



Extern verslag marktconsultatie Broker Factuurverwerking

© UWV Uitvoeringsinstituut werknemersverzekeringen.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enig andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van UWV.

Inhoudsopgave

INHOUDSOPGAVE	2
1 AANLEIDING	3
1.1 STRUCTUUR VAN HET VERSLAG	3
1.2 BRONGEGEVENS VOOR DIT VERSLAG	3
2 OVERZICHT RESPONS OP SCHRIFTELIJKE VRAGEN EN DIALOGRONDES.	4
3 BIJLAGEN	28
3.1 BIJLAGE 1: LEIDRAAD MARKTCONSULTATIE BROKER FACTUURVERWERKING V1.0 D.D. 20 APRIL 2022 EN BIJBEHORENDE BIJLAGEN	28

1 Aanleiding

UWV doet als inkopende organisatie zaken met een groot aantal leveranciers voor de inkoop van diverse goederen en diensten. Daarnaast heeft UWV te maken met afnemers van UWV dienstverlening. Met deze leveranciers en afnemers wisselt UWV orders en/of facturen uit.

In het licht van toenemende digitalisering wil UWV ondersteund worden door één of meerdere e-facturatie brokers. UWV wenste de meest gereede verwervingswijze voor dit soort dienstverlening te onderzoeken en daar middels deze marktconsultatie input van de markt voor te verzamelen. Op dit moment wordt UWV voor een deel van deze dienstverlening al ondersteund door verschillende brokers.

De marktconsultatie was bedoeld om te onderzoeken welke dienstverlening marktpartijen bieden en op welke manier UWV het best de wijze van verwerving kan invullen.

UWV heeft besloten partijen in de markt te benaderen en middels een marktconsultatie te consulteren. Op basis daarvan wordt bepaald of (en zo ja op welke wijze) er een verwervingsprocedure moet volgen. Middels deze marktconsultatie konden marktpartijen in een vroeg stadium hun zienswijze geven op een mogelijke opdracht, scope, verwachtingen en wensen en eisen van UWV. De marktconsultatie bestond uit een schriftelijke beantwoording van door UWV gestelde vragen en dialoogsessies. De reacties zijn als volgt te kwalificeren:

- 10 marktpartijen hebben in de TenderNed portal aangegeven geïnteresseerd te zijn in de marktconsultatie;
- 6 van deze 10 marktpartijen hebben een respons ingediend middels het invullen van de vragenlijst. Deze 6 marktpartijen hebben alle ook deelgenomen aan de na de schriftelijke ronde volgende dialoogronde. Tijdens deze dialoogsessies is de door respondenten aangeleverde informatie verder verdiept en – indien nodig- verduidelijkt.

1.1 Structuur van het verslag

Dit interne verslag is op de volgende wijze ingedeeld;

Hoofdstuk 1: Aanleiding

Hoofdstuk 2: Overzicht van de respons op de schriftelijke vragen en de respons op de verdiepende vragen die zijn gesteld tijdens de dialoogronde.

Dit verslag geeft binnen de hiervoor genoemde structuur de essentie van de uitkomsten van de marktconsultatie weer op basis van de schriftelijke beantwoording én de (6) 1-op-1 dialooggesprekken met de respondenten. Per hoofdonderwerp wordt het marktbeeld op een aantal subonderdelen weergegeven. Alle als (commercieel) vertrouwelijk geclassificeerde informatie is daarbij weggelaten en conclusies zijn niet te herleiden naar specifieke respondenten. UWV zal naar eigen inzicht de conclusies uit dit verslag verwerken ter bepaling van de toekomstige strategie rondom het vraagstuk factuurverwerking en de uitvoering van die strategie.

1.2 Brongegevens voor dit verslag

- Leidraad Marktconsultatie Broker Factuurverwerking v1.0 d.d. 20 april 2022 en bijbehorende bijlagen (zie Bijlage 1);
- Individuele schriftelijke beantwoording van de deelnemers aan de marktconsultatie;
- De verkregen informatie uit de dialoogsessies.

Er zijn geen vragen gesteld door marktpartijen en er is dus ook geen Nota van Inlichtingen gepubliceerd.

2 Overzicht respons op schriftelijke vragen en dialoogrondes.

In dit hoofdstuk worden de beelden weergegeven van de markt die wij hebben opgemaakt op basis van de gegeven schriftelijke antwoorden op de vragenlijst die is gepubliceerd, alsmede de antwoorden op de verdiepende vragen die zijn gesteld tijdens de dialoogrondes.

	Vraag	Beeld verkregen van respondenten
1	Welke kanalenstrategie hanteert Respondent om te zorgen dat zoveel mogelijk leveranciers e-facturen kunnen aanleveren?	<p>De Respondenten hebben verschillende kanalen genoemd waar zij mee werken. Onder meer de volgende kanalen zijn genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Directe XML aanlevering (Peppol, email, SFTP AS2, Webservice) - X12 - Edifact - Een portaal - EDI-2-FLOW - PDF-2-FLOW - Order flipping <p>Respondenten merken op dat de drempel om elektronisch te kunnen aanleveren zo laag mogelijk dient te zijn voor de leveranciers. Hierbij dient zo veel mogelijk gebruik te worden gemaakt van de bestaande oplossingen die de leverancier al heeft. Hierdoor is de adoptie hoger en zijn de kosten in de keten lager.</p>
	Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 1 en de gegeven antwoorden.	<p>Een Respondent gaf aan dat verzending per e-mail op twee manieren kan. 1. Rechtstreeks een e-mail sturen, maar dan is er geen zicht of de e-mail in goede orde is ontvangen. 2. Via een portaal – een businessportaal. Dan krijgt de ontvanger een mail dat hij naar het portaal kan gaan om daar de factuur te openen en te downloaden. Dus dan is er wel volledig zicht op de status.</p> <p>Een andere Respondent adviseert om email niet – of in ieder geval zo min mogelijk te gebruiken om facturen /orders geautomatiseerd in te nemen of te versturen, omdat dit kan leiden tot fraude.</p>
2	UWV is van plan om een invoerportaal aan te bieden aan leveranciers die nog niet in staat zijn om e-facturen te sturen. Dit portaal moet zowel order-based als directe facturatie ondersteunen. Hoe kijkt Respondent naar de inzet van portalen voor handmatige facturatie?	<p>Alle Respondenten geven aan deze mogelijkheid aan te bieden. Deze optie zal met name worden gebruikt door (kleinere) leveranciers die niet in staat zijn zelf e-facturen te versturen. Het is echter wel een foutgevoeliger dan geautomatiseerde systemen, omdat er gegevens handmatig moeten worden ingevoerd. Dit handwerk zorgt voor hogere kosten (in de vorm van tijd). Het is een prima fall-back als het echt niet anders kan, maar de focus zou moeten liggen op de inzet van bestaande systemen van de leverancier. Een portaal zou gebruikt moeten kunnen worden om naar iedereen te factureren en niet specifiek voor één ontvanger (UWV). Hierdoor wordt een leverancier gedwongen voor iedere klant een nieuw portaal te gebruiken met een nieuw account. Één marktpartij geeft aan dat het een groot voordeel is voor UWV is dat de</p>

		<p>in het portaal ingevoerde facturen als XML worden ontvangen, inclusief originele of gegenereerde PDF. Zowel de klein als de grote leveranciers kunnen zo hun facturen indienen. De onboarding moet er op zijn gericht om leveranciers bewust te maken van de mogelijkheden die hun systemen bieden om het gebied van e-facturatie, zodat het gebruik van een portal zo veel mogelijk kan worden voorkomen.</p>
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogronde behandeld nav vraag 2 en de gegeven antwoorden: <i>Kunnen via het invoerportaal van de leveranciers ook directe facturen (dus niet order gerelateerd) worden verstuurd?</i></p>	<p>Één Respondent geeft aan alleen een invoerportaal voor orderfacturen aan te bieden. Andere Respondenten bieden ook een invoerportaal voor direct factureren.</p> <p>Één Respondent geeft aan dat het bij ordergerelateerde facturen ook mogelijk is om de order naar de factuur te flippen, waardoor je de details van de factuur al aanvult. Omdat de data dan gematcht is, is dat een voordeel.</p> <p>Drie Respondenten geven aan dat het werken met een portal zo veel mogelijk moet worden voorkomen. Dat is leuk voor de broker maar niet voor de andere betrokken partijen. Dan moet iedere keer in een portaal worden ingelogd bij verschillende opdrachtgevers. Het is van belang is om te kijken welke oplossingen de MKB'er al heeft en op welke wijze het mogelijk is om met die oplossingen (bijvoorbeeld het eigen softwaresysteem) facturen bij UWV af te kunnen leveren. De filosofie is om zo weinig mogelijk gebruik te maken van een portal waar op moeten worden ingelogd. Er moet worden voorkomen dat er verwarring ontstaat of de leverancier via het portaal van de broker moet factureren of dat hij ook gewoon direct via zijn eigen ERP systeem en bijvoorbeeld Peppol de facturen kan insturen. Alleen bij hele specifieke eisen is een portaal en maatwerk nodig.</p> <p><i>Eigen URL voor UWV?</i></p> <p>Twee van de drie Respondenten (deze vraag is met drie Respondenten besproken) geven aan dat het mogelijk is om een eigen portaal met een eigen UWV URL te maken. Een andere Respondent geeft aan dat het dezelfde URL betreft, met een gepersonaliseerde gebruikersnaam (e-mail en wachtwoord).</p> <p>Respondenten geven wel aan dat er zo min mogelijk maatwerk moet worden uitgevraagd. Dit leidt tot complexiteit en aanvullende kosten.</p>
3	<p>UWV heeft verschillende factuur verwerkingsprocessen met verschillende soorten leveranciers die verschillende factuureisen hebben (denk aan zorgverleners die bepaalde gegevens in de factuur moeten kunnen opnemen in een invoerportaal). Hoe zou</p>	<p>Alle Respondenten geven aan dat het mogelijk is om hier een portaal voor de realiseren. Vier Respondenten geven aan het standaardportaal daarvoor te kunnen personaliseren. Één Respondent geeft aan daar een nieuwe portaal voor te moeten realiseren. Alle aanpassingen betreffen maatwerk en leiden tot hogere kosten en lagere efficiëntie.</p>

	Respondent hiermee omgaan? Kan Respondent bijvoorbeeld verschillende 'varianten' van een portaal aanbieden? Of heeft Respondent een andere oplossing hiervoor?	
	Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 3 en de gegeven antwoorden: <i>Is het mogelijk om voor verschillende leveranciers verschillende tariefstructuren te hanteren?</i>	Deze vraag is besproken met één Respondent. Deze gaf aan dat het wel kan, maar dat het geprogrammeerd moet worden. Wijzigende tarieven kunnen worden ingeladen. Die hoeven niet handmatig ingevoerd te worden.
	<i>Kan de uitwisseling die nu via specifieke portaal voor de zorgaanbieder verloopt ook via het platform van de broker geschieden?</i>	Deze vraag is besproken met één Respondent. Die gaf aan dat dat zou kunnen, maar dat UWV moet proberen om niet te veel maatwerk te maken. Zorgaanbieders moeten specifieke producten kunnen aanbieden waarvan de prijzen vastliggen. De oplossing van de broker is een mogelijkheid om een catalogus toe te passen. Die kan eenvoudig daarvoor worden ingericht.
	<i>Betekent het feit dat je voor verschillende leveranciers de verschillende invulvelden kan beheren, ook dat je voor een leveranciersgroep extra velden kunt opnemen of de naam van bepaalde velden kunt aanpassen aan de specifieke groep?</i>	Deze vraag is besproken met één Respondent. Die gaf aan dat dat kan als het op basis van automatiseringsregels is. Dat faciliteert de broker. De gebruiker kan zijn eigen validatie- en verrijgingsregels beheren.
4	Sommige leveranciers van UWV maken gebruik van een andere broker, bijvoorbeeld een broker in de zorg. Hoe kijkt Respondent aan tegen integratie met andere brokers wanneer deze niet op het PEPPOL-netwerk zijn aangesloten?	Alle Respondenten geven aan dat zij de mogelijkheid bieden om de integratie met andere brokers te realiseren.
	Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld	Ja dat is mogelijk. Er kan maatwerk worden geleverd. Één Respondent geeft aan dat je dan wel uitsluit dat het open netwerk wordt gebruikt. Dan kan je volgens Respondent beter investeren in de controle bij

	<p>nav vraag 4 en de gegeven antwoorden: <i>Is het mogelijk om voor verschillende leveranciers verschillende tariefstructuren te hanteren?</i></p>	<p>ontvangst. Deze validaties na ontvangst moet je automatiseren, dus met de prijzen en de wijze waarop het moet worden ingediend. Leverancier moet dan zelf de tarieven invoeren. Je moet het zo min mogelijk verplichten om via een portaal te factureren. Hoe meer het via de ERP systemen van de leveranciers kan gaan, hoe beter. Er zit veel maatwerk in (bijvoorbeeld tarieven). De uitwisseling zou wel via het open netwerk plaats kunnen vinden. Dan is er namelijk al een interface.</p>
<p>5</p>	<p>UWV maakt onderscheid tussen PDF-oplossingen op basis van voor gedefinieerde PDF lay-outs (type 1) en op basis van factuurherkenning (OCR, type 2). Biedt Respondent dergelijke oplossingen? Zo ja, kan Respondent hier meer over vertellen?</p>	<p>Één Respondent geeft aan dat zij met een derde partij werken wanneer OCR gevraagd wordt. PDF uitlezen op basis van een 'plaatje' wordt door deze derde partij niet. Een andere Respondent geeft aan Type 2 niet te ondersteunen. De andere Respondenten geven aan beide typen te ondersteunen. Een Respondent merkt op dat ook 'geboren' pdf-facturen regelmatig gegevens bevatten in de vorm van plaatjes, zoals de leveranciersgegevens of voettekst. Voor hoge kwaliteit is het daarom noodzakelijk om altijd gebruik te maken van OCR om zeker te weten dat je geen data mist. Er zijn wel voorgedefinieerde leveranciers-templates (OCR en non-OCR), maar deze zijn met de nieuwe technieken eigenlijk alleen nog relevant voor de factuurregels. Bij veel facturen zijn de individuele factuurregels niet relevant, of zelfs ongewenst. Ook in combinatie met orders zijn factuurregels niet perse relevant. Gezien de kostenverhogende effecten van de herkenning van alle factuurregels wordt hier nog zelden voor gekozen. De Respondent geeft aan dat dit daarom per leverancier kan worden ingeschakeld. Een andere Respondent merkt op via AI voor PDF readable (geen foto) automatische data extractie aan te kunnen, om deze om te vormen naar een data formaat (XML, UBL, EDI, ..). Via OCR technologie kunnen zij extractie doen van de gegevens.</p>
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 5 en de gegeven antwoorden: <i>Voor UWV zijn de factuurregels relevant in combinatie met orders, we willen namelijk graag weten welke regels van een order geleverd zijn (deelleveringen). Heeft de broker mogelijkheden om regelherkenning te doen? Kan hiervoor bijvoorbeeld gekeken worden naar de data in de order?</i></p>	<p>Deze vraag is besproken met één Respondent. Die geeft aan dat er bij orderfacturen vaak voor wordt gekozen om te matchen op totaalbedrag. Het ERP pakket van UWV werkt echter niet zo. Die vereist regelherkenning. Niet ieder ERP-softwarepakket kan dat aanleveren. Het is mogelijk om te matchen op factuurregels, en orderregels, maar dat is maatwerk. De oplossing om dit proces eenvoudiger en goedkoper te maken zit dus in de eisen die PeopleSoft stelt. Als dit vereiste omtrent factuurregels en orderregels zou komen te vervallen, dan kan het meer volgens de standaard worden gefactureerd.</p>

	<p><i>Wat zijn de ontwikkelingen op het gebied van uw OCR voorziening?</i></p>	<p>Deze vraag is besproken met één Respondent. Die geeft aan dat de herkenning van het huidige systeem kan door UWV zelf, middels de 'learning' worden bestuurd. Inmiddels heeft de broker ook een OCR voorziening in de cloud, een Saas oplossing. De broker biedt ook als dienst aan dat zij de learning voor hun rekening nemen, aangezien je het systeem ook goed moet kennen om die learning effectief te kunnen verbeteren. Als je het systeem minder goed kent, zou de door aanpassingen de herkenning zelfs kunnen verslechteren. Daarom adviseert de broker om de learning aan de broker over te laten. Dat kan als verbeterpunt worden gezien. De broker verkoopt bijna geen OCR voorzieningen meer die 'on premise' draaien. Het overgrote gedeelte wordt als Saas oplossing aangeboden. De broker heeft daarnaast nog een zestal andere scan en herken oplossingen, met ieder hun eigen eigenschappen. Met name de mate en wijze van validatieprocessen verschillen van elkaar.</p> <p>De techniek is geëvolueerd. De herkenning is verbeterd door de AI Machine learning. Een groter gedeelte van de herkenning gaat beter, ten opzichte van het huidige systeem van UWV. Je blijft altijd wel afhankelijk van de kwaliteit van het aangeleverde document. Een document met fouten, bijzondere lettertypes of koffievlekken wordt nog altijd niet goed herkend. Er zitten altijd limitering aan. Advies is daarom ook om zo veel mogelijk facturen als data binnen te krijgen.</p> <p>Het huidige systeem zet het bestand om naar een TIFF bestand. Het nieuwe systeem van de broker doet dat niet. Je kan gewoon PDF's scannen. Als UWV de validatie ook wil uitbesteden, dan kan dat. Bijvoorbeeld een dienst waarbij er per mail PDF's worden ingestuurd. De dienst is dan zelf in staat om te bepalen of het een PDF met een plaatje is, of een PDF met een tekstlaag. Is het een plaatje, dan gaat de factuur door een OCR route heen en worden zo de gegevens herkend. Optioneel kunnen deze facturen nog worden gevalideerd door de broker. Is het een tekstlaag, dan gaat de factuur een andere route in. Dan wordt er eenmalig een mapping van die PDF naar een XML gemaakt op basis van de factuur layout. De volgende factuur van dezelfde leverancier die wordt ingestuurd, gaat dan automatisch door die mapping heen en dan heb je dus 100% correcte data als die mapping correct is.</p>
<p>6</p>	<p>UWV heeft leveranciers die (nog) facturen aanleveren in PDF per email of op papier. Voor deze leveranciers overweegt UWV een OCR-faciliteit (type 2), waarbij de leverancier facturen in PDF kan insturen die dan door de broker worden omgezet in e-facturen. UWV overweegt</p>	<p>Twee Respondenten geven aan dat zij (de onderaannemer) dit niet ondersteunen. De ene Respondent geeft aan niet te weten of UWV zelf de facturen kan controleren omdat een derde partij de werkzaamheden uitvoert. De andere Respondent geeft aan dat zij dan een partnership zouden moeten aangaan om dat aan te kunnen bieden, maar daar nog geen ervaring mee te hebben. Deze Respondent meent dat UWV zelf de controle moet kunnen blijven doen. Dat kan geregeld worden. De overige Respondenten bieden het wel aan. Twee daarvan geven aan dat zij dit wel ondersteunen, maar dat de controle op de herkenning onderdeel van deze dienst is en niet door UWV zelf kan worden gedaan.</p>

	<p>hierbij zelf de controle op de herkenning doen, en eventuele correcties of verrijking kunnen doen. Biedt Respondent deze functionaliteit? Heeft Respondent wellicht alternatieve oplossingen hiervoor?</p>	<p>Verrijking op basis van geautomatiseerde verrijgingsregels door UWV is wel mogelijk bij in ieder geval één van deze Respondenten.</p>
7	<p>UWV ontvangt nog wel eens PDF-facturen die niet goed verwerkt kunnen worden door OCR-software omdat ze niet leesbaar zijn (voorbeeld: PDF is beveiligd met een wachtwoord). Welke voorzieningen heeft Respondent voor dit soort PDF's?</p>	<p>Één Respondent geeft aan hier geen voorziening voor te bieden. De andere Respondenten geven aan dat dergelijke PDF's worden afgewezen met een bericht naar de factuurverzender. Één Respondent geeft aan deze door een manuele interventie door de klant of door onze service mensen laten behandelen. Één Respondent merkt op een oplossing te hebben voor het verwerken van PDF met restricties. Één Respondent merkt op dat een dergelijke beveiliging gemakkelijk te kraken is en daarmee niet voldoet aan de moderne informatiebeveiligingsvereisten. Deze Respondent adviseert dit niet te ondersteunen en promoten en om in die gevallen via Peppol te sturen.</p>
8	<p>Welke dienstverlening biedt Respondent rondom het uitsturen van inkooporders aan leveranciers? Welke kanalen en formaten zijn het meest gangbaar in de markt?</p>	<p>De volgende kanalen voor het uitsturen van orders via verschillende kanalen worden door de Respondenten genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peppol - Value Added Network - Portaal - E-mail - BIS3 order, - PDF - EDI - Ondersteunde standaarden en protocollen: GS1, OpenTrans, EDIFACT, cXML, RosettaNet, etc. - protocollen: HTTP, SOAP, REST, AS2, X400, FTP. - e-orders via het Basware Network.
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 8 en de gegeven antwoorden: <i>Welke keuze hebben de leveranciers voor de ontvangst van hun orders? Een portaal, e-mail, Peppol?</i></p>	<p>Deze vraag is met één Respondent besproken. Die geeft aan dat meerdere kanalen mogelijk zijn. Het heeft de voorkeur om het Peppol netwerk als voorkeur te kiezen. De broker adviseert ook bijna altijd om een native XML vanuit het ERP systeem van de opdrachtgever. Peppol krijgt telkens nieuwe versies en dan zou UWV elke keer mee moeten in al die ontwikkelingen. Je hebt dan wel 1 keer mappingkosten, maar dan verzorgt de broker het versiebeheer van Peppol. Daar hoeft UWV dan niet meer mee bezig te zijn.</p>
9	<p>Welke dienstverlening kan Respondent doen op het ordering proces (uitgaande inkooporders)? Denk aan</p>	<p>Respondenten noemen de volgende diensten en mogelijkheden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - het creëren en verzenden van orders; ze worden opgeslagen in de LTA - Long time archiving;

	<p>automatisch matching van orders en facturen, verrijking van factuurgegevens, validatie factuur vs orders, PO-flipping (het automatisch opstellen van een factuur op basis van de ordergegevens), et cetera.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wanneer de factuur ontvangen wordt, wordt die gematcht met de bestelling via het ordernummer. We kunnen de inhoud vergelijken en een intern goedkeuringsproces op maat maken om de facturen te valideren en te integreren. - Verrijking van factuurgegevens zouden we samen de details moeten bekijken om te zien welke gegevens toegevoegd moeten worden. Daar kan de Respondent zonder verdere details niet op antwoorden. - PO-Flipping: op een automatische manier denkt de Respondent niet, wel op een manuele manier op het leveranciersportaal. Daar ontvangen zij orders en kunnen vanuit het order een factuur aanmaken die de inhoud van het order overneemt, ze moeten hier wel een paar velden toevoegen, zoals datum en factuurnummer - het verrijken van factuurdata met de gegevens van de order (PO-flipping). Dit kan automatisch met behulp van dataconversie, aangevuld met geautomatiseerde validatie regels. Een inkomende factuur kunnen wij matchen op basis van de verstrekte PO nummer. Controles op correctheid van bv: BTW of KVK doormiddel van raadplegen externe registers. Er vind geen validatie plaats op matching bedragen order en facturen. - alle gegevens uit de order ophalen en de factuurgegevens daarmee verrijken. PO flipping is ook mogelijk. - het creëren van Purchase Requisitions, approvals, ordering en prestatie verklaring. De orders kunnen door de leverancier worden 'geflipt' naar factuur. De facturen kunnen inhoudelijk worden gevalideerd, verrijkt en eventueel geautomatiseerd geretourneerd aan de leverancier als er niet aan specifieke business rules is voldaan. - Dit is inderdaad mogelijk en het is natuurlijk fijn voor een broker om hiermee een lock-in te kunnen creëren voor leveranciers van het UWV. Alleen zal dit altijd tot suboptimale oplossingen leiden, terwijl dergelijke portalen en software voor Peppol gewoon beschikbaar zijn in de markt. Het advies is om niet te veel op de stoel van de leverancier te gaan zitten en deze leverancier vrij te laten om een eigen oplossing te kiezen die het beste bij hen past, zonder het gebruik van een UWV-broker dwingend op te leggen. - De Respondent kan bij ontvangst van de orders de matching uitvoeren (no matches kunnen ook een apart proces krijgen). Hiervoor zou de Respondent de module pre-booking kunnen gebruiken die excepties op het matching proces kan routeren binnen UWV. Het idee gaat ervan uit dat de excepties worden behandeld door UWV. De mogelijkheid bestaat natuurlijk ook dat de excepties terug worden gezonden naar de leverancier (zodat de correctie wordt uitgevoerd door de leverancier). De pre-booking module laat ook toe om boekhoudkundige verrijking te doen voor maximale integratie met Peoplesoft.
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 9 en de gegeven antwoorden: <i>Is het mogelijk om niet het gehele matchingsproces door de broker te laten</i></p>	<p>De twee Respondenten met wie deze vraag is besproken gevan aan dat dit mogelijk is, maar dat daarvoor wel maatwerk moet worden geleverd.</p>

	<p><i>doen, maar wel om de orders te gebruiken om gegevens te valideren (bijv. ordernummer controleren op geldigheid, of ontbrekende factuurgegevens te verrijken). Kan dat?</i></p>	
10	<p>UWV wil graag XML-orders versturen met PDF bijlagen via de broker. Vanuit Peoplesoft kan echter alleen de XML-order worden verzonden, de PDF-bijlagen worden separaat aangeboden aan de broker. Heeft Respondent hier ervaring mee om vanuit 2 verschillende kanalen documenten te ontvangen, en die dan samen te voegen?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Technisch gezien is dit mogelijk, het zou wel een custom-made ontwikkeling zijn die we samen moeten bekijken. Er zijn verschillende mogelijkheden. - Ja, hier heeft Respondent ervaring mee en ondersteunt dit in zijn processen en diensten. - Ja, wij kunnen dit door middel van een merge samen uitsturen. Of in 1 mail of de pdf in de xml bijvoegen - Dit is standaard mogelijkheid met onze dienstverlening, zowel voor standaard bijlagen (bijv. inkoopvoorwaarden) als specifieke bijlagen. - Ja, dit doen wij vaker voor grote factuurverzenders.
11	<p>UWV heeft niet alleen order gerelateerde facturen maar ook directe facturen (kostenplaats). Hoe wordt het onderscheid tussen deze twee stromen in de markt over het algemeen gemaakt? Hoe gaat Respondent om met dit onderscheid? Hoe eenvoudig is dit voor leveranciers?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De Respondent kan condities programmeren, bijvoorbeeld, als het veld met ordernummer ingevuld is, gaat het naar een stroom, als het veld leeg is, gaat het naar een andere stroom. - De Respondent kan in dit onderscheid faciliteren zodat de verwerking aan de kant van UWV correct is en leveranciers dit eenvoudig kunnen doen. - Als er geen ordernummer is checken wij op kostenplaats. Zijn beide niet aanwezig dan wordt er een melding aan de inzender gestuurd dat wij de factuur niet kunnen verwerken - Het eenvoudigst is een gescheiden aanleverkanaal (bijv. obv e-mail adres). Anderzijds kunnen we op basis van de leverancier (kenmerk in de masterdata) vaststellen of het om een 'directe' leverancier gaat of om een 'order' leverancier. Zo kunnen we bij een orderleverancier de factuur geautomatiseerd retourneren als het ordernummer ontbreekt of onjuist is. Bij de directe leverancier kan hetzelfde gelden voor de kostenplaats. - Beide typen facturen kunnen worden verwerkt afhankelijk van de wensen van het UWV. Bij ontvangst kan een splitsing en primaire controle worden uitgevoerd. Het helpt hierbij als de opbouw van het patroon van dergelijke nummers herkenbaar is, zodat dergelijke correcties bij ontvangst gemakkelijk en betrouwbaar door de broker kunnen worden doorgevoerd. - In principe gebeurt dit door op leverancier niveau een aanduiding te geven indien dit een PO leverancier is of een niet PO leverancier. Op die manier kunnen wij aparte werkstromen (workflow) activeren die ervoor zorgen dat de juiste informatie (kostenplaats) worden meegeven.

	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 11 en de gegeven antwoorden: <i>Bij directe facturen vereist het systeem dat UWV gebruikt - PeopleSoft - dat er een kostenplaats wordt opgegeven. Peppol heeft een veld om een kostenplaats in te kunnen voeren, maar dat veld is lang niet door alle ERP systemen van leveranciers geïmplementeerd. Dus ze kunnen het kostenplaatsnummer niet invoeren. Is hier een slimme oplossing voor?</i></p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leveranciers kunnen daar een ander veld voor gebruiken. Dan kan ervoor worden gezorgd dat het op de juiste plek in het systeem terecht komt. Het kostenplaatsnummer moet dan wel herkenbaar zijn. Dit moet wel per leverancier worden ingeregeld. - Leveranciers kunnen daar een ander veld voor gebruiken. Dan kan ervoor worden gezorgd dat het op de juiste plek in het systeem terecht komt. Het kostenplaatsnummer moet dan wel herkenbaar zijn. Beste om dit toe te passen na ontvangst, zodat je niet de hele markt belast met dit soort eisen. - De enige oplossing die de Respondent ziet, is dat de broker zijn eigen module er achter zet. Nadat de factuur is afgeleverd door de leverancier vanuit Peppol, kan dan op basis van andere data die wel in de XML staat bepalen wat het kostenplaatsnummer is en in welk veld dit moet staan. De broker moet dan masterdata ontvangen van UWV, waarin een koppeling kan worden gemaakt tussen de gegevens. Leveranciers kunnen daar een ander veld gebruiken om de kostenplaats in te vullen. Dan kan ervoor worden gezorgd dat het op de juiste plek in het systeem terecht komt. Het ordernummer moet dan wel herkenbaar zijn. - Dat kan worden opgelost, maar moet wel apart worden geprogrammeerd; het is maatwerk. - Leveranciers kunnen daar een ander veld voor gebruiken. Dan kan ervoor worden gezorgd dat het op de juiste plek in het systeem terecht komt. - Leveranciers kunnen daar een ander veld voor gebruiken. Als leveranciers het veld 'order reference id' gebruiken om het kostenplaatsnummer in te vullen. Als de opbouw van het nummer dan onderling verschilt, dan kan de broker het veld uitlezen en het nummer in goede veld van UWV terecht komt.
<p>12</p>	<p>UWV heeft voor de verwerking van facturen naast de XML altijd een PDF nodig. UWV overweegt gebruik te maken van een standaard door de broker gegenereerde PDF. Hoe kijkt Respondent hier tegenaan?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wij hebben generieke of gepersonaliseerde PDF formaten van het gestructureerde XML-formaat. - Dit wordt standaard ondersteund. Er kan een PDF gegenereerd worden en die kan embedded of als aparte bijlage meegezonden worden. - Dat ligt eraan welke van twee documenten door UWV wordt beschouwd als dé factuur. In de praktijk wil er soms wel eens verschil zitten tussen de originele PDF en het XML bestand. Indien de XML factuur wordt gebruikt om verder te verwerken in Peoplesoft adviseren we de door ons gegenereerde PDF als afbeelding van de factuur te gebruiken en de originele PDF van de leverancier als bijlage mee te sturen naar Peoplesoft. - Dat is inderdaad praktisch en vrij gebruikelijk. Wellicht in combinatie met de originele PDF en bijlagen. - Via onze module kunnen wij zeer eenvoudig een PDF beeld creëren van de XML (UBL). Deze PDF kan binnen de XML embedded worden, dan wel afzonderlijk aan het UWV worden aangeboden. Indien de leverancier naast de XML ook een PDF aanbiedt, kunnen zowel de PDF van de leverancier, als de platform PDF worden aangeleverd aan het UWV. - Het is mogelijk om de gegenereerde PDF mee te sturen.
<p>13</p>	<p>UWV heeft verschillende deeladministraties waar</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p>

	<p>facturen naartoe gerouteerd moeten worden (grote geldstromen/ kleine geldstromen). Op dit moment wordt daarvoor het postbusnummer gebruikt: de leverancier moet daarbij het juiste postbusnummer gebruiken op de factuur. Welke mogelijkheden heeft Respondent om factuurstromen te scheiden?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Het postbusnummer wordt gelezen en naar de juiste factuurstroom verder geleid. Dit is te programmeren. - Op basis van een goede identificatie/referentie in de factuur kan de routing naar verschillende deel administraties worden gefaciliteerd. - We gebruiken oa. Postbusnummer, crediteurnummer, GLN of andere met de leverancier afgesproken herkenning. - Indien er een kenmerk is die kan worden gebruikt om de scheiding te maken (bijvoorbeeld opbouw van de nummering van de inkooporders of specifieke kostenplaats voor specifieke deeladministratie) dan kunnen we de scheiding geautomatiseerd maken. - Wij zijn geen voorstander van verschillende postbusnummers, omdat de interne routing van het UWV afhankelijk wordt gemaakt van de leverancier. Wij verwachten dat dit tot onnodige afwijzingen zal leiden en het proces voor de inzender complexer wordt. Als de routing toch bij de leverancier moet blijven liggen zou er in Peppol gebruik gemaakt kunnen worden van verschillende OIN of GLN nummers. - Via onze AI tool kunnen wij op de factuur identificeren welke factuurstroom dient toegepast te worden. Hiervoor dient de AI tool geconfigureerd te worden, met een aantal karakteristieken die samen met UWV gedefinieerd worden.
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogronde behandeld nav vraag 13 en de gegeven antwoorden: <i>Is het scheiden van de factuurstromen op basis van postbusnummer de meest praktische manier om dit onderscheid te maken?</i></p>	<p>Deze vraag is met vier Respondenten besproken. Die gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Er kan een onderscheid worden gemaakt. De routing moet wel per leverancier worden ingeregeld, aangezien ieder systeem van de leverancier anders is ingeregeld. Sommige gebruiken het adres, dat wordt dan bijvoorbeeld vertaald naar het postbusadres. Het is eenmalig codeconversie in het systeem zetten. Er hoeft niets in de mapping te worden aangepast, dus het is een relatief eenvoudige aanpassing. - Routeren via postbusnummer is gebaseerd op papieren post. Je kan beter routeren via kenmerken die geschikt zijn voor e-facturatie. Naast de techniek heb je advies nodig over wat in je processen de beste oplossing is. - Maakt niet veel uit. UWV kan beslissen op basis van welk nummer het onderscheid wordt gemaakt. Leveranciers moeten het kunnen meegeven, dan kan het onderscheid op basis daarvan worden geprogrammeerd. - De leverancier geeft een debiteur aan. Als UWV maar duidelijk is welke afdeling moet worden aangeschreven, dan neemt de leverancier dat over en komt het bij de juiste deeladministratie terecht.
<p>14</p>	<p>UWV vereist bij orderfacturen een referentie naar de orderregel. Is dit een gangbare eis in de markt, ook bij financiële softwarepakketten? Welke rol ziet Respondent hierin voor zichzelf om het de leveranciers en UWV gemakkelijk te maken om aan deze eis te voldoen?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - We kunnen het veld met ordernummer verplicht maken zodat de factuur niet aanvaard wordt als het veld leeg is. Het is een gangbare eis. - Dit is gangbaar en wij kunnen het leveranciers gemakkelijk maken in adviserende rol als onderdeel van het leveranciers onboarding programma. - Dit is wel gangbaar maar als er iets in een ERP wordt aangepast dan wordt er vaak een ander orderregel doorgegeven. Wij kunnen deze altijd uit de order halen. Bij sommige wordt deze achter het ordernummer gezet en wij vertalen dit naar het regelnummer

		<ul style="list-style-type: none"> - Dit is geen gangbare eis in de markt wat ons betreft. Dit impliceert dat UWV in Peoplesoft op line-level de matching tussen de factuurregels en de orderregels wil uitvoeren. Onze ervaring is dat, bij veel van onze (omvangrijke) klanten, line-level matching niet nodig is. Best fit matching wordt dan gehanteerd, wat kijkt naar bestelbedrag, bedrag goederenontvangst/prestatieverklaring en factuurbedrag - Niet alle financiële softwarepakketten stellen facturen op met de order als basis. Veelal is een urenadministratie of een ander systeem de basis. In die gevallen zullen de orderlines niet of lastig kunnen worden geleverd. Dit zal dus tot problemen leiden. - Onze matching kan gebeuren op hoofding alsook op lijn niveau.
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 14 en de gegeven antwoorden: <i>UWV vereist bij orderfacturen een referentie naar de orderregel. Bijvoorbeeld pennen en potloden. Regel 1 pennen, regel 2 potloden. Als de potloden worden geleverd dan moet er een verwijzing naar orderregel 2 staan. Kan dat?</i></p>	<p>Deze vraag is met vijf Respondenten besproken. Die gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Er kan een op maat gemaakte validatie en verrijking worden uitgevoerd, maat dat is echt maatwerk. - Het is de uitdaging om leverancier de orderregels ook mee te laten sturen. Als dit lukt dan kan de broker met de eigen validatiemodule een lookup doen in de masterdata. - De Respondent kent deze eis niet en meent dan ook dat het geen gangbare eis is. Ze kunnen wel een op maat gemaakte validatie en verrijking uitvoeren, maat dat is echt maatwerk. - Dat kan eenvoudig worden opgelost bij de binnenkomende factuur. Die informatie heeft de broker. Dan is het alleen een kwestie van de XML verrijken op orderregelniveau. - Het gebruik van orderregels en factuurregels is heel gebruikelijk. UWV kan dit gewoon vragen. Dan kan het proces 100% worden gedigitaliseerd.
<p>15</p>	<p>Hoe gaat Respondent om met facturen van of orders aan leveranciers die nog niet bekend zijn in de systemen van UWV, en dus ook niet bij de broker?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Het document kan niet geïntegreerd worden en blijft hangen op het portaal. Een alarm is ingesteld om de juiste persoon te verwittigen dat een document een foutmelding geeft. - We voorkomen dit door synchronisatie van crediteurgegevens en uitgegeven ordernummers. Mocht leverancier nog niet bekend zijn dan wordt leverancier verzocht zich te registreren. De factuur komt in een uitvalbak terecht incl. notificatie aan UWV. - Deze vallen uit en wij nemen contact op met de instuurder en UWV om te zien of het UWV ze wil ontvangen. - Een order sturen aan een niet bekende leverancier lijkt ons niet mogelijk. Peoplesoft (of andere inkoopsoftware) zou moeten afdwingen dat een leverancier pas een inkooporder kan ontvangen als deze als crediteur bekend is (in het financiële systeem). - De broker werkt agnostisch van de leveranciers van het UWV. De basis voor validatie van Nederlandse organisaties is de KvK en de Europese BTW validatie service. - Deze worden als excepties beschouwd. Ofwel zetten wij hiervoor een aparte werkstroom op (hierbij wordt de leverancier aangemaakt in de systemen van UWV) en daarna doorgezet naar Peoplesoft. Of wij hebben scenario's waarbij de leverancier wordt doorgezet op een dummy leverancier.

	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 15 en de gegeven antwoorden: <i>Moet een leverancier geregistreerd zijn voordat hij een factuur kan indienen?</i></p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Een leverancier dient zicht te registreren bij de Respondent. Dit geldt ook als de leverancier een factuur indient via Peppol. - Als je die registratie vereist dan ben je tegen het open netwerk. Dit is fundamenteel. Je blokkeert het open netwerk met deze eis. Dit zou je niet moeten willen. - Ten aanzien van het netwerk dat de broker gebruikt, geldt dat zowel de verzender als de ontvanger een aansluiting hebben op dat netwerk. Voordeel van dit netwerk is dat het roamingovereenkomsten heeft met 220 andere netwerken, waaronder Peppol. Dat betekent dat als je kan verzenden naar dit netwerk, je ook andere partijen kan bereiken die op al die andere netwerken zitten. Een dergelijke aansluiting kost geld. De broker heeft ook zelf ook een andere oplossing waarmee ze meer functionaliteiten kunnen aanbieden. - Als het bedrijf een Peppol aansluiting heeft, dan hoeft de leverancier zich niet ook nog bij de broker te registreren. - Op het platform is een adresboek, waar de leveranciers worden geregistreerd. - Dat verschilt per opdrachtgever. Het is maar net wat er wordt afgesproken met UWV. Als UW het zonder registratie wenst, dan kan dat. - Een leverancier registreert zich bij UWV. Hij moet in het platform van de broker bekend zijn. Dat gaat via een registratie bij UWV. Geldt ook voor leveranciers die via Peppol aanleveren.
<p>16</p>	<p>UWV overweegt voor externe inhuurfacturen over te gaan tot self-billing. Hierbij zal UWV inkoopfacturen (factuurvoorstellen) versturen naar de leveranciers. Heeft Respondent ervaring met self-billing? Welke aandachtspunten ziet Respondent bij self-billing facturen?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ja we hebben ervaring hiermee, self billing wordt vaak gebruikt in de auto-sector. logisch aandachtspunt is dat de hoeveelheden en bedragen perfect moeten overeenstemmen met de geleverde goederen of diensten. - Wij zijn bekend met het selfbillingproces. Een keuze moet plaatsvinden m.b.t. welke onderdelen van het proces bij de broker ondergebracht moeten worden. - Onze ervaring is dat veel administratieve en ERP software dit nog niet ondersteunen en dat leveranciers dan handmatig alsnog een verkoopfactuur aanmaken en versturen. - Het aandachtspunt bij self-billing is dat het in de toekomst niet meer toegestaan zal worden als Continuous Transaction Control ook in Nederland doorgevoerd gaat worden. - Wij zijn veel foutieve implementaties van Self Billing tegen gekomen. Een goed gecontroleerde uitvoering werkt het best in combinatie met een portaal. Binnen Peppol zijn er momenteel geen providers die dit ondersteunen en daarmee is het principe van een open netwerk in conflict met Self Billing. Als alternatief kan er ook gekeken worden naar ordering icm het order-flippen voor het klein-bedrijf. - Op basis van de ontvangen bestanden (pro forma factuur of orders) op ons platform creëren wij een uitgaande voorstel factuur voor de leverancier. De leverancier zal deze factuur verrijken met zijn factuur nummer (po flip mechanisme).
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 16 en de gegeven antwoorden:</p>	<p>Deze vraag is besproken met twee Respondenten. Één van de Respondenten noemt P/O flipping als mogelijk beter alternatief. P/O flipping hoeft niet via een portaal plaats te vinden. Als je ERP daarvoor geschikt is, dan kan het via het ERP systeem (en Peppol).</p>

	<p><i>Wat zijn de aandachtspunten bij het self billing proces?</i></p>	<p>Self billing zorgt soms voor meer werk, omdat de leverancier dan soms toch nog zelf de factuur moet aanmaken. Bij P/O flipping is dat niet aan de orde. Peppol ondersteunt het ook niet. Via een maatwerkoplossing is het wel mogelijk om een selfbilling te regelen, maar het advies an deze Respondent is om het via P/O flipping te regelen.</p> <p>Een andere Respondent adviseert UWV om hier niet voor te kiezen, omdat Peppol dat niet ondersteunt, en ook veel softwarepakketten het niet ondersteunen. Wat wel kan is een pro-forma factuur. Dat ondersteunt Peppol ook nog niet, maar dat kan de broker oplossen.</p>
<p>17</p>	<p>UWV ziet drie mogelijkheden voor de onboarding: zelf doen, uitbesteden aan de broker of uitbesteden aan een andere partij. Wat is gangbaar in de markt? Wat adviseert Respondent?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de technische kennis en UWV heeft de juiste contactpersonen die bij het project moeten betrokken worden. - Wij adviseren om de onboarding door het toegewijde onboardingsteam van de broker te laten doen. Onze aanpak gaat uit van een gezamenlijk op te stellen en te volgen onboardingsplan. Naast een gespecialiseerd onboarding team wordt gebruik gemaakt van marketing automation instrumenten. - Gezamenlijk UWV met de broker. UWV kan de druk zetten waardoor het sneller geregeld kan zijn. - Ons advies is zelf doen, maar samen met de broker. - Wij zijn van mening dat je dit samen moet doen. Een kick-start vanuit de broker en dan eigen medewerkers opleiden om ook bij nieuwe leveranciers kennis in huis te hebben. - Alle opties zijn mogelijk. Als advies luidt dat gebruik maken van hetzelfde platform de efficiëntie bevordert. Wij bieden hiervoor de campaign management module.
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 17 en de gegeven antwoorden: <i>Wat voor aandachtspunten/best practices hebben jullie ten aanzien van het onboardingsproces? Hoe ziet de broker de taakverdeling precies?</i></p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Er kan een onboardingsmanager worden aangesteld die volledig is toegewijd aan het onboardingsproces. UWV heeft in beginsel alleen een rol bij de kick-off. - E-facturatie zorgt er in de kern voor dat je bij ontvangst zekerheid hebt over de kwaliteit van je data. Dat is het doel. UWV moet de definitie van onboarden helder krijgen. Wat bedoelt UWV met onboarden waar naar toe en wat is het kwaliteitsniveau. - De onboardingcampagne bij de broker heeft een hele strikte taakverdeling. UWV is (voor de grote leveranciers) degene die het eerste contact legt. Het is immers de leverancier van UWV. UWV licht dan e-facturatie toe en wat UWV van de leverancier verwacht. UWV vraagt dan ook contactgegevens op. Als de broker eerst de organisatie van de leveranciers moet gaan rondbellen omtrent welke mogelijkheden er binnen die organisaties zijn omtrent e-facturatie en wie daarvoor verantwoordelijk is, dan kost dat (te) veel tijd en moeite. - De broker onboordt het liefst met e-herkenning. Dat voorkomt spookfacturen. Dan wordt er een account aangemaakt en kan er een factuur worden gestuurd. Dan kan je voorkomen door een beveiligd netwerk met registratie te eisen. - De onboarding ligt in de basis bij UWV. De broker kan UWV volledig ontzorgen bij het onboarden. De onboarding is Nederlandstalig. In de basis is het selfservice.

		<ul style="list-style-type: none"> - Grote leveranciers daar gaat de broker in persoon naartoe om ze te helpen bij het aansluiten. Wel met de filosofie dat de leverancier de broker betaalt en niet UWV.
18	Welke tools heeft Respondent om UWV bij dit proces te ondersteunen?	Alle Respondenten beschrijven uitgebreide tools, van een landingspagina tot geautomitiseerde systemen, statusoverzichten en advies op maat.
19	Heeft Respondent ervaring met selfservice onboardingtools zodat leveranciers zelf de overstap naar e-factureren kunnen maken?	Één Respondent heeft die ervaring niet. De andere Respondenten hebben deze ervaring wel.
20	Ondersteunt Respondent zowel inkomende als uitgaande facturen, of heeft Respondent zich gespecialiseerd in een van beide?	Alle Respondenten bieden beide aan.
21	Heeft Respondent ook functionaliteit voor een 'billing portal' waarbij UWV facturen in het portaal klaarzet voor klanten, en klanten deze facturen uit het portaal kunnen ophalen?	Vier Respondenten bieden deze functionaliteit. Één Respondent biedt deze functionaliteit niet. Bij één Respondent is het in ontwikkeling, maar nog niet gereed.
22	Heeft Respondent ook functionaliteit om binnen deze 'billing portal' een catalogus op te nemen waar klanten van UWV eenvoudig UWV diensten kunnen bestellen en betalingen kunnen uitvoeren?	<p>Twee Respondenten geven aan deze functionaliteit niet aan te bieden. Één Respondent geeft aan deze functionaliteit niet standaard aan te bieden. De overige Respondenten gaven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De broker biedt de mogelijkheid om een catalogus op te nemen, meestal via een PRICAT bericht. Wij hebben geen mogelijkheid om betalingen uit te voeren. - Gebruiker kan product selecteren uit een tabel, de gegevens van de tabellen moeten door UWV opnieuw worden geupload nadat er wijzigingen in de tabellen hebben plaatsgevonden. - Dit is mogelijk wanneer UWV gebruikt maakt van de Value Added Solutions module op ons platform. Hierbij dient een specifieke app van UWV geactiveerd te worden.
23	Ook voor het versturen van facturen ziet UWV PEPPOL als voorkeurskanaal. Welke diensten biedt Respondent voor het versturen van facturen via PEPPOL?	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De broker is een gecertificeerd Peppol Access Point en we kunnen het volledige proces uitvoeren: <ul style="list-style-type: none"> o mapping tot het juiste formaat o valideren van het formaat o verzenden en ontvangen van berichten

		<ul style="list-style-type: none"> - De broker is PEPPOL AccesPoint Provider voor zowel inkomende als uitgaande facturen, invoice response. Hierin ondersteunen we alle gangbare standaarden UBL, SI UBL 2.0, BIS3 etc. - Orders, order bevestigingen, pakbon en factuur kunnen ontvangen en verstuurd worden via Peppol. Wij hebben een geautoriseerd Peppol Access Point. - De broker beschikt over een eigen PEPPOL access point. Derhalve kunnen we het opmaken van de facturen in het juiste formaat en vervolgens verzenden via PEPPOL integraal aanbieden. Eventuele retourberichten kunnen we vervolgens geautomatiseerd aanbieden aan de software welke de factuur heeft verzonden of een andere credit management tool. - Wij hebben native ondersteuning van Peppol op alle diensten die wij bieden. Peppol is standaard en wordt altijd geadviseerd. Bij verzending wordt automatisch gedetecteerd en getransformeerd als dat nodig is. - Voor PEPPOL bieden wij verschillende mogelijkheden, afhankelijk in welke fase de verschillende overheden en/of bedrijven zich bevinden. Wij zijn een PEPPOL access point voor zowel inkomend als uitgaand verkeer en ondersteunen verschillende formaten en protocollen.
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 23 en de gegeven antwoorden:</p> <p><i>Stel dat de klant de factuur in Peppol wil hebben, maar UWV kan de factuur zelf niet in Peppol versturen. Is daar een oplossing voor?</i></p>	<p>Deze vraag is met vier Respondenten besproken. Die gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ja dat is mogelijk. In de validatietool van de broker hangen al legio mappings om ERP specifieke XML's om te zetten naar Peppol formaten. - Er kan voor worden gezorgd dat dan wel via Peppol kan worden verstuurd. De formats kunnen zonder problemen worden omgezet via een mapping proces. - Als het uit de brondata komt dan kan dat. Dan is het geen probleem. - Als UWV zelf geen Peppolfacturen zou kunnen aanleveren vanuit de eigen systemen, dan kan de broker het omzetten naar het juist formaat, als zij een databestand verkrijgen dat voldoet aan de eisen en het bepaalde structuren.
<p>24</p>	<p>Welke andere kanalen (behalve PEPPOL) ondersteunt Respondent voor het afleveren van facturen? Wat zijn de voor- en nadelen?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De broker is multi-kanaal en multi-formaat. Ze ondersteunen elke gestructureerde taal die bestaat. In Europa, vooral in de retail-sector, wordt EDIFACT gebruikt. - PDF-oplossing = Voordeel omdat je hiermee ook de kleine en middelgrote handelspartners kan bereiken. Andere netwerken. Via Portaal, Email en post (post is enkel voor uitgaande facturen). - sFTP, HTTP & SOAP webservices, Rest, Email, HTTP, AS2 en X.400. - E-mail, SFTP, Webservices, EDI, Basware Network. Elke methode kent z'n eigen voor- en nadelen. Denk hierbij aan veiligheid en/of aanvullende kosten. Indien de ontvanger een 'standaard' formaat accepteert dan is een en ander vrij eenvoudig in te regelen. Echter als er afwijkende eisen gesteld worden door de ontvanger dan zal dat tot meerkosten leiden. - Wij koppelen met veel besloten netwerken buiten het Peppol netwerk, zoals Tungsten, Ariba, Coupa, DICO, etc... verder kan er natuurlijk ook afgeleverd worden op cXML gebaseerde HTTP EndPoints, SFTP en email. De Peppol aflevering heeft als groot

		<p>voordeel de regulering met bijbehorende zekerheden en de mate waarin we automatisch kunnen detecteren voor aflevering. Dit is bij de meeste van de genoemde alternatieve kanalen niet van toepassing.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Standaard voorzien we PEPPOL, het eigen open platform, email (met link of met attachment) en papier als kanalen. Optioneel kunnen er ook andere kanalen, zoals Ariba, Tungsten, Tradeshift, Pagero etc worden gekoppeld. We hebben ook interconnectie en roaming akkoorden met de belangrijkste private e-invoice netwerken en niet-peppol publieke portalen.
25	Op welke manier kan UWV zicht houden op de status (afgeleverd, afleveren mislukt, etc.) van facturen?	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Er zijn verschillende mapjes in de "inbox" en "outbox" van ons communicatieplatform. Naargelang de status verandert, komt het document in een verschillend mapje. We hebben een audit van elk document dat het hele proces registreert en laat weten wanneer een document een volgende stap heeft ondergaan. We hebben ook een systeem van alarmen zodat een mail gestuurd wordt als er een foutmelding in een document is en een manuele actie vereist is. Eventueel kunnen er speciale "statussen" worden gecreëerd. - Het portaal biedt dashboards waar op management niveau en document niveau statussen kunnen worden bijgehouden/bekeken. - In de message viewer is de status van een factuur te zien - Indien de response messages door de ontvanger worden gefaciliteerd dan kunnen wij deze statussen teruggeven aan het facturatiesysteem of credit management systeem. Indien aflevering mislukt dan zal UWV daarover worden geïnformeerd. - Hiervoor is het belangrijk dat de broker het Invoice Response bericht van Peppol ondersteunt (en aantoonbare ervaring mee heeft). Hiermee kan naast de zekerheid van aflevering ook de status van de factuur in de procuratie van de klant worden teruggekoppeld. - Er worden gestructureerde delivery reporting bestanden aangeleverd door het platform. Daarnaast is er ook een gebruikersinterface met gedetailleerde track en trace van alle communicatie in het platform.
26	Ondersteunt Respondent ook het meesturen van bijlagen bij een factuur?	Alle Respondenten ondersteunen dit.
27	UWV stuurt facturen aan burgers via email met daarin een betaallink. Ondersteunt Respondent dit?	Één Respondent geeft aan hier geen ervaring mee te hebben. De andere Respondenten geven aan dit te kunnen aanbieden, eventueel in samenwerking met een partner.
28	Welke aanvullende diensten biedt Respondent voor het afleveren van facturen via email? Welke voorzieningen zijn er voor deliverability?	<p>Één Respondent geeft aan geen aanvullende diensten aan te bieden. De andere Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Onze Business Mail optie stuurt op een automatische manier een generieke of gepersonaliseerde factuur naar de klanten. De klanten krijgen een notificatie via e-mail dat een nieuw document ter beschikking staat op een portaal. We hebben

		<p>controle op elk moment over welke berichten correct zijn afgeleverd en opgehaald.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Naast email kan een handelspartner ook zijn factuur downloaden vanaf het portaal. - Naast de reguliere aflevering via e-mail bieden wij ook de optie om secure e-mails te versturen. Indien facturen niet afgeleverd kunnen worden wordt de uitval op de reguliere manier binnen de mail client getoond. - De broker adviseert de email te voorzien van een deeplink naar het portaal (zonder bijlagen), zodat inzichtelijk wordt in de status of ze ook werkelijk de factuur hebben gezien. Indien een email wordt afgeleverd weet je namelijk nog niets. - Verzend en reply adres kunnen UWV branded zijn. Subject en body van de email zijn gepersonaliseerd. Keuze tussen attachment of link voor de bestanden. Optie tot gebruik van door de broker aangeboden formats voor de opmaak van de PDF en/of email body. Bouncer tracking en rapportering, reputation handling, anti-spam (DKIM, DMARC, SPF) inrichting.
29	Welke betaalmogelijkheden ondersteunt Respondent achter de betaallink?	<p>Twee Respondenten geven aan deze functie niet te ondersteunen. De andere Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Op dit moment is dat Ideal en SEPA. - Enkel IDEAL. - De partner ondersteunt de gangbare opties. - Standaard voorzien we in Nederland Ideal, credit cards en SEPA betalingen. De betaallinks tonen ook de betaalstatus (mits aanleveren hiervan vanuit Peoplesoft naar het platform) en kunnen dubbele betalingen voorkomen.
30	Kunt u aangeven of de concepteisen op hoofdlijnen volgens u helder, begrijpelijk en realistisch zijn? Zou u iets veranderen aan deze eisen en waarom?	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ik denk dat de eisen realistisch zijn maar moeilijk om 1 centrale partner te vinden die aan alle eisen kan voldoen. De omschrijving en de scope van het project zijn duidelijk. - Deze zijn helder, begrijpelijk en realistisch. Verder geen toevoeging hierop. - De broker mist bij ordering, de mogelijkheid om order elektronisch af te leveren bij de leverancier, bijv. cXML order via HTTP. Idem voor ontvangen van facturen, tevens ondersteuning voor AS2. - Op hoofdlijnen duidelijk en realistisch. In paragraaf 1.1 wordt gesproken over klant, dit moet leverancier zijn. Veel zaken dienen in detail besproken en vastgelegd te worden, dit laat zich moeilijk volledig vatten in een dergelijk PvE is onze ervaring. - 1.1 Hoe belangrijk is statuserugkoppeling voor het UWV? Dit kunnen technische statussen zijn, of document-inhoudelijke statussen. Indien dit relevant is voor het UWV zou een API verbinding met PeopleSoft sterk de voorkeur hebben. De detectie van de Peppol ontvanger is standaard, maar hoe is vooraf bekend of de klant de factuur in het portaal, danwel de email wil ontvangen? Is het aan de broker om hiervoor zelf een slimme oplossing te bedenken? Ook hier: In hoeverre is de terugkoppeling van satusinformatie relevant voor het UWV? Een email heeft immers een minder betrouwbare terugkoppeling van de ontvangst / gelezen / geaccepteerd status dan Peppol of een portaal. - 1.2 Is de mogelijkheid voor 2-factor authenticatie vereist of moet dit van alle gebruikers worden afgedwongen? Indien dit

		<p>moet worden afgedwongen, is het UWV zich bewust van het feit dat dit voor afzenders via Peppol niet vereist is? En al helemaal niet voor alle afzenders via email, waarbij zelfs niet eens een 'End User Verification' vereist is? Wat is de rationale om bij een portaal een hogere security te verlangen, zolang o.a. email ook nog wordt toegestaan? Komt er een API verbinding beschikbaar voor de Order-validatie? Kan het UWV hier specificaties voor meeleveren? De vraag voor statuserugkoppeling op facturen neemt momenteel sterk toe. Het is niet ondenkbaar dat dit over enkele jaren zelfs een verplichting zou kunnen worden. Doet het UWV er verstandig aan hiermee rekening te houden in een dergelijke aanbesteding voor een broker? Ten minste dat hiervoor de basale voorbereidingen worden getroffen? Dit komt ten gunste aan de kwaliteit van het kanaal en de bereidheid van leveranciers om hierop te investeren. Is een ZIP-file in een sFTP verbinding niet een zeer verouderde methodiek voor het uitwisselen van documenten? Statuserugkoppeling in de toekomst is met een dergelijke koppeling ongebruikelijk. Kan het UWV specifiek zijn over de gewenste UBL-syntax?</p> <p>2. Het is steeds meer gebruikelijk (en ook ons advies) om leverancier-specifieke mailboxen in te richten met validaties op afzender en TLS. Om daarmee het beveiligingsniveau te verhogen van het inkomende email-kanaal (zolang dit nog wordt toegestaan). Een ordernummer op regelniveau is niet toegestaan in de Europese Norm, dus ook de BISv3 en de NLCIUS. Een ordernummer en kostenplaats wordt in de e-factuur daarmee dus op header-niveau gegeven. Eventueel kan een orderlinenummer op regelniveau worden gevraagd, echter is er veel software dit niet kan verstrekken waardoor de adoptie / onboarding van echter e-facturen niet realistisch is.</p> <p>5. Gaat het UWV uit van onboarding op échte e-facturatie op Peppol? Of volstaat het sturen van een xml-factuur per email ook? Of blijft een pdf-factuur ook prima? Met andere woorden, volgt het UWV de definitie van de NPa, of heeft met een eigen definitie van wat het sturen van een e-factuur betekent? Op welke punten voldoet de standaard validatietool van de NPa niet?</p> <ul style="list-style-type: none"> - De uitleg over de verschillende stromen en processen is zeer helder. Gezien het over bestaande processen gaat, waarvoor slechts beperkte wijzingen worden gevraagd, gaan we ervan uit dat de eisen realistisch zijn. Wel lijkt het ons omslachtig voor UWV om met verschillende brokers te moeten werken, voor een toch niet zo gigantisch volume aan facturen en leveranciers/klanten. In een latere fase zijn zeker meer details nodig om ons een beter inzicht te verschaffen in de inkomende processen en verschillende werkstromen. Bijvoorbeeld, zijn de leveranciers onderverdeeld in PO en niet PO?
<p>31</p>	<p>Zou u deze opdracht zelfstandig of in samenwerking met onderaannemers uitvoeren? Indien u onderaannemers in zou schakelen, kunt u dan aangeven voor welke onderdelen deze onderaannemers zouden worden ingezet?</p>	<p>Één Respondent geeft aan hulp nodig te hebben met het OCR-gedeelte. Daarnaast zou de Respondent ook moeten kijken of ze een automatische verbinding kunnen opstellen met het Vecozo- en Tolkenportaal en zouden ze de details over Self-Billing moeten bekijken. Tot slot heeft de de Respondent ook nooit met een betaallink gewerkt en is dat ook niet van plan.</p> <p>Een andere Respondent geeft de opdracht zelfstandig uit te kunnen met uitzondering van de OCR, daarvoor zal de broker met een onderaannemer moeten werken.</p> <p>Voor een derde Respondent geldt dat ze de opdracht zelfstandig kunnen uitvoeren met uitzondering van de betaallink, waar een partner voor moet worden ingeschakeld.</p> <p>De overige drie Respondenten geven aan de opdracht geheel zelf uit te kunnen voeren.</p>

<p>32</p>	<p>Kunt u aangeven welk afrekenmodel en cost-drivers u hanteert? Wat zijn naar uw mening de (kost)prijs bepalende componenten of tariefeenheden die bij een eventueel opvolgend verwervingstraject voor dit type software in ieder geval in het prijzenblad opgenomen moeten worden?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Set-up kosten die verdeeld worden in consultancy: opzetten, programmeren, mapping, testen en connecteren, user training, go-live. Eenmalige licentiekosten voor het gebruik van de verschillende communicatieplatformen en mailboxes. - Maandelijkse kosten die berekend worden naargelang het aantal documenten dat tijdens de maand verwerkt wordt. - Hoeveelheid dataverkeer, aantal transacties, tijd voor implementatie, onboarding, projectmanagement en afstemming, voortgangsbesprekingen. - Een bedrag per maand voor de aangesloten leveranciers en eenmalige kosten voor het opzetten van nieuwe leveranciers - Dat hangt af van de diensten die uiteindelijk worden afgenomen. Over het algemeen geldt dat er sprake is van abonnementfees gebaseerd op een jaarlijks (gecommitteerd) volume. Voor de IRS dienst is aanvullend sprake van een fee voor het aantal gelijktijdige gebruikers (validatoren). In het prijzenblad moet duidelijk worden om hoeveel facturen van welk type/soort (PDF, XML, Portal) het jaarlijks gaat én de verwachting die UWV heeft voor de komende 3 jaar qua verhouding van de types/soorten in relatie tot het totaalvolume. Inschrijver dient daarnaast de mogelijkheid te hebben om gespecificeerd aan te geven hoeveel Professional Services nodig zijn per deeloplossing om deze te implementeren. Oftewel: <ol style="list-style-type: none"> 1. Minimaal (gecommitteerd) volume 2. Verwacht volume voor de komende jaren. 3. Vaste prijs per jaar 4. Aantal gelijktijdige gebruikers voor OCR validatie 5. hoeveel facturen van welk type/soort (PDF, XML, Portal) - SLA, staffels voor transacties, startlicentie en uren voor begeleiding - Wij rekenen een initiële setup van de omgeving en dan een prijs per transactie. De transactie prijs is opgedeeld in eInvoice uitgaand B2B, B2C, inkomend (AI, OCR, XML-EDI) of P2P. Tevens is voor de betaalknop voor uitgaand een toeslag. Voor PEPPOL rekenen wij ook een aparte (maandelijkse) service fee.
<p>33</p>	<p>Welke top 5 aan gunningscriteria mogen volgens u in een eventueel opvolgend verwervingstraject voor een werving en selectiesysteem niet ontbreken zodat deze leiden (volgens u) tot de beste inschrijving en oplossing voor UWV?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Service Level Agreement: disponibiteit platform + klantenservice, Prijs, technische ondersteuning, autonomie om zo veel mogelijk stappen in-house te controleren, Infrastructuur van de broker - eigen data processing centers - klaar om grote volumes aan documenten te verwerken. - 1. Eenmalige kosten voor UWV en per leverancier; 2. Flexibiliteit per leverancier om afwijkingen in aangeleverd UBL, XML of Edifact facturen te ondersteunen, dit bepaalt in hoge mate het succes van aantal EDI leveranciers; 3. Maandelijkse / terugkerende kosten; 4. Ability to execute en informatie beveiliging certificering - Compleetheid propositie; flexibiliteit om aanpassingen door te voeren/ in te springen op marktontwikkelingen; deskundigheid en ervaring (onder meer via referenties); Total Cost of Ownership; SLA; Beschikken over ISO27001, ISO27017 of

		<p>andere/vergelijkbare certificeringen op het gebied van informatiebeveiliging</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kwaliteit, met name op de beschikbaarheid van de infrastructuur (Peppol en API's); Kennis en ervaring - 1. Totaal aanbieder voor inkomend en uitgaand; 2. Oplossing voor zowel B2G, B2B als B2C; 3 Transactioneel prijs model; 4. SaaS aanbieder; 5. mogelijkheid om KYC aan te bieden (eHerkenning). <p>Één Respondent heeft deze vraag niet beantwoord.</p>
	<p>Aanvullend tijdens de dialoogrondes behandeld nav vraag 33 en de gegeven antwoorden:</p> <p><i>Is hoeverre zou een demonstratie/presentatie als gunningscriterium kunnen worden gehanteerd? Is het mogelijk om onderdelen van het systeem de demonstreren, zonder dat daar maatwerk voor nodig is en – zo ja – welke onderdelen dan?</i></p>	<p>De Respondenten geven aan dat het portaal met userinterface, de ingaande en uitgaande facturen en de onboardingstool getoond kunnen worden.</p>
	<p><i>Heeft de broker milieucertificeringen?</i></p>	<p>Alle Repondenten geven aan geen ISO 140001, of andere milieucertificeringen te bezitten.</p>
34	<p>UWV wenst de te verwerven oplossing voor circa 8 jaar te gebruiken en denkt aan een maximale contractperiode van 12 jaar. Vindt u dit een marktconforme contractperiode en kunt u dit toelichten? Zo nee, wat zou volgens u de meest verstandige contractperiode zijn?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Een project van deze omvang vergt tijd om geprogrammeerd te worden dus het is goed dat er een lange minimum periode ingesteld wordt. - Dit is marktconform volgens de broker. De broker gaat uit van duurzame relatie. - Gezien de hoge switching kosten is het verstandig om zolang mogelijke contractperiode te hanteren. - Onze ervaring is een 5 jarig contract met daarna een jaarlijkse verlenging (tot 10 jaar). Dit is marktconform. Het vermindert tevens de vendor lock-in. De ontwikkelingen gaan snel. Denk met name aan de disruptie als het Continuous Transaction Control wordt ingevoerd in Nederland (binnen 10 jaar is realistisch). - Indien voor een dergelijke periode wordt gekozen dient men in de selectie rekening te houden met technische ontwikkelingen in de markt, zoals de Invoiced Response Message en verplichtingen vanuit de Npa die zullen toenemen. Daarbij zal OCR steeds verder worden vervangen door XML en daarmee dus de relevantie hiervan afnemen. - Wij denken dat een minum contract periode 5 jaar zou moeten zijn. In deze periode kunnen wij maximaal onze ROI aantonen. 8 jaar toont aan de leveranciers een duidelijkheid en commitment om te onboarden en volledig eInvoice te ondersteunen.

<p>35</p>	<p>Welke toekomstige ontwikkelingen ziet Respondent op het gebied van uitgaande verkoopfacturen, inkomende inkoopfacturen en uitgaande inkooporders. Welke rol ziet Respondent hierin voor zichzelf?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Er komen meer en meer verplichtingen tot e-Invoicing wereldwijd. België en Luxemburg hebben de verplichting tot het verzenden van elektronische facturen naar publieke entiteiten onlangs gradueel ingevoerd. Er zouden Europese richtlijnen tot algemene verplichtingen in die zin kunnen verschijnen. - Meer documenttypes, denk hierbij aan pakbonnen, respons en notificatieberichten, rapportage aan de fiscus op document niveau. Invoice receipt (digitale bon). - Meer data uitwisseling via API's, daarin zal de rol van een onafhankelijke broker die de verschillen overbrugt relevant blijven. - Het toenemen van de populariteit van Peppol, maar ook daar zullen verschillen tussen geïmplementeerde standaarden overbrugd moeten worden. - De belangrijkste is ontwikkeling is Continuous Transaction Control en daarmee de verplichting vanuit de overheid om B2B en B2G e-invoicing toe te passen. Dit zal hoogstwaarschijnlijk een 5-corner model worden. Corner 2 en/of 4 zijn wij in dat geval. - Betrouwbare transformaties tussen de verschillende standaarden en de versies hiervan. Promoten van de adoptie van kwalitatief betere kanalen, zoals Peppol, om daarmee de verwerking voor onze klanten nog betrouwbaarder te maken. Zeer hoge beveiligingseisen vanwege de alsmaar toenemende cyber risico's. Het optimaliseren van het verwerkingsproces, ook door slimme suggesties mee te geven in de facturen. - Een toename van de verplichting van eInvoice in de volgende maanden en jaren. In het geval van landen waar de VAT GAP (Nederland is bij de beste 7, dus niet zo van toepassing) het grootst is, zullen modellen zoals het 3 corner en 4 corner model gaan ingevoerd worden. Hierbij zullen de facturen eerst dienen gedeclareerd te worden aan de overheid en pas daarna aangeleverd worden aan de klant.
<p>36</p>	<p>Zijn er oplossingen waarbij (persoon-)gegevens en meta-gegevens alleen binnen de Europese Economische Ruimte (EER) worden verwerkt?</p>	<p>Alle Respondenten geven aan dat er oplossingen zijn waarbij de (persoons)gegevens en meta-gegevens alleen in de EER worden verwerkt.</p>
<p>37</p>	<p>Welke afspraken zijn gebruikelijk ten aanzien van opslag van data en overdracht van deze data na afloop contract?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elke factuur moet op een legale manier voor een bepaald aantal jaren bewaard blijven. Bij het stopzetten van het contract kunnen deze elektronische documenten opgevraagd worden en op een andere manier bewaard worden. - Voor het overdragen van gegevens bij beëindiging van de overeenkomst zal er een eenmalig bedrag worden berekend. - De klant (aanbesteder) moet ten allen tijden kunnen beschikken over de data, na contract zal data bij de broker worden verwijderd. - In beginsel dienen er geen documenten te worden opgeslagen door de diensten die worden uitgevraagd. Het is gebruikelijk om 1-3 maanden beschikbaarheid van (gebruikers)data te

		<p>vragen. Aangezien er geen documenten worden opgeslagen is de vraag na afloop van het contract derhalve niet relevant.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dit kan middels een exitregeling in de SLA. - Dit kan middels een einde contract clause, inclusief teruggave van gegevens (bijv. archief).
38	Is ontwikkeling via Secure Coding Guidelines en periodieke pentest onderdeel van de dienstverlening?	Alle Respondenten geven aan dergelijke periodieke pentests uit te voeren.
39	Welke certificeringen zijn in de markt relevant, naast ISO 27001?	<p>De Respondenten noemden de volgende certificeringen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - TIER2 - ISO 20000-1 - ISAE 3402 - eIDAS - Cyber Essentials - ISO 27017 en 27018 - Naast ISO 27001 - ISO27017, eventueel ISAE3402 type I en II - Aanvullend de NEN7510 in het geval van zorg (Vecozo) - Data Processing Agreement (GDPR) - ISAE 3000 (privacy)
40	In welke leveringsvormen (hostingsvormen) zijn oplossingen leverbaar? (on-premise, private SaaS (single tenant), public SaaS (multi-tenant))	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Private SaaS van de broker, maar in onze servers zijn er verschillende klanten per server. - Public en Private SaaS mengvorm mogelijk. - Public en private SaaS. - De SaaS van de broker diensten zijn multi tenant en private saas tegen meerprijs. Gezien het type informatie en het type verwerking, is onze mening dat public SaaS prima toegepast kan worden, mits de leverancier voldoende aandacht heeft voor informatiebeveiliging - Wij bieden standaard alleen een multi-tenant Saas. - Enkel public SaaS
41	Als er een SaaS wordt aangeboden, hoe is de omgeving gescheiden van de andere klanten (applicatie, database, OS en netwerk)?	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Het is een logische scheiding van software. - Wij kunnen de database in een private SaaS hosten. - Klanten zijn functioneel (applicatief) gescheiden. - Iedere klant heeft z'n eigen specifieke database met configuratie. De infrastructuur wordt gedeeld. De broker is ISO27017 gecertificeerd waarbinnen dit soort zaken zijn georganiseerd. - Strakke tenant scheiding in de core. Geen scheiding van netwerk, OS of database. - Elk data object (in storage, maar ook als object in memory) is verbonden met een "owner". Elk deel van de software draait binnen een permissie context en kan enkel gegevens bereiken van toegelaten owners. Dit paradigma maakt een integraal deel uit van product design, software ontwikkeling en (automated) unit, system en regressie testing.

<p>42</p>	<p>Zijn er volgens u (grote) prijsverschillen tussen een Private cloud (single tenant) of een Public cloud (multi-tenant) oplossing? Wat is ongeveer het verschil? (dit betreft een indicatie/schatting)</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De broker werkt niet met publieke clouds, dus heeft geen informatie hierover. - Er zijn verschillen die worden gestuurd door toepasselijke servicelevels. - Ja, private cloud is factor 4-5 duurder. - Het verschil bedraagt ca. 30-40%. Maar is enigszins afhankelijk van de (deel)oplossing. Enkele oplossingen zijn alleen als Public cloud beschikbaar. - De prijs die wordt betaald is de kwaliteit. De infrastructuur van de broker is hoog beveiligd en 'always-up': 99,99% uptimegarantie 24x7x365 zonder maintenance window, inclusief drie keer redundante data. - De broker biedt enkel public cloud (multi-tenant). Public cloud is zeker goedkoper dan private cloud, maar het is daarnaast ook de enige oplossing die toelaat om netwerk effecten te bereiken en er zo voor te zorgen dat klanten en leveranciers van UWV voor al hun business partners zo ""electronisch"" en optimaal mogelijk te integreren. Dit zorgt voor een veel sterkere uptake van e-invoicing. Tenslotte is de broker ervan overtuigd dat 1 enkel platform beter is voor security dan verschillende afzonderlijke. We werken voor duizenden bedrijven. Voor elke klant een afzonderlijk platform monitoren en up to date houden met security patches is een nachtmerrie. Bedrijven die dat wel doen, zijn hopeloos reactief met betrekking tot security en lopen meestal eeuwen achter met updates.
<p>43</p>	<p>Welke integratiemogelijkheden zijn standaard in de markt? Welke veelvoorkomende integraties zijn er met andere klanten? Welke mogelijkheden tot customization zijn er?</p>	<p>De Respondenten gaven kort weergegeven de volgende antwoorden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - SFTP - AS2 - Web services - Java Adaptor; de broker past zich aan de klant aan - Integratiemogelijkheden worden bepaald door Peppol en ERP systemen. Customizationmogelijkheden zijn er, maar verschillen per broker. - Peppol en AS2, naast customer integraties. Veel customization is mogelijk, en zelfs in de wereld van Peppol waar iedereen een standaard (UBL) implementeerd, is dit noodzakelijk. - Veelgebruikte interface methodieken zijn API's (webservices) of batchgewijze SFTP/file exchange interfaces. Webservices en SFTP kan voor beide kanten gelden. In overleg met UWV zal worden vastgesteld welke interfacemethodiek voor welk (deel van de) dienst het beste is. Customizations zijn mogelijk, maar afhankelijk of het binnen de security policy past. De ervaring is dat de wensen van de klant flexibel kunnen worden gevolgd. - Onze eigen ontwikkelaars kunnen altijd maatwerk integraties leveren. Er zijn ongeveer 40 standaard koppelingen met softwareleveranciers. - De meeste van onze klanten gebruiken SFTP of REST over HTTPs als protocol. Als input zien we vaak PDF of XML met PDF bijlage. Iedere klant heeft zijn eigen integratie en processen gedefinieerd. ook de ERP of financiële systemen zijn aangepast aan de klant; wat maakt dat iedere omgeving (klant) vrij verschillend is op process niveau. Op integratie niveau is 70% gelijklopend.
<p>44</p>	<p>Ziet u risico's bij de verwerving, realisatie en</p>	<p>Alle Respondenten geven aan geen bijzondere risico's te verwachten.</p>

	implementatie van de gevraagde dienstverlening? Zo ja, welke risico's ziet u?	
45	Zijn er nog vragen die niet zijn opgenomen in deze vragenlijst maar volgens u wel relevant zijn? Zo ja, welke vragen zijn dat dan, en wilt u die voorzien van een antwoord?	5 Respondenten geven aan niets te missen. Één Respondent geeft aan dat UWV naar de service levels moet vragen die de broker garandeert.

3 Bijlagen

- 3.1 Bijlage 1: Leidraad Marktconsultatie Broker Factuurverwerking v1.0 d.d. 20 april 2022 en bijbehorende bijlagen.**

Leidraad bij de marktconsultatie

Broker Factuurverwerking bij UWV

Referentienummer 2022.523

Versie: 20 april 2022

Status: definitieve versie v1.0

Auteur: Charles van der Vlis



Inhoud

<i>Inhoud</i>	3
1 <i>Inleiding</i>	5
1.1 Algemeen	5
1.2 Leeswijzer	5
1.3 Begripsbepalingen	5
1.4 Over UWV	6
1.4.1 Werk.....	6
1.4.2 Indicatiestelling	6
1.4.3 Uitkeren.....	6
1.4.4 Gegevensbeheer	6
1.5 Onze Visie en Missie	6
1.5.1 Werken aan perspectief	6
1.5.2 Maatschappelijke verantwoordelijkheid naar de klant.....	7
2 <i>Aanleiding</i>	8
2.1 inleiding	8
2.2 Doel	8
3 <i>Achtergrond bij de marktconsultatie</i>	9
3.1 Bestellen tot betalen (binnenkomende facturen)	9
3.1.1 Grote Geldstromen (GG) en Kleine Geldstromen (KG)	9
3.1.2 Het order proces	10
3.1.3 Het factuurverwerkingsproces	10
3.1.4 Onderzoek naar Self-billing	11
3.1.5 Systeemlandschap.....	12
3.2 Opdracht tot ontvangst (uitgaande facturen)	13
3.2.1 Het facturatieproces	13
3.2.2 Systeemlandschap.....	14
4 <i>Procedure marktconsultatie</i>	15
4.1 Planning	15
4.2 Procedure	15
5 <i>Vragenlijst</i>	18

5.1	Introductie	18
5.2	Beantwoording.....	18
5.3	Vragenlijst (bijlage I).....	18
5.4	Additionele informatie	19
5.4.1	INHOUDSOPGAVE BIJLAGEN	19

1 Inleiding

1.1 Algemeen

Dit document is opgesteld ter begeleiding en ondersteuning van de marktconsultatie die UWV wenst uit te voeren voor het verkrijgen van inzichten en mogelijkheden in de actuele markt van brokers voor het uitwisselen van handelsdocumenten met klanten en leveranciers. Dit document geeft uitleg over de organisatie UWV en beschrijft op welke wijze wij informatie uit de markt zouden willen verkrijgen.

1.2 Leeswijzer

Na dit inleidende hoofdstuk wordt in hoofdstuk 2 kort uiteengezet wat de aanleiding van deze marktconsultatie is en welke behoefte ten grondslag ligt aan deze marktconsultatie. Hoofdstuk 3 beschrijft de achtergrond bij deze marktconsultatie en de huidige situatie bij UWV. In hoofdstuk 4 staan de opzet en de fasering van de marktconsultatie centraal. Hoofdstuk 5 geeft toelichting op (het gebruik van) de vragenlijst, welke antwoordmogelijkheden er zijn en op welke wijze additionele informatie verstrekt kan worden. Tot slot treft Respondent diverse bijlagen aan die bij deze marktconsultatie behoren.

1.3 Begripsbepalingen

Aanbesteder

“Uitvoeringsinstituut werknemersverzekeringen”, in voorkomend geval tevens te noemen: ‘UWV’.

Beantwoording

Een door Respondent ingediende en door hem ingevulde vragenlijst (eventueel met bijlagen) opgevoerd in het Inkoopplatform.

Inkoopplatform

Het afgeschermd elektronische instrument (TenderNed) met behulp waarvan deze marktconsultatie wordt uitgevoerd.

Ondernemer

Een aannemer, dienstverlener of leverancier zoals bedoeld in de aanbestedingswet 2012.

Respondent

De Ondernemer(s) die via het inkoopplatform TenderNed deelneemt aan deze marktconsultatie.

1.4 Over UWV

UWV zorgt voor landelijke uitvoering van de werknemersverzekeringen en voor arbeidsmarkt- en gegevensdienstverlening. Dat doen we als zelfstandig bestuursorgaan (ZBO) in opdracht van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. We voeren wettelijke en aanvullende taken uit en richten ons op 4 kerntaken. Onze visie en missie zijn hierbij leidend.

UWV heeft expertise, kennis en ervaring binnen 4 kerntaken.

1.4.1 Werk

We stimuleren mensen om aan het werk te blijven of nieuw werk te vinden. We werken hierbij samen met gemeenten en private partijen. Werkgevers ondersteunen we bij het vinden van personeel.

1.4.2 Indicatiestelling

We beoordelen volgens vastgestelde criteria ziekte en arbeidsongeschiktheid, als grondslag voor re-integratie en het benutten van participatiemogelijkheden.

1.4.3 Uitkeren

We verzorgen tijdig en correct uitkeringen als werken niet of niet direct mogelijk is.

1.4.4 Gegevensbeheer

We zorgen ervoor dat mensen slechts 1 keer gegevens over werk en uitkering aan de overheid hoeven te geven.

1.5 Onze Visie en Missie

Mensen zijn op hun best als ze met werk kunnen deelnemen aan de maatschappij. De maatschappij functioneert het best als zoveel mogelijk mensen er met werk aan deelnemen. Het is onze missie om, samen met onze partners, verschil te maken door werken voor mensen te bevorderen. Als werken onmogelijk is, zorgen we snel voor inkomen.

1.5.1 Werken aan perspectief

We bieden nieuw perspectief om werken en deelname aan de maatschappij te bevorderen. We interesseren ons in klanten en behandelen ze met respect. Met de belofte 'Werk boven uitkering' zijn we helder over onze beloften én verwachtingen. We zijn trots op de resultaten die we samen met onze publieke en private partners behalen.

1.5.2 Maatschappelijke verantwoordelijkheid naar de klant

Veel klanten van UWV zijn voor hun bestaanszekerheid afhankelijk van UWV (in 2020 keerde UWV 21,3 miljard euro uit aan 1,3 miljoen mensen). UWV heeft hierdoor een grote maatschappelijke verantwoordelijkheid naar de klant om toegankelijk te zijn en te blijven. Juist autorisatiebeheer is hierbij cruciaal voor de medewerkers (iets meer dan 22.000 in 2020) van UWV. De getallen komen uit het publieke jaarverslag 2020, meer recente getallen zijn nog niet beschikbaar.

Meer informatie over UWV is te vinden op www.uwv.nl

2 Aanleiding

2.1 Inleiding

UWV doet als inkoopende organisatie zaken met een groot aantal leveranciers voor de inkoop van diverse goederen en diensten. Daarnaast heeft UWV te maken met afnemers van UWV dienstverlening. Met deze leveranciers en afnemers wisselt UWV orders en/of facturen uit.

In het licht van toenemende digitalisering wil UWV ondersteund worden door één of meerdere e-facturatie brokers. UWV wenst de meest gerede verwervingswijze voor dit soort dienstverlening te onderzoeken en daar middels deze marktconsultatie input van de markt voor te verzamelen. De scope van de gewenste dienstverlening is de volgende twee hoofdprocessen:

1. Bestellen tot betalen: het versturen van orders en het ontvangen van facturen. Steeds meer leveranciers van UWV maken gebruik van e-facturatie via deze broker.
2. Opdracht tot ontvangst: het versturen van facturen aan afnemers en burgers.

Op dit moment wordt UWV voor een deel van deze dienstverlening al ondersteund door verschillende brokers. Omdat de contractperiode met de huidige brokers afloopt onderzoekt UWV de meest gerede verwervingswijze voor dit soort dienstverlening.

2.2 Doel

Deze marktconsultatie is bedoeld om te onderzoeken welke dienstverlening marktpartijen bieden en op welke manier UWV het best de wijze van verwerving kan invullen. Na afloop van deze consultatie wenst UWV inzicht te hebben in de volgende zaken:

- Welke soorten dienstverleners en dienstverlening zijn er in het domein van e-facturatie, zowel uitgaand als inkomend;
- Zijn de high level eisen die UWV stelt realistisch, compleet en accuraat;
- Kunnen de door UWV gestelde eisen worden ingevuld door één partij of moet de aanbesteding in meerdere percelen worden opgeknipt;
- Welke andere aspecten zou UWV moeten meenemen bij een eventueel verwervingstraject die UWV nu nog niet in beeld heeft.

3 Achtergrond bij de marktconsultatie

Dit hoofdstuk geeft achtergrondinformatie over de order- en factuurverwerking binnen UWV. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de verwerking van binnenkomende facturen (bestellen tot betalen) en het versturen van facturen (opdracht tot ontvangst).

3.1 Bestellen tot betalen (binnenkomende facturen)

Bestellen tot betalen is het proces binnen UWV dat zorgt voor het versturen van orders en het ontvangen, verwerken en betalen van facturen. Daarnaast verwerkt UWV declaraties van burgers, deze stroom is echter buiten scope van deze marktconsultatie.

Binnen het Bestellen tot betalen proces kent UWV 2 geldstromen: Grote Geldstromen (GG) en Kleine Geldstromen (KG).

3.1.1 Grote Geldstromen (GG) en Kleine Geldstromen (KG)

UWV kent 2 gescheiden administraties:

Grote geldstromen: binnen deze categorie vallen alle inkopen ten aanzien van het primaire UWV proces vanuit de wettelijke taken, zoals de inhuur van tolken, materiaal zoals rolstoelen, en het inkopen van re-integratietrajecten. Het betreft circa 290.000 facturen per jaar verdeeld in de volgende twee factuurstromen:

- Inhuur van tolken (140.000 facturen per jaar): voor de inhuur van doventolken biedt UWV een portaal aan doventolken. Via dit portaal krijgen doventolken verzoeken binnen (orders) en kunnen ze facturen sturen.
- Inkoop van goederen / diensten (150.000 facturen per jaar): voor het inkopen van goederen en diensten ten behoeve van het primaire proces stuurt UWV orders naar leveranciers, en sturen leveranciers facturen op basis van deze orders.

Beide factuurstromen zijn order-based, dat betekent dat UWV een order stuurt naar de leverancier alvorens die kan factureren. Zie paragraaf 3.1.2 voor een korte beschrijving van het orderproces.

Kleine geldstromen (180.000 facturen per jaar): binnen deze categorie vallen alle inkopen die ondersteunend zijn aan het primaire proces, zoals de inkoop van kantoor materiaal, inhuur van personeel en medische beoordelingen. Het betreft circa 180.000 facturen per jaar verdeeld over de volgende factuurstromen:

- Reguliere facturen op basis van een order: dit zijn facturen van leveranciers waar een order aan ten grondslag ligt. Order-gebaseerde facturen worden door UWV gecontroleerd tegen de gegevens in de order (ordernummer, orderbedrag, leverancier).
- Reguliere facturen, niet op basis van order: dit zijn facturen waar geen order aan ten grondslag ligt. Deze facturen worden geboekt op kostenplaats. Leveranciers worden dus gevraagd een kostenplaats nummer mee te geven in de factuur. Deze facturen worden ook wel 'directe facturen' genoemd.
- Flex facturen: Flex facturen zijn facturen die betrekking hebben op de inhuur van personeel via uitzendbureaus. Hiertoe zijn overeenkomsten afgesloten met

uitzendbureaus om hun facturen elektronisch aan te leveren. Deze facturen zijn altijd order-based.

- Inhuur facturen: Inhuur facturen zijn facturen met betrekking tot de inhuur van consultants en ZZP-ers. Deze facturen zijn altijd order-based.
- Klein Medische facturen: Klein medische facturen zijn facturen die worden gemaakt door zorgverleners.

Naast bovenstaande factuurstromen verwerkt UWV nog facturen van andere administraties zoals de order- en factuurstromen van STAP-budget (dit zijn facturen vanuit opleiders aan UWV ten aanzien van aangevraagd STAP budget van burgers). Op dit moment worden deze order- en factuurstromen verwerkt via een dedicated broker. In de toekomst wil UWV echter ook STAP factuurstromen en mogelijk ook andere order- en factuurstromen onderbrengen bij de te verwerven broker.

UWV maakt onderscheid tussen uitgaande factuurstromen (opdracht tot ontvangst) en inkomende verwerking van facturen voor de verschillende onderdelen van UWV (bestellen tot betalen). Deze beide onderdelen zijn hieronder verder uitgewerkt.

3.1.2 Het order proces

UWV stuurt voor sommige factuurstromen orders naar leveranciers. De orders worden in alle gevallen vanuit Peoplesoft verzonden. Daarbij zijn er twee mogelijkheden voor leveranciers:

1. De leverancier ontvangt de order via email met daarin de order bijlage als PDF.
2. De leverancier ontvangt de order als e-order. In dat geval wordt de order verzonden via de huidige broker.

3.1.3 Het factuurverwerkingsproces

Leveranciers kunnen hun facturen via verschillende kanalen en formaten aan UWV aanbieden. Deze kanalen zijn (aantallen facturen per kanaal zijn in 2021):

1. PDF in email (155.500 facturen per jaar);
2. Papier (8.700 facturen per jaar);
3. Huidige broker (302.300 facturen per jaar);
4. Tolkenportaal via de huidige broker (140.000 facturen per jaar);
5. Vecozo portaal via de huidige broker (14.000 facturen per jaar);
6. Webformulier op uwv.nl (3.100 facturen per jaar, deze zal worden afgebouwd).

In de tabel hieronder is per factuurstroom aangegeven via welke kanalen de leverancier facturen kan indienen.

Geldstroom / Administratie	Factuurstroom naam	Order based of standalone	Kanalen
Grote Geldstromen (290.000 facturen per jaar)	Inhuur Tolken	Order based	- Tolkenportaal via de huidige broker
	Inkoop goederen / diensten	Order based	- PDF in email - Papier

			- Huidige broker - UWV webformulier
Kleine geldstromen (180.000 facturen per jaar)	Order facturen	Order based	- PDF in email - Papier - Huidige broker
	Directe facturen	Direct	- PDF in email - Papier - Huidige broker
	Flex facturen	Order based*	- PDF in email - Papier - Huidige broker
	Inhuur facturen	Order based*	- PDF in email - Papier - Huidige broker
	Klein medische facturen	Direct	- PDF in email - Papier - Vecozo via huidige broker
Overige geldstromen**	Nog onbekend	Nog onbekend	Nog onbekend

*) Inhuur- en flexfacturen zijn op dit moment Order Based. Onderzocht wordt of deze facturen middels self-billing kunnen worden afgehandeld. Zie paragraaf 3.2.3.

***) Overige geldstromen: UWV wil in de toekomst de mogelijkheid hebben om additionele geldstromen onder te brengen bij de broker. Deze geldstromen onderscheiden zich potentieel doordat het een andere UWV entiteit is (denk aan PEPPOL identifier, stamgegevens, etc), andere mapping en validatieregels kent, een specifieke (sub)set aan ondersteunde kanalen, specifieke inrichting van bijvoorbeeld het 'portaal' kanaal, en/of separate configuratie van de OCR faciliteit.

De facturen eindigen altijd in de betreffende administratie in Peoplesoft (grote geldstromen of kleine geldstromen, of in de toekomst mogelijk andere administraties).

3.1.4 Onderzoek naar Self-billing

Op dit moment onderzoekt UWV de mogelijkheid om inhuur- en flexfacturen te verwerken middels een self-billing proces. Self-billing (reversed billing) wordt mogelijk ingezet door UWV voor inhuur van externe capaciteit en de inhuur van flexkrachten. Bij dit proces worden inkoopfacturen vanuit PeopleSoft aangemaakt op

basis van een inkooporder of een ontvangstmelding/ urenverantwoording en naar leverancier verstuurd.

Op dit moment zijn de exacte wensen van UWV nog niet duidelijk. Wel heeft UWV een aantal vragen over welke self-billing processen marktpartijen ondersteunen. Zie Marktconsultatievragen (bijlage I).

3.1.5 Systeemlandschap

Voor de verwerking van orders en facturen maakt UWV gebruik van een aantal applicaties. Deze zijn hieronder schematisch weergegeven:

Peoplesoft: Peoplesoft is het financiële systeem van UWV. Binnen Peoplesoft bestaan twee administraties: grote- en kleine geldstromen.

UWV Broker / Onetrail: Dit is de huidige broker van UWV die UWV helpt bij het ontvangen van e-facturen en het versturen van e-orders.

Vecozo portaal: Dit is het portaal van Vecozo waarin zorgverleners facturen aan UWV kunnen sturen. Het Vecozo portaal is aangesloten op de UWV broker.

Tolkenportaal (Berengroep): Dit is het portaal van de Berengroep waarin Doventolken facturen aan UWV kunnen sturen. Het Tolkenportaal is aangesloten op de UWV broker.

Kofax: Kofax is de OCR applicatie die UWV gebruikt om PDF facturen uit te lezen en om te zetten in UBL facturen die in Peoplesoft ingelezen kunnen worden. Medewerkers van UWV kunnen in de Kofax applicatie facturen controleren en verrijken. In Kofax kunnen ook papieren facturen middels scan apparatuur worden ingelezen.

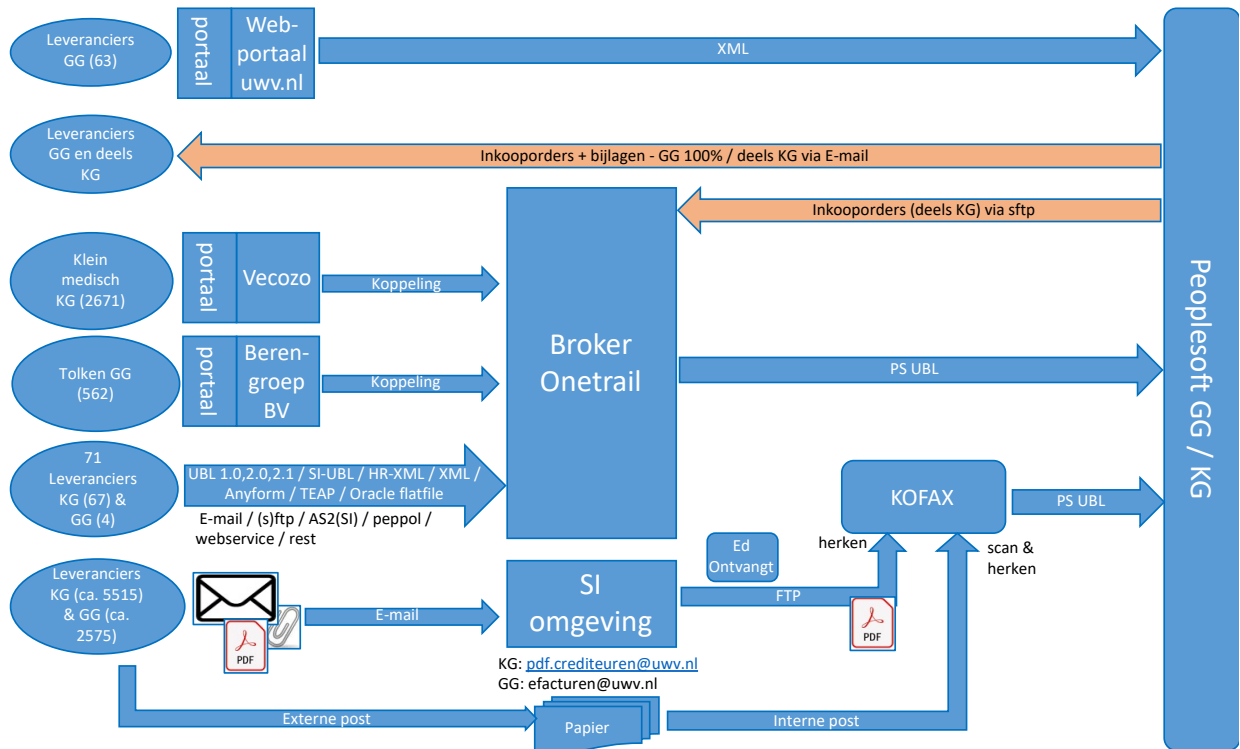
Ed-ontvangt: Ed-ontvangt is de applicatie waarin PDF documenten die niet door Kofax kunnen worden ingelezen kunnen worden gecorrigeerd. Het betreft hierbij PDF bestanden die bijvoorbeeld een wachtwoordbeveiliging hebben.

Webportaal UWV.nl: Het UWV webportaal is een online webformulier waarmee leveranciers facturen kunnen indienen. Dit webportaal zal worden afgebouwd.

Mijnuwv.nl: het mijnuwv.nl portaal geeft afnemers de mogelijkheid een declaratie bij UWV in te dienen. De declaratie functionaliteit is out of scope van deze aanbesteding.

SI omgeving: Dit is de Systeem Integratie omgeving van UWV waarmee koppelingen met in- en externe systemen wordt gemaakt.

Deze applicaties zijn hieronder schematisch weergegeven.



3.2 Opdracht tot ontvangst (uitgaande facturen)

Voor uitgaande facturen kent UWV verschillende factuurstromen:

- Facturen aan burgers of bedrijven inzake deskundigenoordelen.
- Facturen aan gemeenten: Deze facturen worden verzonden aan afnemers van UWV diensten.

3.2.1 Het facturatieproces

UWV stuurt jaarlijks ongeveer 19.000 facturen. Voor het versturen van facturen maakt UWV gebruik van een aantal kanalen:

- Betaallink via email: Deze facturen worden via email aan burgers of bedrijven verzonden. De email bevat een betaallink waarmee via een internetkassa het openstaande bedrag kan worden voldaan (bijvoorbeeld middels iDeal of credit card). Deze betaallink wordt vooral door burgers gebruikt, niet door bedrijven.
- PDF via email: facturen aan bedrijven worden vaak verzonden als PDF bijlage in een email.
- Papier: ook worden - wanneer bedrijven dit wensen - facturen nog als papieren facturen verzonden.

- PEPPOL: facturen aan gemeenten worden (mits de gemeente op het PEPPOL netwerk is aangesloten) via PEPPOL verzonden.

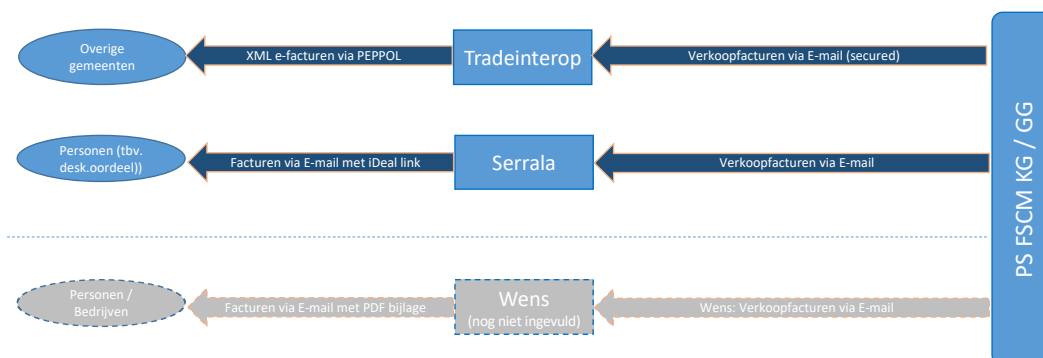
3.2.2 Systeemlandschap

Voor het versturen van facturen worden een tweetal dienstverleners gebruikt:

Serrala: Serrala verzorgt voor UWV het afleveren van facturen via email, met daarin een betaallink.

Tradeinterop: tradeinterop verzorgt de koppeling van UWV op het PEPPOL netwerk voor uitgaande facturen.

Naast deze twee systemen onderzoekt UWV de mogelijkheid ook PDF facturen via email via een broker te laten verlopen.



4 Procedure marktconsultatie

4.1 Planning

UWV heeft gekozen voor een openbare marktconsultatie bestaande uit een schriftelijke ronde en eventuele dialoogsessies met een selectie van partijen. Een nadere toelichting over de dialoogsessies treft u onderaan paragraaf 4.2. De onderstaande tabel beschrijft de verschillende stappen van de marktconsultatie inclusief de planning. UWV behoudt zich het recht voor de planning te wijzigen. Aan deze planning kunnen geen rechten worden ontleend.

Datum (en tijd)	Omschrijving
3 mei 2022; 17:00 uur	Uiterste moment tot het schriftelijk stellen van vragen over de marktconsultatie door Respondenten
11 mei 2022	Uiterste datum van publicatie Nota van Inlichtingen met de antwoorden van UWV op de door Respondenten ingediende vragen
17 mei 2022; 17:00 uur	Uiterste moment waarop de Beantwoording van de Respondenten moeten zijn ontvangen
23 – 26 mei 2022	Dialoogrondes (optioneel). Precieze tijdstippen worden later bekend gemaakt.

4.2 Procedure

Documenten

Deze leidraad en de bijbehorende bijlagen zijn voor eenieder vrijelijk downloadbaar op het inkoopplatform TenderNed.

Vragen / Nota van Inlichtingen

Respondenten worden in de gelegenheid gesteld om vragen te stellen over de inhoud en de procedure van de marktconsultatie. Dit kan via Berichten in het inkoopplatform TenderNed.

De vragen van de Respondenten worden na ontvangst door UWV geanonimiseerd en beantwoord in een Nota van Inlichtingen. De Nota van Inlichtingen zal voor eenieder vrijelijk downloadbaar zijn op het inkoopplatform TenderNed. In dit kader vragen wij u uw vragen zoveel mogelijk geanonimiseerd te stellen.

Marktconsultatie verslag

In lijn met artikel 41 van Richtlijn 2014/24/EU wordt de uitkomst van de marktconsultatie (uitgezonderd de door de Respondenten als bedrijfsvertrouwelijke

gekenmerkte informatie van de Respondenten) opgenomen in een geanonimiseerd marktconsultatie verslag. In dit verslag wordt per gestelde vraag een geanonimiseerde samenvatting gemaakt op hoofdlijnen van de ontvangen reacties. Dit verslag wordt z.s.m. na afronding van de marktconsultatie opgesteld en zal worden verzonden aan de Respondenten op deze marktconsultatie en zal ook worden opgenomen in de stukken van een eventueel hierop volgende aanbesteding.

Contactpersoon

De contactpersoon bij UWV voor deze marktconsultatie is Charles van der Vlis (inkoopadviseur). Contacten met UWV over deze marktconsultatie dienen exclusief via deze contactpersoon te verlopen. Binnen het inkoopplatform TenderNed dient u daartoe gebruik te maken van de functionaliteit Berichten. In geval dat voor u niet mogelijk of wenselijk is dan kunt u zich per e-mail tot deze contactpersoon wenden:
e-mailadres contactpersoon : charles.vandervlis@uwv.nl

Fouten en tegenstrijdigheden

Alle documenten met bijbehorende bijlagen naar aanleiding van de onderhavige marktconsultatie, zijn door UWV met de grootst mogelijke zorg samengesteld en opgesteld. In het geval een Respondent fouten, onrechtmatigheden, onregelmatigheden, tegenstrijdigheden of onduidelijkheden ontdekt, dan verzoeken wij u vriendelijk UWV hiervan zo spoedig mogelijk in kennis te stellen.

Mondelinge informatie

Respondenten kunnen geen rechten ontleen aan mondelinge uitspraken, toezeggingen en suggesties van medewerkers en/of adviseurs van UWV, gedaan in het kader van deze marktconsultatie. Respondenten kunnen zich slechts beroepen op schriftelijke informatie verstrekt door bevoegde UWV-medewerkers. Deze informatie wordt altijd via het inkoopplatform TenderNed ter beschikking gesteld.

Voertaal

De voertaal van de marktconsultatie is Nederlands. Tevens dienen alle stukken in de Nederlandse taal te worden ingediend. Echter nadere informatie om uw antwoord toe te lichten mag ook in de Engelse taal worden ingediend als het alleen in die taal beschikbaar is

Karakter marktconsultatie en kostenvergoeding

UWV benadrukt dat de marktconsultatie zowel voor UWV als voor alle Respondenten een vrijblijvend karakter heeft. UWV gaat met deze marktconsultatie geen enkele verplichting aan ten aanzien van het door UWV in de markt zetten van een dienst, het verlenen van een opdracht dan wel aanschaffen van producten. Respondenten kunnen geen enkel recht ontleen aan deze marktconsultatie.

Het meedoen aan de marktconsultatie door een Respondent geschiedt geheel op vrijwillige basis. Het al dan niet meedoen aan de marktconsultatie door Respondent leidt niet tot enig voor- of nadeel in een eventueel door UWV te starten verwervingsprocedure.

De kosten van deelname aan deze marktconsultatie (waaronder onder meer het samenstellen en aanleveren van de respons en het deelnemen aan dialoogsessies) zijn geheel voor rekening van de Respondent.

UWV behoudt zich het recht voor om de marktconsultatie geheel of gedeeltelijk op te schorten en/of te beëindigen. Deelnemende Respondenten hebben in een dergelijke situatie geen recht op enige vorm van (schade-)vergoeding.

Intellectueel eigendom

Alle intellectuele eigendomsrechten, waaronder het auteursrecht, die rusten op door UWV verstrekte documenten en informatie in het kader van deze marktconsultatie, waaronder in ieder geval te begrijpen het marktconsultatie document (dit document) en verstrekte toelichtingen, berusten bij UWV.

Behoudens uitzonderingen door de Auteurswet gesteld, mag zonder schriftelijke toestemming van UWV niets uit de door UWV verstrekte documenten evenals daarbij behorende bijlagen worden vervoelvoudigd door middel van druk, fotokopie, microfilm of anderszins, behoudens indien en voor zover dit in redelijkheid noodzakelijk is voor het juist en volledig kunnen beantwoorden van de vragen.

Vertrouwelijkheid

De door UWV verstrekte documenten in het kader van deze marktconsultatie dienen als vertrouwelijk te worden behandeld en slechts aan medewerk(st)ers te worden verstrekt of getoond die voor deelname aan de marktconsultatie daarvan kennis moeten nemen. Gebruik, reproductie en openbaar maken van informatie of delen daarvan buiten deze marktconsultatie of aan deze marktconsultatie gerelateerde mondelinge c.q. schriftelijke communicatie is niet toegestaan.

De door Respondent als vertrouwelijk ingediende informatie met betrekking tot deze marktconsultatie wordt door UWV vertrouwelijk behandeld. UWV maakt deze informatie niet bekend aan derden – waaronder begrepen andere geconsulteerde Respondenten – behoudens indien en voor zover UWV op grond van enige wettelijke verplichting, dan wel in het kader van een rechtsgeding, redelijkerwijs gehouden is tot openbaarmaking.

Instemming voorwaarden

Bij het accepteren van deze aanvraag of door indiening van uw beantwoording, geeft u aan onvoorwaardelijk akkoord te gaan met de voorwaarden zoals opgenomen in deze marktconsultatie.

Dialoogsessies

Indien de ingediende beantwoording daartoe, naar mening van UWV, aanleiding geeft kunt u worden uitgenodigd voor een 1:1 dialoogsessie met UWV.

Tijdens deze dialoogsessie wordt de door u aangeleverde informatie verder verdiept en – indien nodig- verduidelijkt. Naar huidig inzicht vindt de dialoogsessie plaats via MS teams of als het mogelijk blijkt te zijn op locatie bij UWV (La Guardiaweg 116-162, 1043 DL Amsterdam).

De exacte locatie, datum en tijdstip worden opgenomen in een uitnodiging aan de respondent(en) waarmee UWV een dialoogsessie wenst aan te gaan.

5 Vragenlijst

5.1 Introductie

Met deze marktconsultatie wil UWV een goed beeld krijgen van het aanbod op de markt van brokers die diensten aanbieden op het gebied van factuurverwerking, inclusief aanvullende ondersteunende dienstverlening die door deze partijen wordt aangeboden. Tevens wil UWV inzicht krijgen in de mening van marktpartijen, de condities en aanvullende, ondersteunende dienstverlening die door deze partijen wordt aangeboden om een eventueel hierop volgende verwerving uit te kunnen voeren.

Daarom nodigen wij alle marktpartijen, die van mening zijn ons hierover te kunnen informeren, uit deel te nemen aan deze marktconsultatie.

Wij verzoeken u de inhoud van de vragenlijst, deze leidraad en de verschillende bijlagen goed te lezen voordat u begint met de beantwoording van de diverse onderdelen van deze marktconsultatie en raden u aan vooral ook de onderstaande paragrafen in dit hoofdstuk door te nemen.

5.2 Beantwoording

De beantwoording vindt plaats door in het onderdeel marktconsultatie, de bijlage I vragenlijst in te vullen en te uploaden. Dit dient uiterlijk op de datum en het tijdstip genoemd in §3.1 Planning te zijn geschied. In de vragenlijst is ruimte om de naam van uw organisatie te vermelden. In kolom F van de vragenlijst, kunt u tevens aangeven of u al dan niet relevante additionele informatie heeft bijgevoegd, die relevant is voor de vraag en uw antwoord.

UWV adviseert Respondenten derhalve om ruim tijd te reserveren voor het uploaden van documenten, zodat Respondent niet in tijdnood komt. Bovendien is het mogelijk stukken alvast op het Inkoopplatform te plaatsen en later (doch uiterlijk tot het tijdstip van sluiting van de beantwoording) door nieuwere versies te vervangen.

5.3 Vragenlijst (bijlage I)

In de vragenlijst (Bijlage I) worden in het eerste tabblad vragen gesteld aan de Respondenten. Het gaat om vragen over de volgende thema's:

- **Inkomende facturen**
 - Kanalen & Formaten
 - OCR-voorziening
 - Order proces (uitgaande orders)
 - Facturatieproces
 - Self-billing proces
 - Onboarding leveranciers

- **Uitgaande facturen**
 - Algemeen
 - Facturen via PEPPOL of via andere kanalen
 - Facturen met betaallinks

- **Concept PvE (Bijlage II)**

- **Algemeen**

- Inkoop
- Toekomstvastheid
- Niet-functionele vragen

5.4 Additionele informatie

Uiteraard bestaat er de mogelijkheid voor Respondenten om additionele informatie bij te voegen. Wij nodigen u daartoe uit om deze informatie te uploaden in het inkoopplatform TenderNed. UWV verzoekt u wel duidelijk een toelichting aan te bieden op welk onderdeel van onze vragenlijst de extra informatie betrekking heeft. UWV is beperkt in het doornemen van heel veel extra informatie.

5.4.1 INHOUDSOPGAVE BIJLAGEN

Nummer	Naam	Toelichting
Bijlage I	Vragenlijst	Invullen en uploaden door Respondenten
Bijlage II	Concept PvE (op hoofdlijnen)	Bestuderen en middels de vragenlijst van feedback voorzien



Bijlage I: Vragenlijst bij marktconsultatie Broker Factuurverwerking

Naam onderneming	Vul hier de naam van uw onderneming in
Naam, functie, e-mail adres en 06 nummer van uw contactpersoon	
Naam van uw product(en) waarvoor u deze Beantwoording invult	

Categorie Inkomende facturen				aanvullende documentatie toegevoegd, JA/NEE?
subcategorie	Nr	Vraag	Antwoord	
Een van de bouwstenen die UWV vraagt is de verwerking van orders en de afhandeling van inkoopfacturen.				
Kanalen en formaten	Vraag 1	Welke kanalenstrategie hanteert Respondent om te zorgen dat zoveel mogelijk leveranciers e-facturen kunnen aanleveren?		
	Vraag 2	UWV is van plan om een invoerportaal aan te bieden aan leveranciers die nog niet in staat zijn om e-facturen te sturen. Dit portaal moet zowel order-based als directe facturatie ondersteunen. Hoe kijkt Respondent naar de inzet van portalen voor handmatige facturatie?		
	Vraag 3	UWV heeft verschillende factuur verwerkingsprocessen met verschillende soorten leveranciers die verschillende factuureisen hebben (denk aan zorgverleners die bepaalde gegevens in de factuur moeten kunnen opnemen in een invoerportaal). Hoe zou Respondent hiermee omgaan? Kan Respondent bijvoorbeeld verschillende 'varianten' van een portaal aanbieden? Of heeft Respondent een andere oplossing hiervoor?		
	Vraag 4	Sommige leveranciers van UWV maken gebruik van een andere broker, bijvoorbeeld een broker in de zorg. Hoe kijkt Respondent aan tegen integratie met andere brokers wanneer deze niet op het PEPPOL-netwerk zijn aangesloten?		
OCR-voorziening	Vraag 5	UWV maakt onderscheid tussen PDF-oplossingen op basis van voor gedefinieerde PDF lay-outs (type 1) en op basis van factuurherkenning (OCR, type 2). Biedt Respondent dergelijke oplossingen? Zo ja, kan Respondent hier meer over vertellen?		
	Vraag 6	UWV heeft leveranciers die (nog) facturen aanleveren in PDF per email of op papier. Voor deze leveranciers overweegt UWV een OCR-faciliteit (type 2), waarbij de leverancier facturen in PDF kan insturen die dan door de broker worden omgezet in e-facturen. UWV overweegt hierbij zelf de controle op de herkenning doen, en eventuele correcties of verrijking kunnen doen. Biedt Respondent deze functionaliteit? Heeft Respondent wellicht alternatieve oplossingen hiervoor?		
	Vraag 7	UWV ontvangt nog wel eens PDF-facturen die niet goed verwerkt kunnen worden door OCR-software omdat ze niet leesbaar zijn (voorbeeld: PDF is beveiligd met een wachtwoord). Welke voorzieningen heeft Respondent voor dit soort PDF's?		
Order proces (uitgaande orders)	Vraag 8	Welke dienstverlening biedt Respondent rondom het uitsturen van inkooporders aan leveranciers? Welke kanalen en formaten zijn het meest gangbaar in de markt?		
	Vraag 9	Welke dienstverlening kan Respondent doen op het ordering proces (uitgaande inkooporders)? Denk aan automatisch matching van orders en facturen, verrijking van factuurgegevens, validatie factuur vs orders, PO-flipping (het automatisch opstellen van een factuur op basis van de ordergegevens), et cetera.		
	Vraag 10	UWV wil graag XML-orders versturen met PDF bijlagen via de broker. Vanuit Peoplesoft kan echter alleen de XML-order worden verzonden, de PDF-bijlagen worden separaat aangeboden aan de broker. Heeft Respondent hier ervaring mee om vanuit 2 verschillende kanalen documenten te ontvangen, en die dan samen te voegen?		
Facturatieproces	Vraag 11	UWV heeft niet alleen order gerelateerde facturen maar ook directe facturen (kostenplaats). Hoe wordt het onderscheid tussen deze twee stromen in de markt over het algemeen gemaakt? Hoe gaat Respondent om met dit onderscheid? Hoe eenvoudig is dit voor leveranciers?		
	Vraag 12	UWV heeft voor de verwerking van facturen naast de XML altijd een PDF nodig. UWV overweegt gebruik te maken van een standaard door de broker gegenereerde PDF. Hoe kijkt Respondent hier tegenaan?		
	Vraag 13	UWV heeft verschillende deeladministraties waar facturen naartoe gerouteerd moeten worden (grote geldstromen/ kleine geldstromen). Op dit moment wordt daarvoor het postbusnummer gebruikt: de leverancier moet daarbij het juiste postbusnummer gebruiken op de factuur. Welke mogelijkheden heeft Respondent om factuurstromen te scheiden?		
	Vraag 14	UWV vereist bij orderfacturen een referentie naar de orderregel. Is dit een gangbare eis in de markt, ook bij financiële softwarepakketten? Welke rol ziet Respondent hierin voor zichzelf om het de leveranciers en UWV gemakkelijk te maken om aan deze eis te voldoen?		
	Vraag 15	Hoe gaat Respondent om met facturen van of orders aan leveranciers die nog niet bekend zijn in de systemen van UWV, en dus ook niet bij de broker?		
Self-billing proces	Vraag 16	UWV overweegt voor externe inhuurfacturen over te gaan tot self-billing. Hierbij zal UWV inkoopfacturen (factuurvoorstellen) versturen naar de leveranciers. Heeft Respondent ervaring met self-billing? Welke aandachtspunten ziet Respondent bij self-billing facturen?		
Onboarding leveranciers	Vraag 17	UWV ziet drie mogelijkheden voor de onboarding: zelf doen, uitbesteden aan de broker of uitbesteden aan een andere partij. Wat is gangbaar in de markt? Wat adviseert Respondent?		
	Vraag 18	Welke tools heeft Respondent om UWV bij dit proces te ondersteunen?		
	Vraag 19	Heeft Respondent ervaring met selfservice onboardingtools zodat leveranciers zelf de overstap naar e-factureren kunnen maken?		

Categorie opdracht tot ontvangst				aanvullende documentatie toegevoegd, JA/NEE?
subcatgorie	Nr	Vraag	Antwoord	
Een ander onderdeel van de marktconsultatie is het versturen van e-facturen via verschillende kanalen (uitgaande facturen). Denk hierbij aan PEPPOL en e-mail. Het versturen van papieren facturen is nadrukkelijk niet in scope.				

algemeen	Vraag 20	Ondersteunt Respondent zowel inkomende als uitgaande facturen, of heeft Respondent zich gespecialiseerd in een van beide?		
	Vraag 21	Heeft Respondent ook functionaliteit voor een 'billing portal' waarbij UWV facturen in het portaal klaarzet voor klanten, en klanten deze facturen uit het portaal kunnen ophalen?		
	Vraag 22	Heeft Respondent ook functionaliteit om binnen deze 'billing portal' een catalogus op te nemen waar klanten van UWV eenvoudig UWV diensten kunnen bestellen en betalingen kunnen uitvoeren?		
Verkoopfacturen	Vraag 23	Ook voor het versturen van facturen ziet UWV PEPPOL als voorkeurskanaal. Welke diensten biedt Respondent voor het versturen van facturen via PEPPOL?		
	Vraag 24	Welke andere kanalen (behalve PEPPOL) ondersteunt Respondent voor het afleveren van facturen? Wat zijn de voor- en nadelen?		
	Vraag 25	Op welke manier kan UWV zicht houden op de status (afgeleverd, afleveren mislukt, etc.) van facturen?		
	Vraag 26	Ondersteunt Respondent ook het meesturen van bijlagen bij een factuur?		
	Vraag 27	UWV stuurt facturen aan burgers via email met daarin een betaallink. Ondersteunt Respondent dit?		
	Vraag 28	Welke aanvullende diensten biedt Respondent voor het afleveren van facturen via email? Welke voorzieningen zijn er voor deliverability?		
	Vraag 29	Welke betaal mogelijkheden ondersteunt Respondent achter de betaallink?		

Categorie Concept PVE		Het UWV heeft op hoofdlijnen concepteisen opgesteld (zie Bijlage II bij de leidraad marktconsultatie). UWV verneemt graag uw feedback op deze eisen.		aanvullende documentatie toegevoegd, JA/NEE?
subcategorie	Nr	Vraag	Antwoord	
	Vraag 30	Kunt u aangeven of de concepteisen op hoofdlijnen volgens u helder, begrijpelijk en realistisch zijn? Zou u iets veranderen aan deze eisen en waarom?		

Categorie Algemeen		Naast bovenstaande functionele vragen heeft UWV nog een aantal algemene vragen over uw bedrijf, uw dienstverlening en onder meer security, hosting model en integratie.		aanvullende documentatie toegevoegd, JA/NEE?
subcategorie	Nr	Vraag	Antwoord	
inkoop	Vraag 31	Zou u deze opdracht zelfstandig of in samenwerking met onderaannemers uitvoeren? Indien u onderaannemers in zou schakelen, kunt u dan aangeven voor welke onderdelen deze onderaannemers zouden worden ingezet?		
	Vraag 32	Kunt u aangeven welk afrekenmodel en cost-drivers u hanteert? Wat zijn naar uw mening de (kost)prijs bepalende componenten of tariefeenheden die bij een eventueel opvolgend verwervingstraject voor dit type software in ieder geval in het prijzenblad opgenomen moeten worden?		
	Vraag 33	Welke top 5 aan gunningscriteria mogen volgens u in een eventueel opvolgend verwervingstraject voor een werving en selectiesysteem niet ontbreken zodat deze leiden (volgens u) tot de beste inschrijving en oplossing voor UWV?		
	Vraag 34	UWV wenst de te verwerven oplossing voor circa 8 jaar te gebruiken en denkt aan een maximale contractperiode van 12 jaar. Vindt u dit een marktconforme contractperiode en kunt u dit toelichten? Zo nee, wat zou volgens u de meest verstandige contractperiode zijn?		
toekomstvastheid	Vraag 35	Welke toekomstige ontwikkelingen ziet Respondent op het gebied van uitgaande verkoopfacturen, inkomende inkoopfacturen en uitgaande inkooporders. Welke rol ziet Respondent hierin voor zichzelf?		
niet-functionele vragen	Vraag 36	Zijn er oplossingen waarbij (persoon-)gegevens en meta-gegevens alleen binnen de Europese Economische Ruimte (EER) worden verwerkt?		
	Vraag 37	Welke afspraken zijn gebruikelijk ten aanzien van opslag van data en overdracht van deze data na afloop contract?		
	Vraag 38	Is ontwikkeling via Secure Coding Guidelines en periodieke pentest onderdeel van de dienstverlening?		
	Vraag 39	Welke certificeringen zijn in de markt relevant, naast ISO 27001?		
	Vraag 40	In welke leveringsvormen (hostingsvormen) zijn oplossingen leverbaar? (on-premise, private SaaS (single tenant), public SaaS (multi-tenant))		
	Vraag 41	Als er een SaaS wordt aangeboden, hoe is de omgeving gescheiden van de andere klanten (applicatie, database, OS en netwerk)?		
	Vraag 42	Zijn er volgens u (grote) prijsverschillen tussen een Private cloud (single tenant) of een Public cloud (multi-tenant) oplossing? Wat is ongeveer het verschil? (dit betreft een indicatie/schatting)		
	Vraag 43	Welke integratiemogelijkheden zijn standaard in de markt? Welke veelvoorkomende integraties zijn er met andere klanten? Welke mogelijkheden tot customization zijn er?		
	Vraag 44	Ziet u risico's bij de verwerving, realisatie en implementatie van de gevraagde dienstverlening? Zo ja, welke risico's ziet u?		
	Vraag 45	Zijn er nog vragen die niet zijn opgenomen in deze vragenlijst maar volgens u wel relevant zijn? Zo ja, welke vragen zijn dat dan, en wilt u die voorzien van een antwoord?		



Concept Programma van Eisen op hoofdlijnen

Broker Factuurverwerking bij UWV

Inhoudsopgave

1	<i>Broker voor inkomende facturen en uitgaande inkooporders</i>	5
1.1	<i>Ordering</i>	5
1.2	<i>Facturatie</i>	5
2	<i>Verwerking PDF inkoopfacturen (OCR)</i>	6
3	<i>Klein Medische facturen</i>	7
4	<i>Koppeling met broker doventolken</i>	8
5	<i>Onboarding</i>	8
6	<i>Self-billing</i>	8
7	<i>Broker voor uitgaande verkoopfacturen</i>	9
8	<i>Broker voor betaallink via E-mail</i>	10
9	<i>Management reporting</i>	10

Dit document is uitsluitend bedoeld voor de marktconsultatie Broker Factuurverwerking van het UWV

De dienstverlening die UWV zoekt ten aanzien van de broker functie bestaat uit een aantal bouwstenen. Deze zijn:

- Broker voor inkomende facturen en uitgaande inkooporders, inclusief portaal;
- Verwerking van PDF inkoopfacturen;
- Klein medische facturen;
- Koppeling met broker doventolken;
- Onboarding;
- Self-billing;
- Broker voor uitgaande verkoopfacturen;
- Broker voor betaallink via email.

De eisen die UWV stelt aan deze bouwstenen worden hieronder in meer detail beschreven.

Het is aanbevolen om de Leidraad Marktconsultatie Broker Factuurverwerking te lezen om de context van de beschreven eisen te begrijpen.

1 Broker voor inkomende facturen en uitgaande inkooporders

Achtergrond: UWV heeft 71 leveranciers (67 Kleine Geldstromen en 4 Grote Geldstromen) die een koppeling hebben met de huidige broker en deze leveranciers leveren inkoopfacturen aan, die door de huidige broker worden omzet naar PS UBL en via (s)ftp doorzet naar PeopleSoft. Voor een deel van deze leveranciers (deel KG) verzendt UWV inkooporders in XML, die de broker aflevert in het gewenste formaat (PEPPOL BIS3 of PDF via email). Het andere deel (deel KG/ alle GG) gaat de inkooporder via e-mail rechtstreeks naar leveranciers.

De broker dient UWV te ondersteunen bij het verzenden van inkooporders aan leveranciers en het ontvangen van facturen van leveranciers. De requirements zijn:

1.1 Ordering

Broker heeft een koppeling met het systeem van UWV (Peoplesoft) om orders te kunnen ontvangen. De exacte specificaties van dit koppelvlak wordt samen met de broker uitgewerkt, maar gedacht kan worden aan een sFTP koppeling. Het bestandsformaat voor orders is cXML.

De broker valideert of de order alle relevante ordervelden bevat en slaat de order op voor verwerking.

Broker stelt de order beschikbaar aan klant. Daarbij zijn er drie opties:

- De klant wil de order ontvangen via PEPPOL: dan converteert de broker de order naar UBL formaat en levert deze af aan de leverancier. Broker detecteert zelf of leverancier de order via PEPPOL wil ontvangen.
- De klant wil de order ontvangen via een portaal: dan stuurt de broker een mail naar de leverancier dat een nieuwe order klaar staat in het portaal van de broker.
- De klant wil de order ontvangen via de email, met daarin een PDF bijlage.

Wanneer de order niet afgeleverd kan worden gaat een notificatie hiervan naar UWV (formaat en kanaal van de notificatie later te bepalen)

1.2 Facturatie

De broker ondersteunt de verschillende facturatie scenario's waaronder:

- Orderbased facturen en directe facturen
- Facturen met verschillende btw-percentages en scenario's zoals BTW verlegd

Dit document is uitsluitend bedoeld voor de marktconsultatie Broker Factuurverwerking van het UWV

- Credit notes en correctie facturen (met referentie naar originele factuur)
- HR-facturen met daarin gegevens over flex inzet (op basis van HR-XML of SETU UBL extensie).

De broker ondersteunt verschillende kanalen voor de leverancier om facturen in te sturen. De minimale kanalen zijn:

- PEPPOL, met ondersteuning voor alle verplichte PEPPOL-standaarden, waaronder op moment van schrijven BIS3, NL-CIUS en SI-UBL 1.2. In lijn met het beleid van de rijksoverheid met betrekking tot PEPPOL is PEPPOL voor UWV het voorkeurskanaal;
- Mail, met ondersteuning voor gangbare XML-formaten, waaronder NL-CIUS, SI-UBL 1.1 en nieuwer en UBL-OHNL, UN-CEFACT, SAP iDoc;
- Portaal, waarbij een leverancier kan inloggen (2-factor authenticatie vereist) en handmatig een factuur kan maken of een factuur kan maken op basis van een ontvangen order (PO-Flip);
- Daarnaast heeft de broker een broker-to-broker koppeling met een aantal andere specialistische portals, namelijk: Vecozo (voor zorgfacturen) en Berengroep (voor doventolk facturen);
- Optioneel: mogelijkheid voor het uploaden van een e-factuur in het portaal.

De broker valideert de binnenkomende e-factuur op basis van de volgende regels:

- Is de factuur conform de regels van de Belastingdienst?
- Is de factuur conform de regels van UWV? De exacte validatieregels zullen samen met de broker afgestemd worden, maar denk aan verplichting van ofwel ordernummer ofwel kostenplaats, validatie op het gebruikte factuuradres, etc.
- Wanneer de factuur een order-based factuur betreft: is de factuur conform de gegevens op de order (check op ordernummer, staat de order nog open, order inhoud)?
- Wanneer de factuur een directe factuur (op basis van kostenplaats in plaats van ordernummer) betreft: bevat de factuur een geldige kostenplaats? Hiervoor dient de broker een actueel overzicht te hebben van geldige kostenplaatsen bij UWV. Dit kan bijvoorbeeld verkregen worden middels een API of via een andere kostenplaats interface.

Indien nodig verrijkt de broker de factuur met stamdata van de leverancier of statische data van UWV. Hiervoor gelden de volgende regels:

- Gegevens die in de factuur ontbreken, maar wel bekend zijn bij de broker kunnen verrijkt worden. Exacte details over de gewenste verrijking worden later afgestemd met de broker.
- De broker genereert een PDF-factuur op basis van de e-factuur en levert deze bij UWV aan.

Tenslotte heeft de broker een koppeling met het UWV Peoplesoft systeem voor het afleveren van facturen:

- UWV wenst de facturen te ontvangen via een sFTP verbinding gebundeld in een ZIP-file.
- UWV wenst de facturen in UBL-formaat te ontvangen.

2 Verwerking PDF inkoopfacturen (OCR)

Achtergrond: Via een e-mail box binnen UWV worden mails van leveranciers met een PDF als attachment verwerkt. De PDF wordt gestript en in een map gezet voor Kofax. In Kofax worden de inkoopfacturen door middel van Optical Character Recognition herkend, en na controle door Crediteuren, omgezet naar XML. Papieren facturen worden eerst gescand en de image wordt doorgezeten naar Kofax. De XML wordt ingelezen en geboekt in Peoplesoft.

De broker dient een OCR-voorziening te hebben als vervanging voor de huidige Kofax voorziening. De eisen die UWV stelt zijn:

- De OCR-voorziening moet facturen in PDF kunnen verwerken. Het betreft hierbij zowel 'tekst PDF's' waarbij de tekst op de factuur daadwerkelijk tekst is en 'image PDF's' waarbij de tekst op de PDF een image is (zoals bijvoorbeeld verkregen uit de scan van een papieren factuur)
- De OCR-voorziening moet bereikbaar zijn via een e-mail box waar leveranciers facturen in PDF formaat naar toe kunnen sturen. Daarnaast moeten medewerkers van UWV door hen ingescande facturen naar de OCR voorziening kunnen sturen;
- De OCR-voorziening moet zoveel mogelijk van de factuur herkennen, maar in ieder geval: de factuur header gegevens:
 - o NAW,
 - o factuurnummer
 - o factuurdatum
 - o KvK nummer van de leverancier
 - o IBAN nummer van de leverancieren regelgegevens:
 - o aantallen
 - o bedragen
 - o btw-percentages
 - o ordernummer
 - o kostenplaats
- De OCR-voorziening dient een portaal te hebben waarin medewerkers van UWV de omgezette factuur kunnen controleren en verrijken. Daarbij ziet de medewerker op het scherm zowel de oorspronkelijke PDF als de in UBL omgezette factuur. De medewerker kan correcties uitvoeren of de e-factuur verrijken met bijvoorbeeld een ordernummer of kostenplaats;
- De OCR voorziening levert de originele PDF factuur samen met de XML mee aan Peoplesoft;
- Optioneel: De OCR-voorziening is zelflerend zodat de herkenning van PDF-facturen steeds beter wordt;

3 Klein Medische facturen

Achtergrond: Vecozo biedt een online portaal waarop specifieke leveranciers van UWV (zorgaanbieders) een inkoopfactuur kunnen aanmaken voor geleverde medische informatie. De e-factuur wordt verzonden in XML via de huidige broker van UWV.

UWV wil dat de nieuwe broker een koppeling heeft met Vecozo om deze factuurstroom van zorgverleners te faciliteren.

- De broker-to-broker koppeling met Vecozo is op basis van UBL. De exacte koppelvlakspecificaties zullen later gespecificeerd worden.
- De broker dient deze facturen te herkennen als separate factuurstroom. De broker hoeft geen validaties of verrijking te doen: de factuur kan as-is doorgezet worden aan UWV zonder processing door de broker.
- De facturen vanaf Vecozo worden doorgezet naar UWV Peoplesoft als Kleine Geldstroom.

4 Koppeling met broker doventolken

Achtergrond: Berengroep biedt een online portaal waarop doventolken een inkoopfactuur kunnen aanmaken voor geleverde diensten. De e-factuur wordt verzonden in XML via de huidige broker van UWV.

UWV wil dat de nieuwe broker een koppeling heeft met het Tolkenportaal van Berengroep om deze factuurstroom te faciliteren.

- De broker-to-broker koppeling met het Tolkenportaal is op basis van UBL. De exacte koppelvlakspecificaties zullen later gespecificeerd worden.
- De broker dient deze facturen te herkennen als separate factuurstroom. De broker hoeft geen validaties of verrijking te doen: de factuur kan as-is doorgezet worden aan UWV zonder processing door de broker.
- De facturen vanaf het Tolkenportaal worden doorgezet naar UWV Peoplesoft als Grote Geldstroom.

5 Onboarding

Achtergrond: Leveranciers onboarding is het proces dat ervoor zorgt dat leveranciers hun facturen elektronisch aanbieden en hun orders kunnen ontvangen. Dit vereist goede communicatie, beschikbaarheid van goede documentatie en indien nodig het testen of de leverancier kan e-factureren.

UWV wenst de onboarding van leveranciers zelf te coördineren. Daarvoor zal een onboarding team binnen UWV worden ingericht. UWV wil daarbij ondersteund worden door tools die de broker aanbiedt om de onboarding mogelijk te maken. Het gaat hierbij om de volgende tools:

- Optioneel: tooling om geautomatiseerd massa-mailings uit te sturen naar leveranciers met daarin de relevante informatie om e-facturen te sturen.
- Een validatietool waar UWV en leveranciers eenvoudig testfacturen naar kunnen sturen en dan een validatiebericht terugkrijgen. Dit validatiebericht moet duidelijke en Nederlandstalige foutmeldingen weergeven zodat de gebruiker weet hoe hij het probleem kan oplossen. De validatietool moet ook alle toegestane inkomende XML-formaten ondersteunen, zoals verschillende UBL-varianten, HR-XML varianten, et cetera.
- Een uitgebreide knowledge base over het gebruik van de broker door de leverancier (handleidingen)
- Een knowledge base met informatie over het gebruik van verschillende standaarden
- Een set aan specificaties en niet-normatieve XML-voorbeelden zodat de leveranciers weten in welk veld welke informatie moet komen te staan
- Een dashboard waarin UWV de status van verschillende leveranciers kan volgen en kan zien welke validatiefouten er zijn bij leveranciers die de test tool gebruiken.
- Een 2e lijns helpdesk die UWV kan benaderen om technische vragen aan door te geven.

6 Self-billing

Achtergrond: Self Billing (reversed billing) gaat aan de orde komen voor inhuur van extern personeel. Bij dit proces worden inkoopfacturen vanuit PeopleSoft aangemaakt op basis van een inkooporder en een ontvangstmelding/ urenverantwoording en naar leverancier verstuurd. De leverancier boekt een verkoopfactuur op basis van deze self-billed factuur van UWV.

Op dit moment is self-billing nog niet aan de orde. Wanneer UWV hier gebruik van gaat maken stelt UWV de volgende eisen:

Dit document is uitsluitend bedoeld voor de marktconsultatie Broker Factuurverwerking van het UWV

- De broker zal specifieke leveranciers van UWV aansluiten op zijn platform om self-billed facturen te kunnen ontvangen. Deze koppeling kan op basis van sFTP of email zijn. UWV zal voortijdig een aansluitverzoek voor deze leverancier aan de broker sturen.
- De broker ontvangt een inkoopfactuur van UWV via een vooraf afgestemd koppelvlak. De factuur zal in Peoplesoft XML formaat worden aangeleverd.
- De door UWV aangeleverde factuur wordt doorgezet naar de leverancier via het daarvoor gerealiseerde separate koppelvlak (zodat voor de leverancier duidelijk is dat het een self-billed factuur betreft). Hierbij dient de broker de factuur te converteren naar SETU XML formaat.
- De broker hoeft geen validatie, geen verrijking en geen formaatconversie uit te voeren.
- De self-billed factuur hoeft ook niet via PEPPOL of via het portaal beschikbaar te worden gemaakt.

7 Broker voor uitgaande verkoopfacturen

Achtergrond: Op dit moment stuurt UWV ongeveer 100 verkoopfacturen per maand in XML-formaat naar ontvangers via het PEPPOL-netwerk. Dit aantal zal de komende jaren verder toenemen.

UWV wil door de broker ondersteund worden bij het versturen van facturen via het PEPPOL-netwerk. In veel gevallen zal het hierbij gaan om aflevering aan een gemeente (OIN-nummer), maar ook bedrijven zijn een mogelijk afleverpunt (KVK-nummer).

Daarnaast wil UWV de mogelijkheid hebben om facturen die niet via PEPPOL afgeleverd kunnen worden, via email af te leveren, inclusief PDF factuur en eventuele bijlagen.

Hiervoor gelden de volgende eisen:

- De broker heeft een volledig PEPPOL-compliant access point die voldoet aan alle eisen van de NPA nu, en in de toekomst.
- De broker heeft een koppeling met UWV Peoplesoft voor het ontvangen van e-facturen in Peoplesoft XML formaat.
- De exacte specificaties van het koppelvlak zullen gezamenlijk worden afgestemd, denk hierbij aan een koppelvlak via sFTP.
- De broker zet het UWV Peoplesoft XML formaat om in het gewenste formaat van de ontvanger (NL-CIUS, BIS3, of anders conform PEPPOL-specificaties) door te controleren (SML) in welk formaat de ontvanger e-facturen kan ontvangen.
- De broker levert de facturen af via het gangbare PEPPOL-afleverkanaal.
- Voor facturen die niet via PEPPOL kunnen worden afgeleverd wordt een notificatie bericht gestuurd naar UWV. Exact kanaal en formaat van dit notificatiekanaal zal onderling worden afgestemd.

UWV wil mogelijk dat de broker facturen die niet via PEPPOL kunnen worden afgeleverd in PDF formaat en NL-CIUS formaat via beveiligde email of via andere kanalen zoals sFTP worden afgeleverd aan de klant. Daarvoor gelden de volgende eisen:

- UWV kan klanten die e-facturen via andere kanalen wil ontvangen aanmelden bij de broker. De broker zorgt dat de klant wordt uitgenodigd.
- Leveranciers kunnen facturen gratis via een beveiligde email koppeling ontvangen. Beveiligingseisen worden later gespecificeerd, maar bevatten in ieder geval maatregelen voor vertrouwelijkheid, integriteit, authenticiteit van verzender en ontvanger (anti-spoofing) en deliverability (spam control).
- De email bevat altijd een PDF factuur en eventuele PDF bijlagen en een XML representatie van de factuur.

- Het XML afleverformaat is altijd de nieuwste gangbare standaard in Nederland, volgens NL-CIUS specificaties.

8 Broker voor betaallink via E-mail

Achtergrond: UWV verstuurt ongeveer 1000 verkoopfacturen per maand per e-mail met een betaallink voor 'deskundigenoordeel' naar burgers via Serrala. Deze facturen kunnen door burgers (of in sommige gevallen ook door bedrijven) voldaan worden middels gangbare betaalmethoden, waaronder in ieder geval iDeal.

Daarnaast wil UWV graag weten of de broker ook functionaliteit biedt voor het versturen van facturen als PDF bijlage via de email.

UWV eist dat de broker in staat is facturen via email te sturen naar een burger. De email bevat daarbij een mogelijkheid om de factuur te betalen (betaallink naar internet kassa). Deze oplossing voldoet aan de volgende eisen:

- De broker ontvangt facturen met betaalverzoeken van UWV via een standaard koppeling. De exacte specificaties zullen onderling worden afgestemd, waarschijnlijk op basis van sFTP.
- UWV zal de facturen met de betaalverzoeken als een UBL-bestand bij de broker aanleveren.
- De broker genereert een betaallink voor de specifieke factuur. Deze betaallink dient te redirecten naar een beveiligde internetkassa. Deze internetkassa mag van de broker zelf zijn of van een Payment Service Provider. De betaalpagina voldoet aan alle eisen die hieraan gesteld worden door de Betaalvereniging Nederland (BVN) of door andere normerende instanties.
- De broker biedt hierbij verschillende betaalmethoden aan, maar in ieder geval iDeal.

Optioneel biedt de broker de volgende functionaliteit aan met betrekking tot de betaalverzoeken:

- UWV krijgt inzage in de betaalstatus van verzonden facturen.
- UWV kan geautomatiseerd reminder e-mails sturen naar de klant/ burger.
- Optioneel: de broker biedt een veilige web omgeving (portaal) waar de klant kan inloggen (2 factor authenticatie verplicht) om facturen in te zien.
- Optioneel: de broker biedt de ingelogde klant de mogelijkheid de ontvangen factuur te betalen, via bijvoorbeeld iDeal.

9 Management reporting

UWV wil inzicht in de verzonden orders, de ontvangen facturen, de verzonden facturen en de status hiervan. Hiervoor gelden de volgende eisen:

- UWV heeft via een dashboard realtime inzicht in alle orders die zijn verzonden. Daarbij kan gezocht en gefilterd worden op ordernummer, status, leverancier, datum en beschrijving
- UWV heeft via een dashboard realtime inzicht in alle facturen die door leveranciers zijn verzonden. Daarbij kan gezocht en gefilterd worden op factuurnummer, status, leverancier, datum en beschrijving.
- UWV heeft via een dashboard realtime inzicht in alle facturen die door UWV zijn verzonden. Daarbij kan gezocht en gefilterd worden op factuurnummer, afleverstatus, leverancier, datum en beschrijving.
- Alle overzichten zijn door UWV te configureren en te finetunen.
- Alle overzichten zijn te exporteren in xls of CSV formaat.