

Eerste hulp bij Digitalisering

pom

Geef je digitale facturatie een boost



Papieren facturen vertragen je cashflow, brengen hoge kosten met zich mee en zijn niet goed voor het milieu. **Digitale facturatie** daarentegen zorgt voor snellere betalingen, minder administratie en een kleinere ecologische voetafdruk.

Wie digitaliseert, wint dus op meerdere vlakken – maar dan liefst met een duidelijk plan. Deze gids helpt je op weg met **praktische tips en inzichten**, in het bijzonder voor organisaties met hoge factuurvolumes.

Bouw een betrouwbare digitale basis

Verzamel correcte contactgegevens en de juiste toestemming om vlot digitaal te factureren.

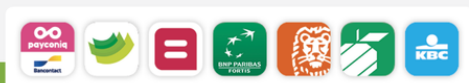
Vraag actief toestemming voor digitale facturatie

Verstuur je digitale betaalverzoeken enkel naar klanten die daar expliciet **toestemming** voor gaven.

Voeg de vraag voor consent aan een bestaand contactmoment toe, bijvoorbeeld tijdens een online betaling of aanvraag om klant te worden.

Scan & betaal meteen of uitgesteld

pay.pom.be/123abcdxyz



pom-payment



Kies voor **digitale facturen** op de betaalpagina.



Stimuleer de overstap via je papieren communicatie

Zit je nog met een grote papieren stroom? Gebruik die als brug naar digitale communicatie.

Een eenvoudige **visuele oproep** op je brief moedigt klanten aan om zelf over te schakelen op digitale facturatie. Een **korte video** die laat zien hoe dat werkt, verlaagt de drempel om over te stappen nog meer.

Vermijd typfouten in e-mailadressen

Verkeerde e-mailadressen leiden tot mislukte verzendingen.

Gebruik software die automatisch veelvoorkomende invoerfouten corrigeert, alvorens de facturen de deur uitgaan.



yourname@**gmal.com**



yourname@**gmail.com**



Volg automatisch op bij bounces

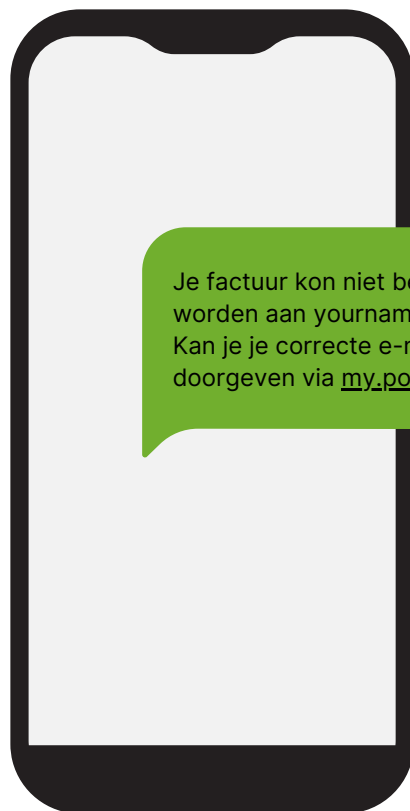
Manuele opvolging van foutieve e-mailadressen of gsm-nummers kost tijd.

Automatiseer dit proces door na een bounce **automatisch** een sms of e-mail te sturen met de vraag naar correcte gegevens.

Gebruik bestaande gegevens slim voor opt-ins

Heb je wel e-mailadressen, maar nog geen toestemming?

Verstuur dan een digitale **campagne** om op een eenvoudige manier toestemming te verkrijgen.



Je factuur kon niet bezorgd worden aan yourname@gmail.com. Kan je je correcte e-mailadres doorgeven via my.pom.be?

Laat klanten hun gegevens zelf beheren

Geef klanten toegang tot een **persoonlijke pagina** waar ze hun contactgegevens en communicatievoorkeuren zelf kunnen beheren. Voeg de link toe aan je digitale betaalverzoeken.

1 op 3 facturen naar consumenten in België nog op papier

Wist je dat er in België elk jaar zo'n **500 miljoen facturen** naar consumenten verstuurd worden? Ondanks de vele digitale mogelijkheden, gebeurt dat nog steeds voor ongeveer **1 op 3** facturen op **papier**.

In onderstaande video legt Tine Tremmery uit waarom die papieren stroom niet alleen omslachtig is, maar ook een rem zet op je cashflow en je ecologische ambities.

Ze toont hoe je als organisatie de digitalisering van je facturatie kunt **versnellen** met kleine, slimme ingrepen zoals het verzamelen van digitale voorkeuren via een QR-betalcode.



 [Bekijk deze video op YouTube.](#)

Maak betalen moeiteloos

Hoe vlotter de ervaring, hoe sneller je klant betaalt.

Beperk het aantal stappen tot een minimum

Digitale betaalervaringen mogen geen doolhof zijn.

Idealiter betaalt je klant met **één klik**, zonder de betaling nog te moeten bevestigen in de banking app.

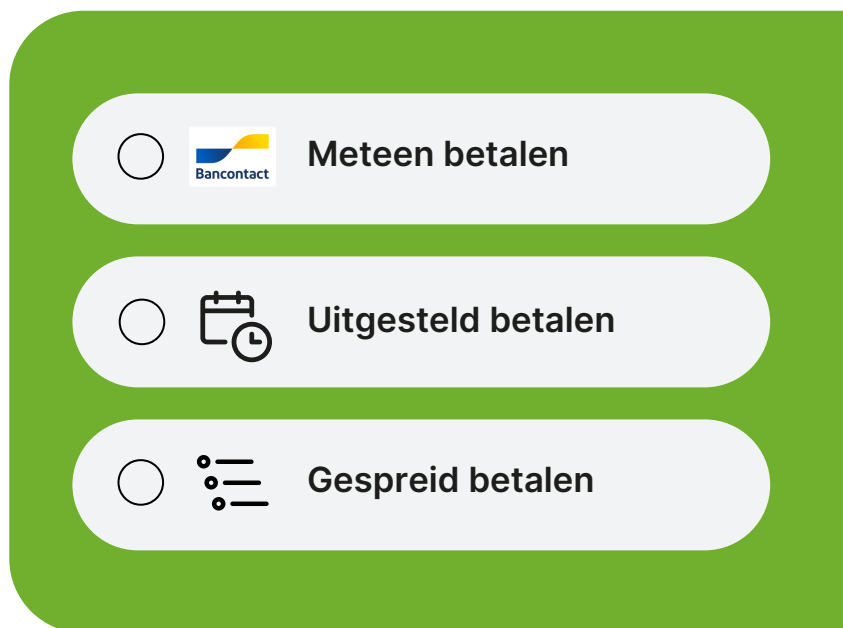
Laat klanten betalen op hun tempo

Sommige klanten betalen liever pas **op de vervaldag**.

Laat ze nu al de betaling inplannen, zo geef je wat financiële flexibiliteit en weet je ook zeker dat de betaling tijdig gebeurt.

Maak betalen mogelijk op meerdere plaatsen

Geef klanten vanuit elke communicatie de kans om openstaande facturen te bekijken en snel te betalen. Zo maak je van ieder contact met de klant een potentieel **betaalmoment**.



Digitaal factureren = sneller betaald worden 🕒

Digitale facturen met een betaalknop worden gemiddeld **6 dagen sneller** betaald dan papieren facturen met een QR-code (indien de betaaltermijn 30 dagen is).

Vereenvoudig terugkerende betalingen

Voor recurrente kosten of abonnementen hoef je niet telkens opnieuw een betaalactie te vragen.

Laat klanten **met één akkoord** een doorlopende betaalopdracht activeren.



Betaal & activeer een doorlopende betaalopdracht

Bied gespreid betalen aan waar nodig

Niet iedereen kan of wil een bedrag in één keer betalen.

Geef klanten de mogelijkheid om **in schijven** te betalen, waarbij één toestemming leidt tot meerdere automatisch geplande inningen.

Betaalgegevens

Begunstigde
Bedrijf X
Beschrijving
Factuur
Mededeling
+++000/0190/09976+++
Bedrag
€ 91,33
Vervaldatum
31/03/2025

Gespreide betaling activeren

Hieronder vindt u een overzicht van een gespreid betaalplan dat we u kunnen aanbieden, rekening houdend met het maximum bedrag van 500€ per inning en de tijd die rest tot de vervaldatum. De datum van de eerste en laatste betaling liggen vast. De dag van inning voor de overige schijven kan u kiezen door de datum op schijf 2 aan te passen. Dit plan wordt automatisch geactiveerd nadat u de eerste schijf via POM betaalde. Het plan kan niet meer worden gewijzigd na activatie.

Schijf	Bedrag	Datum
Schijf 1	€ 31,33	09/01/2025
Schijf 2	€ 30,00	09/02/2025
Schijf 3	€ 30,00	26/03/2025

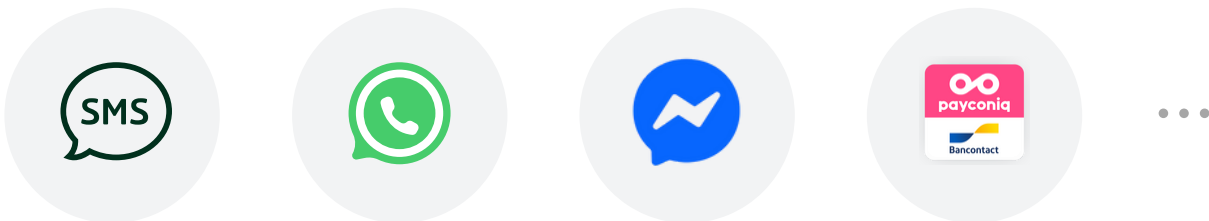
Volgende →

Zorg voor doeltreffende herinneringen

Slimme reminders besparen tijd en zorgen voor snellere actie.

Gebruik kanalen die opvallen

Een **sms** wordt sneller gelezen dan een brief of e-mail. Zeker bij jongere doelgroepen loont het om reminders via het juiste kanaal te sturen, inclusief betaallink.



Voorzie duidelijkheid vóór er vragen komen

Veel klanten willen eerst begrijpen waarover het gaat voor ze betalen.

Voorzie **altijd digitale toegang** tot de juiste documenten, zodat klanten niet hoeven te bellen of mailen. Ongeacht via welk kanaal je ze bereikt.

Gebruik een formele digitale laatste waarschuwing

Wanneer zachte herinneringen niet volstaan, kan een **digitale aangetekende verwittiging** extra druk zetten – zonder dat er papier aan te pas komt.



Beveilig de beleving, versterk de relatie met je klant

Transparantie en veiligheid bouwen vertrouwen op.

Bescherm tegen phishing

Zorg ervoor dat je betaalverzoek herkenbaar is en verstuurd wordt via een **vertrouwd en beveiligd kanaal**.

Denk hierbij aan e-mail of sms vanuit een **vertrouwde afzender**, of platformen zoals de Payconiq by Bancontact-app of de eBox. Zo wek je vertrouwen en bescherm je je klanten tegen fraude.



 **payconiq**

my  **eBox**

Begeleid klanten in de overstap

Digitaliseren is ook een **communicatie-uitdaging**. Help je klanten om de voordelen van digitale facturen (oa. beter voor het milieu, veiliger, sneller, ...) te begrijpen en stel hen gerust. Bijvoorbeeld:



Sneller en overzichtelijker

Ontvang je facturen meteen in je mailbox of via je favoriete app – zonder te wachten op de post.



Minder papier, meer gemak

Geen papieren rompslomp meer: alles digitaal beschikbaar en makkelijk terug te vinden.



Beter voor het milieu

Door te kiezen voor digitaal help je mee het papierverbruik te verminderen: goed voor het klimaat en de bomen.

E-facturatie via Peppol verplicht voor B2B vanaf 2026

Vanaf 1 januari 2026 wordt elektronische facturatie via Peppol **verplicht in een B2B context**. Dit betekent dat Belgische bedrijven hun facturen aan andere bedrijven via het Peppol-netwerk moeten verzenden – ook als slechts een deel van het klantenbestand uit bedrijven bestaat.

Peppol is geen platform, maar een netwerk van erkende **access points** die met elkaar communiceren via dezelfde internationale standaarden. Facturen worden verzonden in het **BIS-formaat** (Business Interoperability Specifications) en op basis van het **Peppol-adres** van de ontvanger. Zo ben je zeker dat je factuur aankomt en correct verwerkt wordt.

Ons advies? Wacht niet tot de verplichting er is. Wie zich nu voorbereidt op Peppol, vermijdt kopzorgen en plukt snel de voordelen.



Slim digitaliseren begint **vandaag**

Het digitaliseren van je facturatieproces is geen doel op zich, maar een **hefboom** voor een betere cashflow, minder manueel werk en meer tevreden klanten.

Door kleine, gerichte optimalisaties maak je het verschil: van correcte contactgegevens tot vlottere herinneringen en snellere betalingen.

Wie slim inzet op digitale communicatie wint **tijd** en **vertrouwen**.

Je staat er niet alleen voor

Wil je digitale facturatie een echte boost geven, maar weet je niet waar te beginnen? Bij POM staan onze experts klaar om mee te denken en je stap voor stap te begeleiden – op maat van jouw organisatie.

→ [Neem vrijblijvend contact met ons op.](#)

