

DO'S & DON'TS

Voor een duurzame en succesvolle overstap naar (UBL) e-factureren



1. Bedenk goed dat e-factureren ketendigitalisering is, zeker bij UBL!

Uiteindelijk heb je je klanten/leveranciers nodig voor maximaal rendement.

Richt je project, proces, product, daar op in.

Niet andersom.



2. Geef tijdig aan dat je overstapt van PDF naar UBL e-facturen

Anders vinden je leveranciers / klanten dat het allemaal veel te snel gaat....ze zijn net gewend aan e-factureren in PDF.



3. Zet meerdere instrumenten in om je klanten en leveranciers op de hoogte te brengen...en te houden

Nieuwsbrieven,
workshops, 1-op-1
gesprekken, helpdesk,
inkoopvoorwaarden,
goede doelen,
beloningen.



4. Maak jouw initiatief niet tot een administratief monster voor je klant of leverancier

Laat jouw keuzes aansluiten bij hun mogelijkheden. En bied er de juiste ondersteuning bij.



4. Maak je klanten en leveranciers niet gek met allerlei standaarden en definitiekwesties

UBL-SI, UBL-OHNL, UBL2.0, UBL-EU, E-factuur, digitale factuur, onveiligheid, etc....



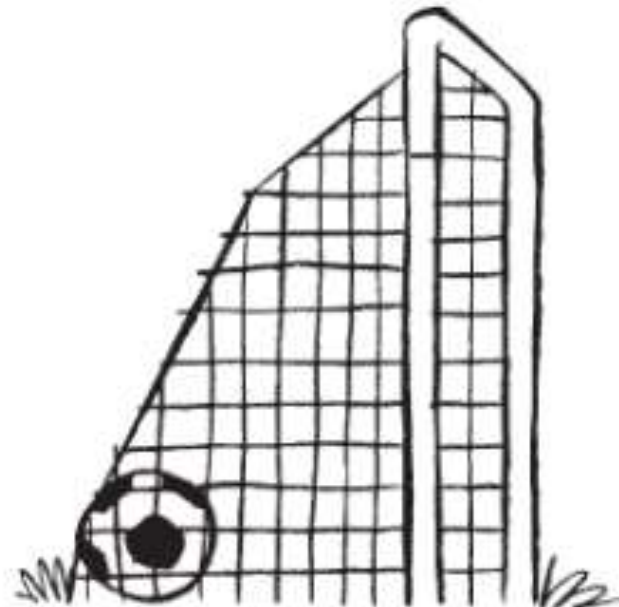
5. Straf je klanten/leveranciers niet als je ze wilt laten overstappen op e-factureren



Jouw klant is de baas. Echt. Hij zorgt namelijk voor jouw omzet; niet voor jouw besparing.

6. Je klanten en leveranciers zijn (ook) ondernemers

Zij denken: “What’s in it for me? Waarom meedoen als het me onvoldoende oplevert?”



DAT IS JE
EIGEN DOEL!!

JAJA, HÈHÈ...
IK GA NATUURLIJK
NIET OP HET DOEL
VAN BEN ANDERAF!

7. Ga niet uit van overdreven grote besparingen per e-factuur

€ 10 per factuur besparen is niet realistisch. Gouden bergjes bestaan wel. Maar voor wiens rekening komen ze? Waar liggen de voordelen?



8. Aan boord krijgen is één ding. Aan boord houden. Pffff.....

De besparing begint pas echt te lopen als klanten of leveranciers aan boord **BLIJVEN**.



9. Houd de boel in de gaten

Tien zwaluwen maken nog geen zomer. Blijf er bovenop zitten.



10. Laat weten dat je aan alle fiscale voorwaarden voldoet

Ook al is e-factureren vorm- en middelvrij verklaard, de ander wil toch die extra zekerheid.



Credits

De afbeeldingen zijn gemaakt door Dirk Jan Barreveld in het kader van het boekje Startkapitaal: www.startkapitaal.info

