode van levering
 - Prijs per eenheid
 - Meeteenheid
 - Aantal bestelde eenheden
 - Kostenplaats (of ander ABC-element voor kostenboeking zoals project)
 - Grootboekrekening waar tegen geboekt moet worden
 - *Etcetera...*

In één document kan altijd maar één kop voorkomen. Theoretisch is het aantal regels onbegrensd maar in de praktijk eindigt dit vaak bij 999 maximaal, simpelweg omdat de tellertjes niet groot genoeg zijn. Probeer maar eens in te vullen hoe een sluitende purchase order voor een CAO met 15 tariefvariëaties eruit zou moeten zien.



De betaalverplichting

Nu we het net over battle of the forms gehad hebben komen we 'als vanzelf' in het volgende onderwerp: de betaalverplichting. Een belangrijke oorzaak van die battle of the forms.

In principe kun je zeggen dat het gehele P2P proces draait om het valideren van het juist tot stand komen van een betaalverplichting. Zoals je nog weet uit het eerste hoofdstuk van dit boekje: Purchase to Pay draait erom dat je per betaling helder hebt dat de juiste mensen op de juiste manier hebben besloten dat het juiste goed/dienst wordt aangeschaft en dit op de juiste manier is ontvangen. Klopt dit? Dan gaan we betalen!

Het blijkt alleen in de praktijk nogal eens dat inkopers en uitzenders anders denken over de juridische waarde van de betaalverplichting.

Inkopers zijn ingesteld op het moment van bestelling, dat is bij hun de Purchase Order. Zodra die de deur uit is heeft de verkoper het recht om de levering te bevestigen en dan dus ook betaald te krijgen. Op dat moment ga je dus de betaalverplichting aan (feitelijk geef je het definitief tot stand komen uit handen aan de verkoper want die bepaalt de levering, maar dat is even muggeziften).

Bij uitzenden zit dit echter anders in elkaar. De Purchase Order is in veel gevallen slechts een vehikel om uren en facturen aan op te kunnen hangen. De vastgelegde uren echter zijn een beetje mosterd na de maaltijd, want als die in het systeem geboekt worden is het werk al gedaan. De feitelijke betaalverplichting bij inhuur van uitzendkrachten ontstaat op het moment dat je ze inroostert om te werken en dit aan de kandidaat zelf te kennen geeft.

Feitelijk gezien is dit helemaal geen standaard beschikbare stap in het reguliere gedigitaliseerde P2P proces. Je hebt het hier meer over een contract waarop een afroep plaatsvindt dan dat je het hebt over een bestelling die geleverd wordt. En veel software systemen vinden het dan weer lastig omgaan met die variant van contract en afroep. Zeker in de complexiteit van CAO-gedreven pricing.

Juridisch is dit simpele gegeven, de betaalverplichting beheersen, feitelijk een bom onder het willen uitrollen

van een standaard P2P proces over de inkoop categorie “Uitzendkrachten”. Maar in de praktijk loopt dit best wel los. Als je hier maar goede werkafspraken maakt:

- Wie mag personen inplannen?
- Is dat iets waarop het uitzendbureau extra moet controleren?
- Wordt er specifieke planningssoftware ingezet buiten het P2P proces?
- Wat zijn de deadlines in de week om in te grijpen op dit proces?



Self-billing

Een zwaktebod of een zegen?

Steeds meer inleners gaan bij de inkoop van arbeid (of dat nu uitzendkrachten, consultancy of interim management is) over tot zogenaamde self-billing (of reverse billing). Hierbij besluiten ze de informatie die in hun eigen systemen zit te gebruiken als basis om een verklaring naar hun leverancier te sturen hoeveel ze gaan betalen, in plaats van af te wachten wat hen gefactureerd wordt. Belangrijk feit hierbij is dat de controle van een factuur (en de tijd en moeite die hierbij komt kijken) verschoven wordt naar de leverancier.

Met deze aanpassing in het proces willen ze twee dingen veranderen:

1. **Efficiency:** Het inleenproces is administratief complex voor een gemiddelde inlener. Er zijn veel stappen die mis kunnen gaan door gebrekkige informatie. Hierbij komt dus veel zogenaamde factuuruitval voor (de drie-weg match wordt niet bereikt). Wanneer je dan een hele serie leveranciers binnen zo een complex proces op self-billing zet, heb je minder mensen nodig om uitval te controleren en oorzaken op te sporen.
2. **Eigenaarschap:** De verantwoordelijkheid om je geld te krijgen komt bij jou als uitlener te liggen. Als jij zelf moet coördineren wie er een fout heeft gemaakt waardoor jij je geld nog niet (volledig) krijgt toegekend, dan is het dus ook jouw verantwoordelijkheid als dat langer duurt dan de contractuele betaaltermijn.

Self-billing is een instrument dat eigenlijk alleen ingezet zou moeten worden als je het gehele proces qua data, verantwoordelijkheden en efficiency onder controle hebt. Op die manier kan men vertrouwen op een eerlijke vertraging als er eens een echte fout in de keten zit. Dan werkt het zoals het hoort, 99% van de te factureren regels krijg je als supplier foutloos uitgekeerd. In een enkele factuurregel zit dan een fout omdat inderdaad de uitzendkracht een fout heeft gemaakt met uren boeken, of was de manager niet op tijd met goedkeuren. Die 1% leg je op een stapeltje en daar ga je af en toe achteraan.

Maar in de praktijk zien we ook vaak dat deze oplossing wordt ingezet om de symptomen van grote issues in het proces te bestrijden. Iedereen kan wel aanvoelen wat voor rommeltje het wordt wanneer je een proces op self-billing gaat zetten, terwijl de urenboekingen op regelniveau nog niet soepel lopen, en het uitzoekprobleem de keten in schuift.

WISTJEDAT:

Als je een klant hebt die aan self-billing wil doen verschuift niet de verantwoordelijkheid voor de inhoud van de factuur. Het vaststellen van bijvoorbeeld BTW en overige wettelijke vereisten blijft de formele verantwoordelijkheid van de aanbieder in de keten, ook al staat er op de factuur “uitgereikt door afnemer” gedrukt.



En dan nog handig om te weten...

Soms noemt men het P2P maar is het enkel digitale facturatie

Het komt veel voor, klanten die praten over hun P2P proces terwijl er geen sprake is van een P2P software systeem. Letterlijk gezien is er natuurlijk bij ieder proces, dat gaat over de flow van beseffen van een behoefte tot het uitvoeren en betalen ervan, sprake van een Purchase to Pay proces (in het Nederlands beter vertaald met “behoefte tot betalen”). Maar technisch

gesproken kan er natuurlijk sprake zijn van hele andere oplossingen.

Wat in dit geval meestal speelt is een “invoice only” automatisering. Een factuur komt binnen in diverse formaten (PDF, XML en zelfs papier is vaak nog toegestaan) en wordt uniform gedigitaliseerd. Op basis van deze uniforme digitale versie wordt een workflow opgestart om de validiteit van de uitgave en de correctheid van het document te bepalen.

In deze aanpak zitten twee grote verschillen met een werkelijke end-to-end Purchase to Pay digitalisering.

Er is in deze gevallen sprake van controle achteraf. Er zijn veel minder mogelijkheden om door juiste en beter gestructureerde data de succesgraad en snelheid van dit proces te beïnvloeden. Er is vaak ook geen sense-of-urgency meer bij de meeste betrokken managers (*die de factuur moeten goedkeuren*) omdat de dienst al is geleverd of het product al is gebruikt. “Dat goedkeuren gaan we dus morgen wel eens even rustig voor zitten”.

Het digitaliseren van de factuur, en dus gevoeligheid voor interpreteerbare datastructuur en content, ligt in dit geval vaak op kopniveau. Voor uitzenden ligt de data complexiteit in allerlei regels op item niveau van een inkoopdocument. Hoe complex je uitzendfactuur ook is, wanneer het slechts draait om digitaliseren van de totalen in je header is het aansluiten van het ene proces op het andere een veel minder complexe uitdaging en zal de aandacht uit moeten gaan naar managen van de beslissers in het dagelijkse proces.

Inkooporder/proces-instance per uitzendkracht of voor een complete afdeling?

Diversiteit aan organisaties en diversiteit aan technische leveranciers in de markt levert onherroepelijk diversiteit aan oplossingsrichtingen. De inrichting van een Purchase to Pay cyclus in een daarvoor bedoelde software oplossing levert altijd de keuze op of je de P2P-cyclus wilt doorlopen per uitzendkracht of per afdeling.

Opdracht per uitzendkracht: in deze variant wordt er een aanvraag, goedkeuring en inkooporder afgehandeld voor iedere individuele inleen die men wilt doen. Meestal worden deze opdrachten verleend voor een periode van bijvoorbeeld 3 of 6 maanden vooruit.

Opdracht per afdeling: in deze variant wordt er een aanvraag, goedkeuring en inkooporder afgegeven voor een groep uitzendkrachten die (bijvoorbeeld) voor een week ingezet worden op een afdeling. Deze variant vraagt extra aandacht voor het verwerken van uren als bevestiging van de geleverde dienst en het herkenbaar maken van individuele gevallen (en dus individuele data issues) op de factuur.

Een overzicht: welke soorten inleenprocessen zijn gangbaar in de Nederlandse markt?

We zien grofweg 4 soorten end-to-end processen binnen inleners van arbeidskrachten. Deze worden verdeeld naar het type software systemen dat zij hierbij inzetten:

- Purchase to Pay processen: zoals in dit boekje uitgelegd zijn P2P processen gericht op een gesloten end-to-end proces dat gericht is op controle van uitgaven.
- Human Capital Management processen: binnen HCM processen is de focus vooral op de juiste vastlegging van persoonsgegevens en het correct boeken van uren.
- Vendor Management Systeem processen: binnen VMS processen is eigenlijk sprake van een heel specifiek soort Purchase to Pay proces. Het draait ook hier om een end-to-end proces van aanvraag tot factuur, gebaseerd op controle wie welke handeling mag uitvoeren. Het voordeel hierbij is echter dat het hele systeem is ontworpen rondom de inkoop van arbeid.
- Finance only processen: deze verzamelaar gebruiken wij voor processen die niet verder zijn gestructureerd dan enkel rondom de factuur.

Afko's en andere hippe termen

Het Purchase to Pay landschap zit, zoals ieder zelf respecterend vakgebied en net als dit boekje, vol met vaktermen, drie-letterige afkortingen en andere interessante dingen. Hieronder een greep uit de belangrijkste termen die je tegen kunt komen.

Term	Betekenis
P2P	Purchase to Pay
PO	Purchase order / Inkoopopdracht
ERS	Evaluated receipt settlement, bekend als self-billing.
CC	Kostenplaats, een algemene code die staat voor een activiteit uit de structuur van "activity based costing".
WBS-code	Een specifieke werkactiviteit binnen een projectomgeving, meestal gekoppeld aan een kostenplaats.
3-weg match	Het controleren van een factuur tegen de prijs uit de PO en de hoeveelheid uit de ontvangstregistratie.
2-weg match	Het controleren van een factuur tegen de prijs en hoeveelheid uit de PO, er is dus geen controle op ontvangst.
Handsfree processing	Een belangrijke KPI in het leven van een inkoopmanager is het aandeel procesinstances dat zonder centrale handen volledig geautomatiseerd kan worden verwerkt van aanvrager tot geboekte factuur.



Wat is FlexForceMonkey

Het tech-bedrijf FlexForceMonkey heeft haar droom opgepakt om alle systemen, processen en stakeholders aan elkaar te verbinden in de wereld van flex.

Deze droom van 100% flexprocessen, 100% connected, heeft tot nu geresulteerd in een software platform waar je backoffice systemen, inkoopssystemen, HR-systemen en financiële pakketten aan kunt koppelen waarmee je een Integratie as a Service op kunt zetten met jouw opdrachtgevers of opdrachtnemers.

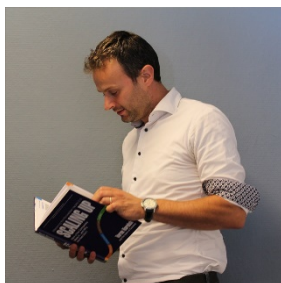
Daarnaast worden er apps ontwikkeld waarmee kleinere organisaties en freelancers rechtstreeks op het platform samen kunnen werken zonder legacy software.

Over de auteur

Dit e-book is geschreven door Doede van Haperen. Hij is bedenker van en één van de oprichters achter FlexForceMonkey.

Al sinds 2001 is Doede actief in de automatisering van inkoopprocessen en zodoende betrokken geweest bij vele implementaties van diverse software producten. Hij heeft het gevecht rondom matches van P2P- en Uitzendprocessen bij vele grote en kleine opdrachtgevers mogen leiden. Deze ervaring gaf uiteindelijk de inspiratie om FlexForceMonkey op te zetten. Eén platform waar beide kanten van het speelveld hun proces soepel op aan kunnen sluiten en waar samenwerking op het gebied van inhuur weer om de inhoud gaat.

Wil jij ook eens een goed gesprek over inhuur- of uitzendprocessen? Neem gerust contact op via doede@flexforcemonkey.com



*Are you ready to join the
collaborative flex experience?*