

Even een bloemetje bestellen... met de P-card!

De P-card, een door de bank uitgegeven card voor het doen van inkoopbestellingen, is in opkomst. Vooral voor kleinere bedragen is de kaart handig en kostenbesparend. MAARTEN ERASMUS EN LEON-PAUL DE ROUW*

In Nederland heeft de purchasing card of inkoopkaart lange tijd geen voet aan de grond gekregen. Dat lijkt nu te veranderen. Omdat enkele grote bedrijven, zoals Philips en Nuon, de kaart hebben ingevoerd, is het aantal leveranciers dat de P-card ondersteunt, sterk toegenomen. Andere organisaties kunnen hiervan profiteren. De P-card wordt vooral gebruikt om de kosten van het bestelproces te drukken. Die kosten zijn behoorlijk hoog, gemiddeld zo'n 80 euro, oplopend tot 120 euro per order. Het is dus interessant om naast traditionele bestelsystemen naar goedkopere alternatieven te zoeken. De P-card is zo'n alternatief. Het belangrijkste verschil met de gebruikelijke werkwijze is dat de bestelling direct bij de leverancier wordt geplaatst en alle controle achteraf plaatsvindt. Dat gaat een stuk sneller en leidt niet noodzakelijk tot grotere risico's.

Dit artikel gaat in op de toepassing van de P-card. Vooral op de vraag welke afwegingen vooraf gaan aan de invoering van een P-card en op de vraag of de kaart in de praktijk haar beloftes waar maakt.

Wat is een P-card?

De P-card is vergelijkbaar met een creditcard. De P-card onderscheidt zich

van de creditcard vanwege de uitgebreide rapportage van alle uitgaven. Het voornaamste doel is over het algemeen een grotere efficiëntie van het inkoopproces, waardoor de kosten per transactie worden verlaagd. Hoewel de P-card als creditcard kan worden gebruikt, schuilt de kracht in de informatie die de leverancier meegedeelt tijdens de afrekening. Deze informatie is veel uitgebreider dan bij een gebruikelijke creditcardafrekening. Eenmaal ingeladen in het financiële systeem van de klant wordt het een stuk eenvoudiger om kosten toe te wijzen en de btw terug te vorderen. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld een cor-

porate card, waar altijd nog bonnetjes of rekeningen moeten worden bijgevoegd.

De P-card wordt meestal uitgereikt aan een secretaresse, ict-manager of aan andere frequente bestellers. De kaarthouder is verantwoordelijk voor de uitgaven en controleert de maandelijkse afrekening.

Excessief gebruik kan worden beperkt door ingebouwde beperkingen, zoals een maximum bedrag per bestelling, een maandlimiet en de toewijzing (of blokkade) van bepaalde leveranciers en productcategorieën.



Waarom een P-card?

Omdat het hele bestel- en afrekenproces geautomatiseerd plaatsvindt, bespaart de P-card op de transactiekosten, meestal zo'n 80 procent. Uit verschillende onderzoeken blijkt die besparing op te lopen tot zo'n 50 euro tot zelfs 90 euro per transactie. Praktijkgevallen waar 80 procent van de bestellingen slechts 3 procent van de inkoopomzet uitmaken, zijn geen uitzondering! Die kleine bestellingen creëren in verhouding dus heel veel werk.

Naast de besparing op de transactiekosten zijn er nog andere redenen om een P-card in te voeren. Zo geeft de kaart de mogelijkheid tot analyse. Alle relevante data worden op regelniveau aangeleverd en kunnen, eventueel met speciale software, worden geanalyseerd. Het is mogelijk de files in te lezen in het eigen financiële systeem en zo de data mee te nemen in de gebruikelijke rapportages.

Een derde reden om de kaart in te voeren is het gemak voor medewerkers. Zij hoeven voor veel producten niet de standaard inkoopprocedures met bijbehorende autorisaties te volgen wat gemak en snelheid bevordert.

Het komt ook voor dat leveranciers alleen maar creditcardbetalingen accepteren. De P-card kan prima een corporate card vervangen en gebruikt worden voor bestellingen bij bijvoorbeeld softwarehuizen en Internetboekhandels. Het gebruik van een P-card maakt een 'kleine' kas veelal overbodig.

Vooraf lage bedragen

De P-card wordt vooral ingezet voor kantoorartikelen, computerbenodigd-

heden, advertenties, verzekeringen; zelfs voor het bestellen van uitzendkrachten. De vraag rijst dan ook waarom niet alle bestellingen met een P-card gedaan worden.

Allereerst is een P-card niet gratis. Op de betaling aan de leverancier wordt 2 tot 3 procent van het bedrag ingehou-

card dan ook naast een ander inkoopstelsel en beperken het gebruik tot die artikelgroepen waar de risico's beheersbaar zijn.

Controle

De afrekening wordt bij voorkeur gecontroleerd door de kaarthouder. Die is op de hoogte van de bestellingen en

'De kracht van de P-card zit in de informatie die de leverancier meegeeft tijdens de afrekening'

den. Voor de leverancier is dit geen bezwaar. Immers hoeft deze geen rekening te sturen en krijgt hij binnen vijf dagen betaald. Bij hogere bedragen ligt dit anders. Als het orderbedrag 2000 euro bedraagt, betaalt de leverancier 40 tot 60 euro aan kosten. Voor zo'n bedrag kan hij best een factuur sturen. *Het voordeel van de P-card neemt af, naarmate de bedragen hoger worden.* De kosten liggen weliswaar bij de leverancier, maar komen uiteindelijk in de vorm van hogere prijzen bij de afnemer terecht.

Verder is het bij hogere bedragen vaak gewenst meer controle in te bouwen in het voortraject van een bestelling. Bij de P-card vindt *alleen controle achteraf* plaats, wanneer de levering al heeft plaatsgevonden. In geval van een conflict/meningsverschil kan de betaling weliswaar worden teruggedraaid, maar de zending retour sturen ligt een stuk lastiger. Gaat het om 100 euro dan ligt daar niemand wakker van, maar bij hoge bedragen natuurlijk wel.

De meeste organisaties gebruiken de P-

weet of leveringen werkelijk hebben plaatsgevonden.

De keerzijde is dat de P-card niet gebruikt zou moeten worden voor magazijnleveringen. Het magazijn is immers niet op de hoogte van de bestelling en kan niets verifiëren. De kans op fouten wordt dan snel te groot.

In geval van een dispuut kan de cardmaatschappij het geld terugboeken van de rekening van de leverancier. De klant en leverancier moeten zelf tot overeenstemming komen en de betaling onderling afhandelen. In de praktijk blijken problemen altijd opgelost te worden en er wordt nauwelijks aanspraak gemaakt op de terugboekregeling.

Omdat de papieren factuur ontbreekt, is het niet mogelijk deze aan de belastingdienst te laten zien ter controle van de btw-aftrek. Er moet daarom met de belastingdiensten van ieder land waar de kaart wordt ingevoerd, afgesproken worden dat de P-cardgegevens als bewijs mogen dienen. In Nederland, maar ook in het buitenland, is dit meestal geen probleem.

Bedrijven die aan de SOx-norm (Sarbanes Oxley) moeten voldoen, zullen bij de invoering van de P-card hun eigen proces goed moeten doorlichten. De cardmaatschappij geeft geen garanties af.

De P-card heeft alleen zin bij vaste voorkeursleveranciers. Voordat de kaart wordt ingevoerd, moeten eerst de leve-

P-card: de plussen en minnen

Plus



- besparing op transactiekosten
- mogelijkheid tot analyse
- gemak voor medewerkers
- kleine kas wordt overbodig

Min



- niet gratis
- alleen controle achteraf
- alleen zinvol bij vaste voorkeursleveranciers
- niet voor grote bedragen/kritieke producten

ranciers worden geselecteerd. Zij zullen in de meeste gevallen een speciaal voor de klant ingerichte catalogus op internet zetten, waarop de klant met de P-card kan bestellen. Overigens is het ook mogelijk per telefoon of fax te bestellen.

De P-card kan weliswaar voor elke willekeurige aankoop gebruikt worden, maar bij niet-participerende leveranciers verliest de kaart zijn toegevoegde waarde. De leverancier zal alsnog een papieren factuur moeten sturen, die bij de klant de gebruikelijke rompslomp veroorzaakt.

Conclusie

De P-card verdient zeker een plaatsje tussen de inkoopssystemen die ons vandaag de dag ter beschikking staan. Het is vooral voor de gebruikers een handige manier om bestellingen te plaatsen. De besparing op de transactiekosten is evident.

De kaart is niet te verslaan voor het bestellen van bloemetjes, pizza's en taxi's. Voor grote bedragen of kritieke producten is de P-card minder geschikt. De P-card zal dus altijd worden ingezet *naast* een regulier inkoopstelsel en zo'n systeem nooit kunnen vervangen. Zoals e-orderingsystemen het besteltraject sneller en beter doen verlopen, zorgt de P-card vooral voor efficiëntere factuurverwerking. Het wachten is eigenlijk op systemen die beide voordelen weten te combineren. Wanneer ooit elektronisch factureren een vlucht neemt, zouden de voordelen van de P-card wel eens weg kunnen vallen.

Desalniettemin is de P-card met een gestage opmars bezig. Het aantal leveranciers dat de kaart ondersteunt, lijkt zich flink uit te breiden en veel organisaties zullen hier hun voordeel mee doen. De tijd zal leren of de kaart de concurrentie van andere inkoopssystemen kan weerstaan. «

* Maarten Erasmus is consultant bij Emeritor (www.emeritor.com). Leon-Paul de Rouw werkt bij het ministerie van BZK en het ministerie van VWS. Tevens is hij betrokken bij het kennisplatform www.fmresource.nl.

5 tips voor een succesvolle introductie van de P-card

De P-card introduceren? Hou dan rekening met enkele te nemen 'hobbels' in het implementatietraject.

► Speciaal begeleidingsteam

Omdat er zoveel afspraken gemaakt moeten worden met leveranciers, de belastingdienst, kaarthouders en de boekhoudafdeling, moet de invoering van een P-card goed begeleid worden. Het verdient aanbeveling hiervoor een speciaal team op te richten dat veel aandacht kan geven aan alle zaken die vooraf geregeld moeten worden. In zo'n team hoort in elk geval iemand van de financiële afdeling, van de bestellende afdeling, inkoop, ict, de cardmaatschappij en eventueel een deskundige op juridisch/fiscaal gebied.

► Beleid

Het team zal een duidelijk beleid moeten formuleren voor het gebruik van de kaart. Het beleid gaat over de drempelbedragen, maar ook over de leverancierskeuze. Misschien moeten bepaalde leveranciers worden geblokkeerd, vanwege interne regelgeving of risico's.

► Techniek

De technische kant kan behoorlijk ingewikkeld worden. Vooral als er met meerdere cardmaatschappijen wordt gewerkt of als er hoge eisen worden gesteld aan de beschikbaarheid van rapportages en automatische koppelingen. Het verdient aanbeveling dit onderdeel voldoende aandacht te geven voordat een cardmaatschappij of analysesoftware gekozen wordt.

► Weerstand boekhoudafdeling

Niet te onderschatten is de weerstand bij boekhoudafdelingen. Omdat er zoveel werk wegvalt bij de crediteurenadministratie is de P-card een bedreiging voor het personeel. De besparing op de transactiekosten wordt immers alleen bereikt vanaf het moment dat er daadwerkelijk minder mensen op de loonlijst staan.

► Gebruikers

Ten slotte is het verstandig de gebruikers tijdig mee te nemen in het proces. Voor hen betekent de kaart meer gemak, maar ook uniformering en standaardisatie. Dit roept in eerste instantie vaak weerstand op. Tijdige communicatie en directe betrokkenheid bij de inrichting van het proces helpt deze weerstanden weg te nemen. Meestal wordt voor kaarthouders een speciale intranetsite ingericht met handige instructies en links naar de websites van de leveranciers.

