

CASESTUDY

JIMMY KOK (BARENTZ): “OVER HET VERSTUREN VAN E-FACTUREN WIL JE GEEN STRESS”





Barentz.

De ene klant ontvangt de factuur het liefst als pdf'je in de mail. De ander wil graag een e-factuur via Ariba, terwijl de volgende juist gebruikmaakt van het netwerk van Tradeshift. Voor Barentz, de distributeur van ingrediënten en grondstoffen die wereldwijd duizenden klanten bedient, werd het steeds ingewikkelder om aan al die verschillende wensen en eisen op het gebied van facturatie te voldoen. Global Credit Manager Jimmy Kok vertelt dat hij daarom zocht naar een partij die hen kon ontzorgen op het gebied van e-facturatie. Diesis Billing biedt uitkomst..

Barentz bedient duizenden klanten verspreid over meer dan 65 landen. Wereldwijd verstuurt het bedrijf ieder jaar zo'n 250.000 facturen. In Nederland zijn dat er ongeveer 20.000. Aan Jimmy, als Global Credit Manager zijnde, de schone taak om erop toe te zien dat al die uitgaande facturen ook daadwerkelijk worden betaald.

Om een factuur te kunnen betalen, moet de klant de factuur natuurlijk eerst in goede orde ontvangen. Dat is dan ook waar het werk van Jimmy begint; bij het versturen van de facturen, conform de wet- en regelgeving én de wensen of zelfs eisen van de

klant. En die laatstgenoemde zaken maken deze eerste stap van het Order to Cash proces – het versturen van facturen – behoorlijk ingewikkeld

Grote bedrijven willen alleen nog e-facturen ontvangen

Jimmy legt uit dat de meeste klanten nog steeds het liefst hun factuur als een pdf'je via de mail ontvangen. Maar daarnaast maakt een steeds groter aantal klanten de overstap naar e-facturatie. "Een aantal van onze gigaklanten waar we mondiaal mee samenwerken, willen alleen nog e-facturen ontvangen", zegt

Jimmy. Daarbij maken ze gebruik van allerlei verschillende e-facturatie-netwerken. Onder meer Ariba, Tradeshift en Tungsten worden genoemd.

Van leveranciers wordt dan verwacht dat zij daar ook gebruik van maken. Iets waar Jimmy graag gehoor aan wil geven: “Ik zie dat wel als een extra service die we richting onze klanten kunnen bieden. Het zou hartstikke mooi zijn als we tegen onze belangrijkste klanten kunnen zeggen dat we over de hele wereld e-facturatie via hun voorkeursnetwerk faciliteren. Als concurrerende leveranciers dat niet kunnen of willen, dan levert dat voor ons misschien weer nieuwe business op.”

E-facturatie-netwerken hebben gebruiks-aanwijzing

Maar het voldoen aan al die voorkeuren van klanten is makkelijker gezegd dan gedaan, merkte hij al snel. Elk e-facturatie-netwerk heeft zo z'n eigen gebruiksaanwijzing en die is bij de één een

heel stuk ingewikkelder dan bij de ander. Zo wordt er bij Barentz voor Duitsland, België en Nederland vanuit één centrale administratie facturen verstuurd. “Maar de koppeling met bijvoorbeeld Tungsten gaat op basis van btw-nummer. En doordat we voor drie landen factureren, hebben we ook drie btw-nummers. Dat betekent dus ook dat er drie koppelingen nodig zijn. En dat terwijl het leggen van zo'n koppeling al niet bepaald over één nacht ijs gaat”, verzucht Jimmy.

Ook loopt hij regelmatig tegen de muur bij het ophalen van de factuurstatus. “Als een klant eenmaal is overgestapt naar e-facturatie middels een netwerk, dan verloopt vaak alle communicatie via dat netwerk. Je kunt dan niet meer even bellen of mailen, maar je moet in een portaal inloggen om te zien of de factuur goed is aangekomen. Dat lijkt handig, totdat je dit voor misschien wel tweeduizend klanten in allerlei verschillende portalen moet gaan doen.”

Jimmy Kok:

“Het zou hartstikke mooi zijn als we tegen onze belangrijkste klanten kunnen zeggen dat we over de hele wereld e-facturatie via hun voorkeursnetwerk faciliteren.”



“De grootste winst van de samenwerking met Diesis, zit ‘m vooral in het gebrek aan hoofdpijn.”

Ontzorging op gebied van e-facturatie

Redenen genoeg voor Barentz om op zoek te gaan naar een partij die ze kan ontzorgen op het gebied van e-facturatie. Jimmy: “We werkten wel samen met een ander bedrijf, maar die had moeite met een aantal koppelingen en waren daar vervolgens niet helemaal eerlijk over. Uiteindelijk zat ik alsnog handmatig facturen in te boeken. Dat schiet niet op. Al met al liepen de frustraties behoorlijk hoog op en besloten we afscheid van hen te nemen.”

“Ik zit regelmatig bij CreditDevice aan tafel”, vervolgt hij. “Toen het gesprek op e-facturatie belandde, schoven zij hun partner Diesis naar voren als facturatie-expert. We gingen met hen in gesprek en toen is dat balletje gaan rollen.”

Vanaf het begin voelt de samenwerking tussen Barentz en Diesis al goed. “Het gesprek is open

en eerlijk. Daardoor kom je er altijd samen uit, ook als zo’n e-facturatiernetwerk niet meewerkt. Ik vind het fijn dat ze van tevoren een duidelijk projectplan opstellen en zich daar vervolgens daadwerkelijk aan houden. De duidelijke communicatie maakt het prettig samenwerken. Daarnaast ben ik zelf geen IT-specialist en is het fijn dat zij die kennis wel hebben en weten waar ze over praten.”

Uitgaande facturatie moet werken

De grootste winst van de samenwerking met Diesis, zit ‘m vooral in het gebrek aan hoofdpijn. “Je wilt geen onnodige stress hebben over het versturen van facturen; het moet gewoon werken. Het is fijn dat we hiervoor op Diesis kunnen vertrouwen. Ik verwacht dat e-facturatie steeds belangrijker gaat worden de komende jaren, mede gedreven door strengere wet- en regelgeving. Daar willen we klaar voor zijn!”



Interessant?

Wil je meer weten over het automatiseren van je uitgaande factuurstroom? Kijk op **Diesis.nl** voor meer informatie.

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

Over Diesis

Diesis levert diensten en oplossingen voor het optimaliseren van jouw financiële administratieve processen. Diesis is gespecialiseerd in het ERP-onafhankelijk automatiseren en optimaliseren van het Order to Cash Proces. Daarnaast beheren, ondersteunen en optimaliseren wij Unit4 Financials omgevingen. Onze eigen aanvullende oplossingen bieden meerwaarde aan deze applicatie.

Vraag een adviesgesprek aan

