



coppa

insight

De ins en outs van een P2P-inkoopproces

September 2018

Bij organisaties waar het inkoopproces decentraal is ingericht, zien we als inkoopadviseurs vaak dat men moeite heeft om grip op inkoopuitgaven te krijgen. Ook kan het inkoopproces vaak veel efficiënter ingericht worden. Medewerkers van verschillende afdelingen kopen zelfstandig producten en diensten bij niet-gecontracteerde leveranciers in of plaatsen bestellingen telefonisch of per e-mail. Hierdoor worden bestellingen niet goed geregistreerd en is het onduidelijk welke factuur bij welke bestelling hoort. En één van de gevolgen is dat er onvoldoende van de gemaakte prijsafspraken met de leverancier wordt geprofiteerd.

Het optimaliseren en efficiënter inrichten van het inkoopproces is voor veel zorginstellingen en overheidsinstanties dan ook een onderwerp dat hoog op de agenda staat. Het is voor deze organisaties vaak de aanleiding om hun inkoop aan Coppa uit te besteden.

Om het inkoopproces efficiënter in te richten en meer grip te krijgen op inkoopuitgaven, kiezen we als oplossing om Purchase-to-Pay (P2P) in een organisatie te implementeren en het P2P-proces te automatiseren.

Wat is P2P?

P2P staat voor Purchase-to-Pay en is een belangrijk onderdeel van het inkoopproces.

Een P2P-oplossing zorgt ervoor dat het proces van bestelling tot betaling beter gemonitord kan worden en is ideaal voor organisaties waar het inkoopproces decentraal is ingericht.

Met een P2P-systeem kunnen medewerkers van verschillende afdelingen zelfstandig bestellingen plaatsen, het systeem raadplegen om de juiste leverancier te vinden, prijsafspraken controleren of hun bestelling laten autoriseren. Daarnaast kan de factuur veel makkelijker aan een bestelling gematcht worden.

Door dit proces te automatiseren, voorkom je een hoop frustratie en bespaar je veel tijd én geld. Er zijn verschillende P2P-oplossingen en Coppa faciliteert de implementatie van diverse systemen. Daardoor is er altijd een P2P-oplossing die past bij jouw organisatie, manier van werken en overige software oplossingen.

Successen meten bij P2P

Elke organisatie streeft verschillende doelen na wanneer zij besluit over te stappen op een geautomatiseerd P2P-proces. De ene organisatie wil vooral grip krijgen op inkoopuitgaven en waar mogelijk kosten besparen, de andere organisatie richt zich voornamelijk op het verkorten van de doorlooptijd van het goedkeuren van facturen.

Of de inkoop nu centraal of decentraal is ingericht, een organisatie wil

natuurlijk kunnen meten wat het geautomatiseerde P2P-proces heeft opgeleverd. Daarom bepalen we samen met onze opdrachtgevers KPI's waarmee we concrete resultaten kunnen aantonen.

De belangrijkste KPI's bij P2P

De belangrijkste en meest voorkomende KPI's die we in kaart brengen bij onze opdrachtgevers, bespreken we hieronder.

1. Kosten en doorlooptijd per factuur

Als besparen op inkoop het hoofddoel is, is de KPI 'kosten per factuur' een belangrijke indicator om te meten. Deze kosten worden vaak berekend door de salarissen en overige kosten in kaart te brengen van het moment dat de factuur binnenkomt totdat deze betaald wordt. Deze kosten deel je vervolgens door het aantal binnengekomen facturen om zo de kosten per factuur in kaart te brengen. Met een geautomatiseerd P2P-proces zullen de kosten en doorlooptijd per factuur vrijwel altijd dalen, omdat er voor de factuurverwerking simpelweg minder menselijke inspanningen nodig zijn.

2. Op tijd betaalde facturen

Om een goede relatie met gecontracteerde leveranciers te kunnen behouden, is het belangrijk dat facturen op tijd betaald worden.

Met een geautomatiseerde P2P-oplossing kunnen facturen veel sneller gematcht worden aan een order, waardoor facturen ook sneller betaald worden. Het resultaat? Een blijde leverancier en een goede relatie, waarbij je vaak kunt profiteren van aantrekkelijke (prijs)afspraken.

3. Aantal gecontracteerde leveranciers

Het percentage inkoop dat buiten contracten om wordt gedaan, wordt ook wel maverick buying genoemd. Hoe meer er buiten contracten om wordt gekocht, hoe meer juridische en economische risico's dat met zich meebrengt. Je hebt als inkoopafdeling immers geen grip op de orders die worden gedaan en er wordt niet geprofiteerd van (prijs)afspraken met gecontracteerde leveranciers.

Met een P2P-oplossing worden alle bestellingen op één plek gedaan, is het voor iedereen duidelijk bij welke leverancier en tegen welke voorwaarden besteld kan worden en zal het percentage maverick buying dalen. Hoe meer gecontracteerde leveranciers, hoe beter een organisatie beschermd is tegen economische en juridische risico's.

4. Percentage e-facturen

Veel zorginstellingen werken al met e-facturen. Ook decentrale overheidsinstanties zijn vanaf 18 april 2019 verplicht om e-facturen te kunnen ontvangen en verwerken. E-facturen zijn een essentiële

basis in het optimaliseren van het P2P-proces. Ze zorgen ervoor dat facturen niet langer handmatig verwerkt moeten worden en dat facturen beter kloppend zijn.

Een hoog percentage elektronische facturen duidt op een efficiënt en goed geautomatiseerd P2P-proces. Het is een KPI die wij altijd meenemen als efficiëntie het belangrijkste doel van een P2P-oplossing is.

5. 3-weg matching

Bij elke bestelling die wordt gedaan, horen in principe drie documenten:

- De aankooporder;
- De factuur;
- De ontvangstbevestiging.

We zien dat deze drie documenten bij veel organisaties niet kloppend zijn. Op de order staat bijvoorbeeld een ander bedrag dan dat vervolgens gefactureerd wordt. Het matchen van deze drie documenten wordt ook wel '3-weg matching' genoemd.

Het percentage automatisch matchende documenten, facturen en orders is een KPI die we vaak gebruiken om de efficiëntie van het geautomatiseerde P2P-proces aan te kunnen tonen. Hoe hoger dit

percentage, hoe efficiënter het P2P-proces en hoe groter de kans dat je aan wet- en regelgeving voldoet.

6. Aantal leveranciers per 1.000 facturen

Je kunt je voorstellen dat het met 1.000 leveranciers meer werk is om de administratie te verzorgen en een goede relatie te onderhouden dan met 100 leveranciers. Het is daarom interessant om te kijken of je bepaalde productcategorieën die nu zijn ondergebracht bij meerdere leveranciers, wellicht kunt onderbrengen bij één leverancier. Een kleine groep leveranciers die verantwoordelijk is voor het grootste gedeelte van je facturen, laat zien dat je een goede relatie hebt met leveranciers, je deze goed kent en van aantrekkelijke voorwaarden profiteert.

Er zijn dus een aantal belangrijke KPI's die we regelmatig bij onze opdrachtgevers toepassen. Met helder opgestelde doelen ligt de weg open om het P2P-proces efficiënter in te richten en in het gehele inkoopproces veel tijd én geld te besparen.

Wil je het inkoopproces in jouw zorginstelling of overheidsinstelling ook efficiënter inrichten, meer grip op je inkoopuitgaven krijgen én besparen? Wij adviseren je graag over de verschillende P2P-oplossingen. Neem voor meer informatie gerust contact met onze consultants op.