



TU Delft: Best-in-class met Basware Network

Technische Universiteit Delft wil, net als in zijn onderwijs en onderzoek, vooruitstrevend en innovatief zijn als het gaat om purchase-to-pay. En daarmee is de onderwijsinstelling goed op weg. In de afgelopen twee jaar sloot de universiteit al 1.000 leveranciers aan op Basware Network. Mees Walhof en Sandra Heuvelman blikken terug op de eerste fase: ‘De kwaliteit van het proces is een stuk hoger geworden.’

Met 161 hectare beschikt Technische Universiteit Delft over een van de grootste campussen ter wereld en het is de hoogst genoteerde Nederlandse universiteit in de verschillende internationale ranglijsten. Dit soort ranglijsten

zijn belangrijk om zowel nationaal als internationaal talent aan te kunnen trekken; zodat er op hoog niveau onderzoek kan worden gedaan.

Zo'n 23.000 leveranciers leveren de juiste middelen voor deze onderzoeken en dat levert jaarlijks circa 125.000 inkoopfacturen op die de prestigieuze onderwijsinstelling zoveel mogelijk automatisch wil verwerken. TU Delft

heeft zichzelf de doelstelling opgelegd om eind 2020 tachtig procent van alle facturen via xml te ontvangen. En dat blijkt een avontuur.

AMBITIE

TU Delft zette de eerste stappen naar automatisering van de factuurverwerking al in 2007 toen het Basware Invoice Processing in gebruik nam. In 2011 kwam daar Basware >





TU Delft

Sinds	1842
Werknemers	6.000
Inkoopfacturen	125.000 per jaar
Oplossing	Basware
ERP Systeem	Infor LN
Website	www.tudelft.nl

Purchase Management bij en in 2016 ging TU Delft migreren naar de volledig vernieuwde Basware on-premise versie. 'Op dat moment kwamen er allerlei andere vragen naar boven. Basware kon namelijk veel meer dan alleen factuurverwerking. We vroegen ons af wat het nog meer te bieden had voor ons', zegt programma manager Mees Walhof.

Deloitte Consulting werd ingeschakeld om met een ontwikkelrichting voor optimalisaties in het purchase-to-pay proces te komen. Uit het adviesrapport van Deloitte kwamen zeer ambitieuze doelstellingen. 'Als we alles wat daarin stond zouden uitvoeren, dan zouden we jaarlijks tien procent kunnen besparen', zegt Walhof. 'Dat was echter teveel, gezien alle processen en tooling die we dan in place zouden moeten hebben.'

'Veel kleine en middelgrote bedrijven wisten in die tijd niet hoe ze xml-facturen moesten versturen. Ze hadden ook geen personele middelen om extra tijd te spenderen om in te loggen op verschillende portals', vult Sandra Heuvelman aan, die verantwoordelijk is voor de optimalisatie van de documentenstroom van een naar leveranciers.

BASWARE NETWORK

Basware zou nog beter kunnen werken in

combinatie met Basware Network. Dit portaal maakt het voor TU Delft mogelijk om alle inkomende facturen als xml te ontvangen terwijl leveranciers de facturen in elk gewenst formaat kunnen aanleveren (papier, pdf, xml) of handmatig factuurdata invoeren in het zogenaamde key-in portaal. Het portaal zet de aangeleverde facturen vervolgens om naar het standaard formaat van TU Delft en levert ze vervolgens inclusief pdf-factuurafbeelding en eventuele andere bijlagen af.

Bij TU Delft gaan de facturen eerst nog langs ICreative Validation Service (IVS) voordat ze worden afgeleverd. Met IVS biedt ICreative functionaliteiten om inkomende facturen volledig geautomatiseerd te verrijken met leveranciersgegevens afkomstig uit het ERP-systeem, zoals interne leveranciersnummers en betalingsdatum.

Ook biedt IVS mogelijkheden om facturen die niet voldoen aan de door de organisatie gestelde bedrijfsregels, te weigeren of om aanvullende informatie te vragen. 'Dankzij de service komen facturen met extra informatie direct in de juiste administratie. Ook kunnen incorrecte facturen geweigerd en automatisch worden



teruggestuurd naar de leverancier', aldus Heuvelman.

ONBOARDING CAMPAGNE

De validatiefunctie was een van de belangrijkste redenen voor TU Delft om met ICreative in zee te gaan. Een andere belangrijke reden was de zogenoemde onboarding campagne om leveranciers aan te sluiten op Basware Network.

Hierbij werd het topsegment van leveranciers actief benaderd en geïnformeerd over aanlevering via Basware Network.

Om alle leveranciers 'aan boord te krijgen', is echter een behoorlijke klus. Het aansluitproces kwam in eerste instantie dan ook moeizaam op gang. 'We konden ze niet al te veel druk opleggen omdat het voor veel leveranciers nieuw was', zegt Heuvelman. 'We hadden er zelf ook nog niet al te veel verstand van. Daarom waren we blij met de hulp van ICreative, die ons onder meer voorzag van de juiste documentatie.'

Na een jaar kwam al bijna vijftig procent van de facturen binnen via een van de e-factureringsmethoden. Heuvelman: 'Intussen heeft iedereen er wel van gehoord en merk ik dat debiteurenadministraties vrij goed weten wat we van ze verwachten. In dat opzicht is de wereld wel veranderd.' Dat maakt dat TU Delft het factureringsbeleid nu wat kan gaan aanscherpen.

Zo heeft de onderwijsinstelling de definitie van digitale factuur bijgesteld. 'Dat is dus niet een gescande pdf-factuur uit een e-mail.'

TOEKOMST

In september 2018 schreef TU Delft 2.000 leveranciers aan en zette ze voor de keuze om ofwel in xml aan te leveren ofwel het key-in portaal van Basware Network te gebruiken. En dat werkt. 'De acceptatiegraad is hoog. Intussen zijn bijna 1.000 leveranciers aangesloten op Basware Network. Dat is een mooi resultaat, maar we zijn er natuurlijk nog niet. We zouden hier graag een veelvoud van willen.'

Voor steeds meer leveranciers plaatst TU Delft inkooporders in het Basware Network. In dat geval krijgt de leverancier een notificatie e-mail met een link naar de order op het portaal. Vervolgens kan de leverancier de inkooporder (PO) eenvoudig omzetten naar een factuur met behulp van een zogeheten PO-flip. Het voordeel daarvan is dat de factuur overeenkomt met de order en dus automatisch gematcht kan worden.

Een ultimere vorm hiervan waar TU Delft naar toe werkt is touchless processing: een compleet geïntegreerde verbinding tussen leverancier en klant waarbij orders en facturen volledig geautomatiseerd worden uitgewisseld. ■



ICreative levert als Basware en Kofax partner, purchase to pay en e-facturatie oplossingen aan grote ondernemingen en instellingen. Onze oplossingen bieden meer controle op bedrijfsuitgaven en minder complexiteit van het inkoop tot betalingsproces.