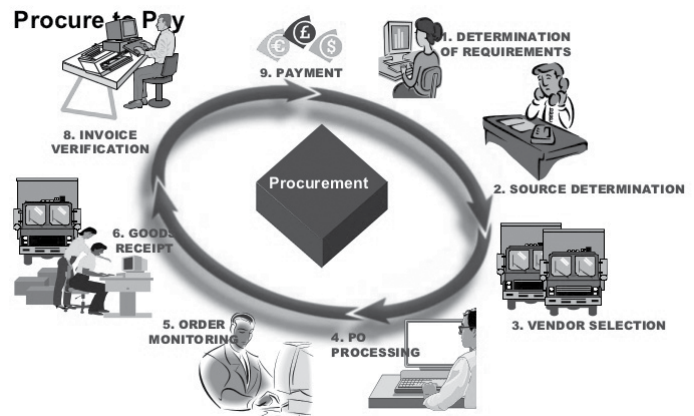


# P2P: Purchase to Pay

Hoe krijg ik grip op mijn uitgaven zonder mijn zorgverleners nog meer te belasten?



Wanneer we spreken over P2P dan bedoelen we alles wat er gebeurt vanaf het moment van bestellen van goederen tot het ontvangen en betalen van facturen en de continue monitoring en verbetering van dit proces en de prestaties.



Dit proces raakt veel verschillende medewerkers (zorgverleners) en afdelingen. Hoe groter de organisatie, hoe groter het aantal mensen dat betrokken is. Vaak hebben zorginstellingen meerdere locaties waarop zorg verleend wordt. Niet goed georganiseerd en geautomatiseerd is het bestellen en ontvangen al gauw een tijdrovend proces. In elke stap van het proces zijn grote risico's op fouten door handmatige verwerking van goederen en bijbehorende documenten. Daarnaast ontbreekt er vaak een transparante en gestandaardiseerde procesgang in de organisatie wat leidt tot vragen als: "Waar blijven mijn bestellingen? Is de order al goedgekeurd? Is de levering compleet ontvangen? Waar is het afgeleverd? Wie heeft de goederen ontvangen? Bij wie ligt de factuur, want de leverancier vraagt naar een betaling?"

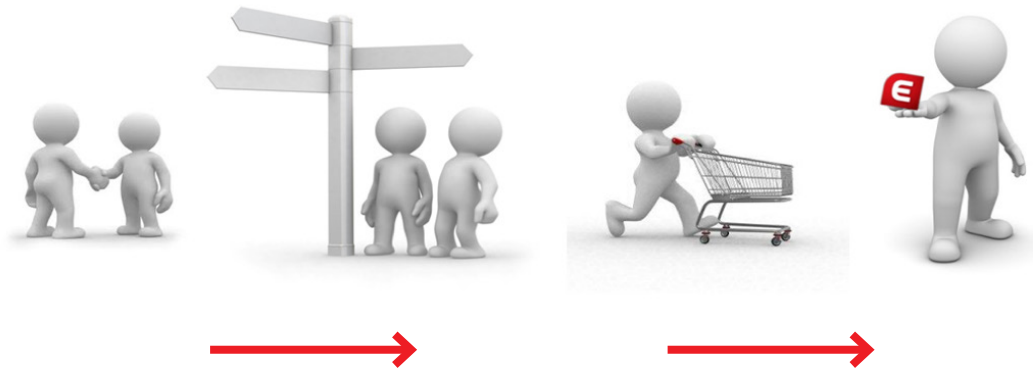
Andere kenmerken kunnen zijn:

- Een groot deel van de inkoopomzet (vaak meer dan 60%) gaat niet via een inkoopstelsysteem;
- Het bestelsysteem is niet gekoppeld aan een contractmodule;
- Het inkoopstelsysteem is niet gekoppeld aan catalogi van leveranciers;
- Er is geen ontvangstregistratie van goederen;
- Kopieën van facturen worden nog per post rondgestuurd naar budgethouders;
- Het factuursysteem is niet gekoppeld aan het bestelsysteem.

Als één of meer kenmerken van toepassing is op uw situatie dan heeft u geluk want er valt het nodige te veranderen en te verbeteren!

“Creëer openheid, versnel het proces en bespaar een aanzienlijke hoeveelheid tijd en geld.”

H2W Partners heeft diverse organisaties begeleid bij het verbeteren van het P2P proces en heeft haar ervaringen gebundeld in een stappenplan. Wij nemen u hierna mee in de belangrijkste onderdelen van een P2P implementatie.



Contract management	Procurement	Invoicing
<ul style="list-style-type: none"><li>• Preferred suppliers</li><li>• Signaleringen</li><li>• Leveranciers prestatie meting</li><li>• Spendanalyse</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bestellen bij voorkeursleveranciers</li><li>• Laagdrempelig door eenvoud</li><li>• Grip op het inkoopproces</li><li>• Fiattering conform autorisatie schema</li><li>• XML en OCI technologie</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Digitale factuurgegevens</li><li>• Digitale workflow</li><li>• Matchen met bestelling + ontvangst</li><li>• Actuele inzage in status factuur</li></ul>

## Beleid

De organisatie moet een inkoopbeleid formuleren met daarin de spelregels voor de medewerkers. Het inkoopbeleid moet de flexibiliteit van het zorgproces volgen waarbij maximale ontlasting van administratieve handelingen voor zorgmedewerkers wordt ondersteund.

## Proces

Als alles waar een factuur tegenover staat via het systeem is besteld en ontvangen, dan kan er matching plaatsvinden tussen de opdracht (lees: order of bestelling), de ontvangst en de factuur. Indien er geen afwijkingen zijn dan is er sprake van 3-weg matching en kan de factuur zonder tussenkomst direct worden verwerkt en betaalbaar gesteld.

Papieren facturen zijn vanaf dag 1 verleden tijd. Dat wil zeggen, leveranciers worden uitgenodigd om hun facturen via XML aan te leveren of als pdf bestand. XML facturen worden automatisch ingelezen in het systeem en de pdf facturen kunnen worden ingelezen met behulp van een OCR scanner. Na een eenmalige instelling herkent de software de factuur en vult bepaalde waarden automatisch in. Hierdoor hoeven facturen niet meer handmatig te worden ingevoerd.

## Organisatie

De bedrijfsadministratie, specifiek de crediteurenadministratie en de inkoopadministratie, zijn met de introductie van het nieuwe P2P systeem nog sterker dan voorheen met elkaar verweven. Organisatorisch is het gewenst om beiden administraties samen te voegen tot 1 P2P team. Op die manier kan er continue worden gewerkt aan verbetering van de dienstverlening.

## Systeem

Met de introductie van een P2P systeem ontstaat er 1 geïntegreerd systeem voor alle bestellers, professionals en goedkeurders van facturen. Vaak worden meerdere bestaande systemen vervangen door 1 systeem. In veel gevallen zullen voor het bestellersgemak en voor de efficiency koppelingen worden gemaakt naar de webshops van belangrijke leveranciers. Hierdoor hoeft de inkoopadministratie geen artikelbestanden meer actueel te houden en worden veel prijsverschillen voorkomen.

Het is belangrijk te sturen dat alle bestellingen (goederen en diensten) via het P2P systeem worden geplaatst. Dit is noodzakelijk om te kunnen komen tot een geautomatiseerde 3-weg matching. In het begin kan dit soms als bureaucratisch worden gezien en medewerkers zullen problemen ervaren omdat ze hun werkwijze moeten aanpassen. Des te meer van belang dat het top management van de organisatie haar beleid uitdraagt in de organisatie en het goede voorbeeld geeft.

## Overall benefits

Tot slot nog een opsomming van alle verbeteringen en voordelen die er te behalen zijn:

- Minder financiële en juridische risico's doordat bestellingen zijn gekoppeld aan inkoopvoorwaarden en/of contracten.
- Verhogen van bestelgemak bij de gebruikers/bestellers en inzicht in de procesafhandeling.
- Controle op AO/IC door geautomatiseerde autorisatie en procuratie in de workflow.
- Inkoopuitgaven kunnen rapporteren en analyseren met behulp van een spendanalyse. Deze info kan worden gebruikt om een (jaarlijkse) inkoopkalender op te stellen.
- Papieren bestelformulieren en factuurstromen door de organisatie is verleden tijd.
- Sterke reductie (+/- 50%) van het aantal facturen dat goedgekeurd hoeft te worden door budgethouders.
- Sterke reductie van de inkoop- en crediteurenadministratie formatie.

Voor meer informatie neemt u contact op met:

**Auteur:**

drs. M.W. (Marco) van de Bilt

**Organisatie:**

H2W Partners

**Mobiel:**

+31 6 5495 0882

**Email:**

bilt@h2w.nl

