

Digitale factuur biedt alle partijen voordeel

Een digitale nota sturen naar de klant spaart werk en geld. Voor woningcorporaties die met Empire werken, is overstappen op digitale facturering een peulenschil. Rieko Kester legt uit hoe het werkt.

Rieko is directeur van Bluem, het bedrijf dat het schakelpunt beheert tussen banken en de verzenders van nota's. Overigens gaat het niet alleen om nota's, maar om alle financiële post die via internetbankieren door de klant wordt ontvangen. Rieko Kester: "Dus naast nota en acceptgiro ook incassospecificatie, salarisstroom, verzekeringspolis, huurovereenkomst, hypotheekoverzicht of gemeentelijke belastingaanslag. Voor de klant is het voordeel dat hij niks meer hoeft over te tikken of in te vullen, en dat hij alle informatie overzichtelijk bij elkaar heeft. Nota's raken niet meer zoek. Voor het bedrijf dat financiële post op deze manier verstuurt is er naast de kostenbesparing het voordeel dat klanten sneller betalen. Onderzoek wijst uit dat waar de gemiddelde betalingstermijn op 21 dagen ligt, die bij digitale nota's naar 7 dagen daalt."

Een woningcorporatie die over Empire beschikt, activeert de voorgeprogrammeerde digitale facturering, waarna Bluem de nodige instellingen in de internetportalen van de deelnemende banken verzorgt. Naam en logo van de corporatie worden zicht-

baar op de pagina voor internetbankieren. Rieko Kester: "Er is verder geen IT-implementatietraject, geen risico, geen tijdsinvestering: vanaf de volgende dag draait het. De klanten hebben vanaf dat moment de keus om zich voor digitale facturering aan te melden. Zodra ze dat doen worden alle gegevens in Empire geregistreerd, en verzorgen wij dat alle nota's en andere financiële post via de bank bij de klant terecht komen. Die vervolgens kan betalen met één simpele druk op de knop."

Besparing

Op dit moment verzorgt Bluem de koppeling voor zo'n zestig verzenders, die daar aansluitkosten en een maandelijks abonnement voor betalen. Gemiddeld besparen ze daarmee tweederde van de kosten die ze met verzending van papier kwijt zijn. Daarnaast zijn er besparingen in de reconciliatie, omdat het betalingskenmerk met de digitale nota altijd doorkomt. Rieko Kester: "We zijn in Nederland weliswaar marktleider, maar de marktpenetratie ligt nog maar rond de één procent. Internetbankieren is inmiddels aanvaard, digitale facturering staat nog maar aan het begin.

Banken gaan er volgend jaar intensief over communiceren, en het is ook aan de verzenders, zoals woningcorporaties, om hun klanten op deze mogelijkheid en de voordelen ervan te wijzen. We zitten nu nog in de introductiefase, maar staan aan het begin van de groeifase."

Wanneer verwacht Rieko de doorbraak van de digitale nota? "De theorie is dat het omslagpunt rond de 16% klantadoptie ligt. Dan heb je een dusdanig kritische massa dat het verder doorgroeit. Sommige verzenders zitten nu al boven die 16%, doordat ze er al de nodige aandacht aan hebben besteed. Ik denk dat het de komende twee jaar snel zal gaan. We zijn in 2001 met dit bedrijf begonnen, en hebben toen een rondje langs de banken gedaan om de animo te inventariseren.

Men vond het toen nog te vroeg, internetbankieren stond met 500.000 accounts nog in de kinderschoenen. Wij zijn doorgegaan met het ontwikkelen van onze dienstverlening, en inmiddels staat internetbankieren op ruim 8 miljoen gebruikers. Aan alle randvoorwaarden is voldaan ..." ◀



Rieko Kester