

KIEST U VOOR EEN TECHNISCHE KOPPELING OF EEN TOEKOMSTBESTENDIGE BEDRIJFSSTRATEGIE?

Van Interne processen tot externe transacties

De wereld van e-facturatie is getransformeerd van een administratieve taak naar een strategisch vraagstuk dat de kern van uw bedrijfsvoering raakt. Hoewel de focus vaak ligt op het oplossen van operationele knelpunten ligt de werkelijke uitdaging dieper.

Het grootste risico is tegenwoordig niet de techniek zelf, maar het kiezen van een verkeerde oplossingsrichting die de noodzakelijke samenhang tussen uw interne businessprocessen en externe transactiestromen mist. Zonder een integrale blik op deze twee werelden loopt u het risico op een versnipperde aanpak die inefficiëntie en compliance-risico's in de hand werkt.

Waarom dit uw aandacht verdient:

- **Interne Businessprocessen:** Focus op workflow, OCR-matching en naadloze integratie met uw financiële systemen (AP/AR).
- **Externe Transacties:** Focus op beveiligde verzending, internationale compliance (ViDA) en interoperabiliteit via netwerken zoals Peppol.

Echte waarde ontstaat door samenhang van deze domeinen. De huidige markt van providers is grofweg onder te verdelen in vier specialismen: MKB- & Workflow-specialisten, EDI- & Supply Chain Hubs, Wereldwijde Tax & Compliance Reuzen en Infrastructuur & API-first Providers. De cruciale vraag, welke van deze providers, of welke combinatie daarvan, sluit aan uw specifieke bedrijfsstrategie en internationale ambities.

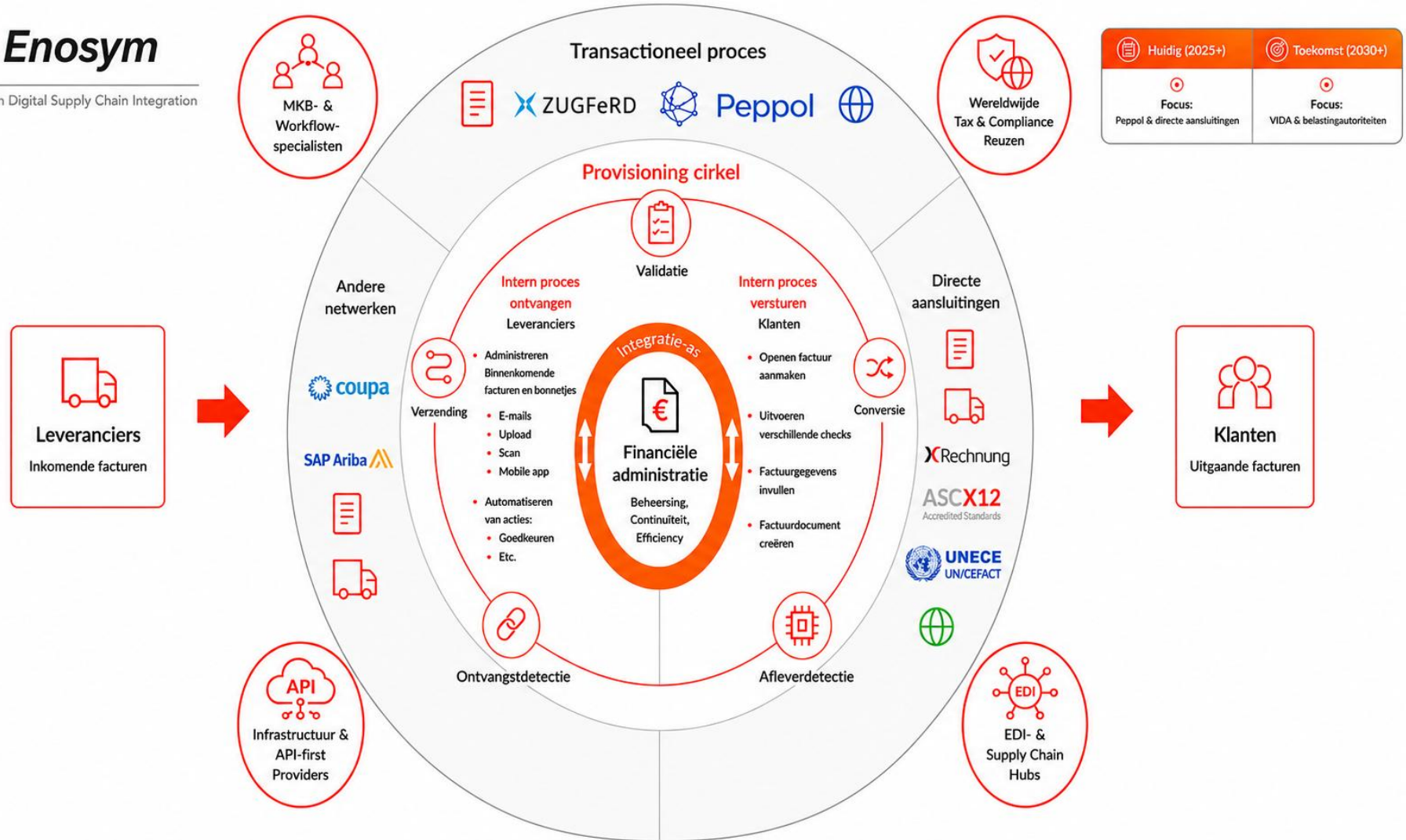
Als onafhankelijke partner bewaken wij dit totaalplaatje, voorkomen we vendor lock-in en realiseren we een toekomstvaste oplossing voor uw gehele organisatie.



E-facturatie als Strategische Voorsprong



DE TWEE PROCESSEN EN WAAROM ZE SAMENKOMEN



BUSINESS PROCESSEN

FOCUS OP PROCESOPTIMALISATIE, COMPLIANCE EN INTERNE INTEGRATIE.

De financiële afdeling vormt het hart van uw organisatie. Toch worden veel processen nog handmatig uitgevoerd – met vertragingen, fouten en onnodige kosten als gevolg. Denk aan ontbrekende referenties, prijsafwijkingen of onvolledige facturen. Het opstellen en verwerken van facturen is zelden een kwestie van één druk op de knop.

WAAROM DIT BELANGRIJK IS:

Door het automatiseren van het debiteuren- en crediteurenproces zet u een belangrijke stap richting een efficiëntere, beter controleerbare en compliant financiële operatie. U versterkt niet alleen de interne beheersing, maar voldoet ook beter aan steeds strenger wordende btw-regelgeving.

De voordelen op een rij:

- **Efficiënter werken:** minder handmatige handelingen, minder fouten
- **Kosten verlagen:** door tijdsbesparing en foutreductie
- **Klanttevredenheid vergroten:** snellere, correctere facturatieprocessen

EXTERNE TRANSACTIE

FOCUS OP STANDAARDISATIE, INTEROPERABILITEIT EN TOEKOMSTBESTENDIGE SAMENWERKING

Waar interne processen vaak binnen bestaande financiële systemen worden geoptimaliseerd, vraagt de uitwisseling van e-facturen met externe partners om een andere aanpak.

De automatisering van B2B-factuurtransacties biedt hier uitkomst – een ingebouwde module in standaardsoftware biedt vaak slechts basisconnectiviteit. Wat ontbreekt is de schaalbaarheid, flexibiliteit en compliance die nodig zijn om duurzaam mee te bewegen met veranderende eisen. In het internationale speelveld

WAAROM DIT VAN STRATEGISCH BELANG IS

Een provider fungeert als verbindende partij tussen uw interne systemen en het internationale netwerk van klanten, leveranciers en overheden. Een provider draagt bij in:

- Interoperabiliteit: via interconnectie met netwerken zoals Peppol
- Compliance: met wetgeving zoals ViDA en DDR
- Inzichten: met dashboards, en statusberichten

De voordelen op een rij:

- Meebewegen met veranderende zakelijke en wettelijke eisen
- Een toekomstvaste infrastructuur die groei en samenwerking ondersteunt

OVERWEGINGEN VOOR EEN TOEKOMSTBESTENDIG E-FACTURATIEPROCES

Het gaat hierbij niet om het kiezen van een losse module of een technische koppeling, maar om het maken van bewuste keuzes binnen een geïntegreerde aanpak. De juiste oplossing moet daarom niet alleen functioneel zijn, maar ook passen binnen uw bredere strategische koers.

Leidt het tot efficiency? – Overweeg of uw huidige of beoogde oplossing beide kanten van e-facturatie dekt: de interne procesoptimalisatie én de externe transactiestromen. Een gefragmenteerde aanpak leidt vaak tot inefficiëntie, hogere kosten en compliance-risico's.

Ondersteunt het de groeidoelstellingen? – Beoordeel of de oplossing aansluit bij uw organisatiestructuur en groeistrategie. Kan deze eenvoudig worden uitgerold over meerdere entiteiten, landen of business units – met behoud van controle en flexibiliteit?

Onderkent het de strategische doelstellingen? – Vraag uzelf af of uw provider meer biedt dan alleen technische koppelingen. Denk aan ondersteuning bij adoptie, standaardisatie, compliance en samenwerking met handelspartners. Een strategische partner denkt mee, begeleidt en borgt kwaliteit.

Garantie op continuïteit? – Toets of de oplossing toekomstvast is. Kan deze meebewegen met veranderende wetgeving zoals ViDA en DDR, nieuwe standaarden en internationale interoperabiliteit? Een modulair en uitbreidbaar platform is hierbij essentieel.



Hoewel de Business processen en Externe Transacties elk hun eigen dynamiek hebben, ligt hun ware kracht in de samenhang. Door ze geïntegreerd te benaderen, ontstaat niet alleen een efficiëntere financiële administratie, maar ook een toekomstbestendige structuur die meebeweegt met de snel veranderende wereld van e-facturatie.

Het Doolhof van de 4 Werelden

Zodra uw interne en externe behoeften in kaart zijn gebracht, volgt de meest kritische stap: de selectie van de technologische partner(s). De markt voor e-facturatie is echter geen eenheidsworst; ze is verdeeld in vier fundamenteel verschillende richtingen, elk met hun eigen specialisme en 'blinde vlekken'

- **MKB- & Workflow-specialisten:** Focussen op gebruiksvriendelijke administratie en sterke interne workflows.
- **EDI- & Supply Chain Hubs:** Krachtpatsers voor complexe logistieke ketens en volledige orderstromen (orders, pakbonnen, facturen).
- **Wereldwijde Tax & Compliance Reuzen:** Noodzakelijk voor multinationals die wereldwijd te maken hebben met complexe lokale belastingwetten.
- **Infrastructuur & API-first Providers:** De technische integratielaag voor organisaties die zelf hun eigen maatwerkoplossingen willen bouwen

REGIE OVER UW E-FACTURATIE ECOSYSTEEM

Waar veel organisaties geneigd zijn om voor elk onderdeel van het facturatieproces een aparte leverancier te benaderen, kiest Enosym bewust voor een andere route. Een gefragmenteerde aanpak — waarbij losse tools naast elkaar bestaan — leidt in de praktijk vaak tot inefficiëntie, onnodig hoge kosten en aanzienlijke compliance-risico's. Echte efficiëntie en toekomstbestendigheid bereikt u pas wanneer u de samenhang tussen alle processen centraal stelt.

De grootste uitdaging is dat elke provider u zal proberen te overtuigen vanuit zijn eigen specialisme. Zonder onafhankelijke gids loopt u het risico op een verkeerde oplossingsrichting die weliswaar technisch werkt, maar uw strategische groei belemmert of leidt tot een kostbare vendor lock-in. Of het nu gaat om de inrichting van uw organisatie of de complexe afhandeling van transactionele data. In een markt die verdeeld is tussen MKB-specialisten, wereldwijde Tax-reuzen, EDI-hubs en API-providers, is het cruciaal om de partner te selecteren die écht past bij uw specifieke "wereld".

Door onze onafhankelijke positie garanderen wij objectief advies en helpen wij u vendor lock-in risico's te vermijden. Tegelijkertijd bieden we toegang tot een breed scala aan oplossingen die aansluiten bij uw toekomstvisie. Wij verbinden uw interne bedrijfsprocessen (zoals workflow en ERP) met externe transactiestromen (zoals Peppol en compliance) en zorgen dat alle applicaties samenkomen in één overkoepelende, samenhangende oplossing.

Van strategische richting naar trefzekere selectie Na het bepalen van de strategische koers ondersteunt Enosym u bij het formuleren van heldere selectiecriteria voor uw RFP (Request for Proposal). Deze criteria sluiten nauw aan op uw bedrijfsdoelstellingen en de eerder gemaakte overwegingen. Samen vormen zij het fundament voor het selecteren van één of meerdere leveranciers die — in volledige samenhang — een toekomstbestendige e-facturatieoplossing voor u realiseren.



KLAAR VOOR EEN INTEGRAAL SELECTIETRAJECT?

NEEM CONTACT MET ONS OP



Marina Bergmans:

Telefoon: +31 6 419 033 91

E-mail: marina.bergmans@Enosym.com

DE KOSTEN

- **€ 5.200,00 excl. btw** – Analyse van de interne businessprocessen
Deze analyse vormt de fundering voor het opstellen van een RFP gericht op de automatisering van business processen. Op basis hiervan worden de beoogde leveranciers in kaart gebracht die passen bij de strategische en functionele eisen.
- **€ 5.200,00 excl. btw** – Analyse van de externe transactiestromen
Gericht op het leggen van de basis voor een RFP voor de automatisering van de externe e-facturatie. Op basis hiervan worden de beoogde leveranciers in kaart gebracht die passen bij de strategische en functionele eisen.
- **Op maat** – Uitwerking en begeleiding van het RFP-traject. Dit gaat verder dan het opstellen van de RFP-documentatie. Enosym begeleidt u door het gehele selectieproces, van het screenen van potentiële leveranciers tot het coördineren van presentaties en het evalueren van offertes. We bieden **actieve ondersteuning bij de besluitvorming**, zorgen voor heldere communicatie op alle niveaus, en werken nauw samen met uw team om te garanderen dat de best passende leveranciers worden geselecteerd voor een écht toekomstbestendige oplossing.

www.Enosym.com

