



E-invoicing  
ambassadeurs

# E-invoicing ambassadeurs

---

- Sturen e-facturen naar hun klanten en ontvangen e-facturen van hun leveranciers
- Zijn ondernemers die andere ondernemers willen informeren over hoe e-facturatie werkt in hun bedrijf
- Zijn het uithangbord voor e-facturatie voor hun branche, sector, marktsegment, ...
- Kunnen hun verhaal goed vertellen maar kunnen ook goed luisteren naar vragen van andere ondernemers



# Hoe vinden we ze?

---

- Advertentie op [www!efactuur.belgium.be](http://www.efactuur.belgium.be), linkedin, Facebook
- Advertentie in gespecialiseerde tijdschriften voor financieel verantwoordelijken ( ....)
- Via instituten economische beroepen
- Via ondernemingsorganisaties en sectorverenigingen
- Via soft- en serviceproviders

# Wat wordt van hen verwacht?

---

- Diepte-Interview (2u)
  - Kennismaking met de ondernemer en zijn bedrijf
  - Elementen/info, verzamelen om hun verhaal met soortgelijke ondernemingen te kunnen delen
- Actieve promotie rond e-facturatie
  - Aanwezigheid op events rond e-facturatie, e-business, economische beroepen, ... (spreker, panellid, circle of Peers, ...)
  - Interviews met vakbladen, nieuwsbrieven, ...
  - Twitteren, Facebooken, ...
- Input geven op basis van hun ervaring en expertise over nieuwe initiatieven om e-facturatie te promoten (klankbord)

# Wat kunnen wij bieden?

---

- Stem in het e-invoicing verhaal
- Publicatie van hun e-factuurervaring op de website [www.efactuur.belgium.be](http://www.efactuur.belgium.be) (eventueel specifieke publicatie met alle verhalen - TBD)
- Netwerk van e-invoicingambassadeurs en andere partijen die betrokken zijn bij de promotie van e-facturatie (overheid, politiek, providers, economische beroepen, ondernemingsorganisaties en vakfederaties, ...)
- Merknaam "e-invoicing ambassadeur"

# Inhoudelijke bouwstenen diepte-interview

---

- Profiel:
  - Identificatie elementen (naam, adres, ...)
  - Grootte (eenmanszaak, kmo, grote onderneming)
  - Sector/branche
- E-factuur specifiek profiel:
  - Plaats in de supply chain
    - Veel verschillende klanten-veel verschillende leveranciers
    - Weinig verschillende klanten-weinig verschillende leveranciers
    - Weinig verschillende klanten-veel verschillende leveranciers
    - Veel verschillende klanten-weinig verschillende klanten
  - Externe of interne boekhouder

# Inhoudelijke bouwstenen diepte-interviews

---

- Drivers

- Externe driver (klanten/leverancier relaties)
- Interne driver (besparingen, (re)organisatie van bedrijfsprocessen, ...)

- Voorbereiding:

- Welke elementen waren belangrijk in beslissingsproces?
- Welke mensen/afdelingen werden betrokken ( boekhouding, financieel, IT, tax, ...) (samenwerking is essentieel om optimale efficiëntie van reorganisatie te hebben en afstemming van processen te garanderen)
- Vrijheid om formaat, technologie, ... te kiezen?
- Hoe ziet de Kosten/baten analyse eruit?

- Interne organisatie

- E-facturatie vergt een andere werkwijze (papier wordt vervangen door elektronische informatie), vergt afstappen van bepaalde gewoontes en aanleren van nieuwe - hoe is met dat "change" proces omgegaan

- Technologie

- Welke oplossing ? Hoe verliep het keuzeprocess? Zelf bepaald of technologie in functie van grote klanten, leverancier, ...?
- (In house ontwikkeling, softwarepakket, integratie met ERP, plug in module, ... ) - samenwerking met service provider en hoe gelkozen ?
- Welke oplossing voor archiveren? Betalen?

# Inhoudelijke bouwstenen diepte-interviews

---

- Persoonlijke inbreng:
  - Wat is je persoonlijk advies/je persoonlijke boodschap voor je collega's ondernemers ?