

P2P & TOEKOMST

DE TOEKOMST VAN PURCHASE TO PAY

P2P & Verder

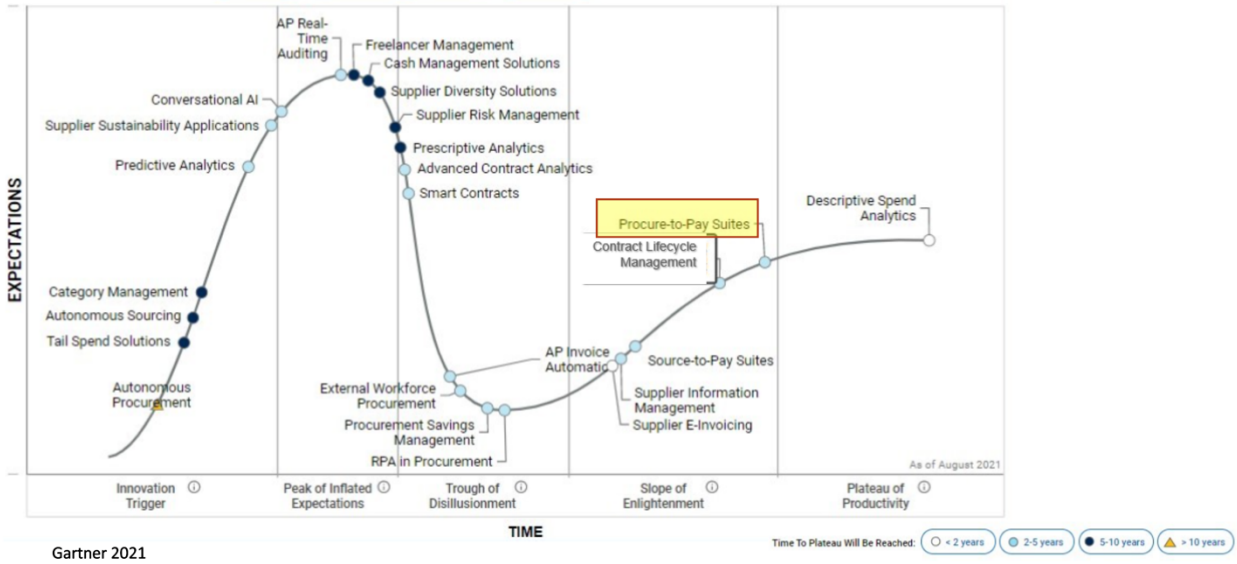
www.p2pverder.nl

De toekomst van Purchase to Pay

Wat kun je nu allemaal al doen om klaar te zijn voor 2030.

In deze White Paper wordt er gekeken naar hoe P2P eruit gaat zien in de toekomst. Er wordt verder ingegaan op wat dit praktisch betekent, wat je nu al kunt doen om je voor te bereiden op de toekomst en waar de mogelijke hiccups zitten om helemaal klaar te zijn voor ongeveer 2030.

The procurement Hype Cycle Gartner 2021



Gartner 2021

Dit model gaat in 5 fases

Fase 1: innovation Trigger

- Waar heb je mogelijk doorbraken? Hebben we al een bruikbaar product? Gaat het commercieel wel werken?

Face 2: pack of Inflated Expectations

- Publiciteit over succes is geweest
- Er zijn interessante use cases geweest bij bedrijven.

Fase 3: Trough of Disillusionment

- Experimenten lukken niet
- Producenten trekken zich terug
- Alleen de overlevende bedrijven blijven staan

Fase 4: Slope of Enlightenment

- Er komen 2^e of 3^e generatie producten
- Er komen meer pilots

Fase 5: Plateau of Productivity

- Brede omarming in de markt, duidelijk hoe je je leverancier kunt selecteren.
- De markt groeit over de breedte.

Paar tools uit The Procurement Hype Cycle

Autonomious Procurement

- Daar wil je snel naar toe, dit duurt alleen nog ongeveer 10 jaar.
- Gaat om slimme snelgroeiende technologie.
- Er is echt nog een weg te gaan hoe we hierin slimmer kunnen worden en dat het goed toepasbaar is.

Autonomous Sourcing

- Hangt samen met autonomious procurement, computer doet het werk.
- Dit is nog vrij beperkt in wat de oplossingen exact zijn.

Predictive Analytics

- Steeds meer analyse tools komen.
- Wat is de verwachting hoe procurement gaat presteren en wat is de verwachting vanuit een analytische blik?

Coversational AI

- Virtuele gesprekken
- Chat venster
- Oplossingen p2p proces, zoals Q&A maker als een soort bestelwijzer
  Dit krijg je steeds meer in de vorm van tools

AP Real Time Auditing

- Voorkomen van dubbele betalingen
- Dataontwikkeling die we steeds meer zien (vooral in tools)

Prescriptive Analytics

- Summum onder de analytics
- Helpt je bij een besluitvorming, je krijgt een voorgestelde actie vanuit je analytics

Advanced Contract Analytics

- Scannen van je contracten, via AI (inleestool)
- Beloofd om op basis van die informatie je risico's naar boven te halen.

Procurement Saving Management

- Tool om je kostenreductieprogramma te managen

Contract Lifecycle Management

- Controle goedkeuring
- Ondertekening
- Opslag
- Managen tijdens de looptijd

Perspectief vanuit P2P & Verder in 2030



- Programmeren
- No code is de norm
- Internet of Things
- Middelgrote bedrijven
- Gebruik maken van elkaars contracten
- Persona gebaseerde gebruikersinterface
- Data gedreven inzichten o.b.v. AI
- Supply chain finance



- Grote rol leveranciersplatformen & Supplier Performance
- Benchmark gegevens via tooling
- Behoefte aan hogere datakwaliteit
- Meer elektronische berichten
- Sturende algoritmes in proces
- Meer integraties met andere processen, tools en leveranciers



- Totale populatie inkoop team 30% kleiner
- Tactisch en operationeel minimaliseert
- Supportteam verdrievoudigd (data)
- Mens zal menselijker worden. Machine zal meer machineachtig worden
- Soft skills belangrijker, creativiteit, ondernemerschap, samenwerken en doorzetten

Hobbels die je moet overwinnen

- Bang om te experimenteren en tegenvallers incasseren
- Data delen versus privacy/verwerkersovereenkomst
- Trend van procesvariatie minimaliseren (Lean) --> tooling kan steeds makkelijker variatie ondersteunen en hierop acteren.
- Standaarden, formats, veel eigen velden (b.v. XML-variaties)
- Arbeidsmarkt, hoe kom je aan data experts als iedereen ze wilt?
- Beperkte ICT-capaciteit
- Gebrek aan visie



Hoe bereid ik me hierop voor?

- Zorg voor inzicht in je P2P proces en je volwassenheid. En begin met een visie die je deelt.
- Durf iets nieuws! Experimenteer met nieuwe tools/technieken
- Houd het klein, kleine stapjes
- Zorg dat je data schoon is en houd het schoon, gebruik hier eventueel een tooling voor.
- Investeer samen met ICT in data/rapportages tooling/ infrastructuur
- Ga aan de slag met keteneigenaarschap en fact-based verbeteren. Betrek ook je leverancier hierbij
- Denk bewust na over je Procurement/ Finance team van de toekomst! Overweeg het aantrekken van data-analisten
- Investeer in soft skills van je mensen, stimuleer hun creatieve kant om problemen op te lossen. Wees bewust van hun toegevoegde waarde op termijn.

Verder praten of benieuwd naar meer informatie? Neem dan contact met ons op!



EWALD SCHAAP
P2P Specialist
ewald@p2pverder.nl
06- 10926900



DEREK HOOYMAN
P2P Projectleider
derek@p2pverder.nl
06- 10607278



ROBERT-JAN MEEKS
P2P Projectleider
rj@p2pverder.nl
06- 22247008