

Automatische factuurverwerking

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/automatische-factuurverwerking/>



Samenvatting

Datum: 18 July 2020

URL: <https://venturecapital.nl/automatische-factuurverwerking/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.4.9"][et_pb_row _builder_version="4.4.9"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.4.9"][et_pb_text _builder_version="4.4.9" hover_enabled="0"]
```

Factuurportal is dé cloud-oplossing voor de geautomatiseerde verwerking van inkomende facturen. Door gebruik te maken van state-of-the-art 'data-capture' technieken op basis van artificial intelligence, kan Factuurportal alle inkomende PDF-, XML- en UBL-facturen 100% correct en volautomatisch uitlezen en exporteert deze naar het financieel administratief systeem van de klant. Dit neemt de crediteuren-administratie veel werk uit handen.

Het betreft een SaaS oplossing. Deze is makkelijk te activeren (geen grote IT aanpassingen bij de klant, geen extra applicatie te beheren) en alle leveranciers kunnen direct hun facturen via Factuurportal laten verwerken. De klant sluit een abonnement op basis van het jaarlijks te verwerken factuurvolume. De minimale contractduur is één jaar, de meeste klanten sluiten een abonnement voor 2-4 jaar. Er wordt gewerkt met een staffel, naarmate het jaarvolume groter is daalt de prijs per verwerkte factuur. Naast de jaarlijkse repeterende kosten zijn er eenmalige kosten ten behoeve van de aansluiting en implementatie (met name het tot stand brengen van koppeling met financieel systeem van de klant). Deze bedragen ca. € 7.500,-.

Factuurportal onderscheidt zich in de markt door voorsprong o.b.v. technologische innovatie én gemak voor zowel klant als leveranciers. Ten opzichte van de gangbare scan- en herkenoplossingen zijn onze unieke kenmerken:

- We kunnen als enige per direct alle leveranciers verwerken (de hele 'longtail'), er hoeven namelijk geen templates ingesteld te worden
- We leveren alleen 100% juiste facturen aan bij onze klant, er rest geen handwerk bij de crediteurenadministratie.
- De cloud-oplossing is laagdrempelig en vergt geen grote investeringen.
- Met het abonnement betaal je alleen voor wat je echt gebruikt, dat geeft een korte terugverdientijd.
- We zijn meer dan alleen een aanbieder van een technische oplossing: we stellen ons op als business partner voor de klant door gezamenlijk het proces van de inkomende factuurverwerking te optimaliseren.

Huidige bedrijfssituatie

Factuurportal zijn we in september 2018 gestart en is inmiddels een klein bedrijf met circa 200K jaaromzet, met 13 tevreden klanten en een paar actieve partnerships (o.a. met Pink Roccade).

Het platform staat, de bemensing is op orde en we zoeken nu naar kapitaal om (versnelde) groei te kunnen realiseren.

Factuurportal BV is voor 50% in handen van Rob Klaver, de Managing Director en voor 50% in handen van investeringsmaatschappij The Hatch Firm.

Door succesvolle toepassing van technologische innovaties loopt Factuurportal voorop in de markt. Onze cloud-oplossing maakt gebruik van een inhouse ontwikkeld Artificial Intelligence/ Machine Learning-model, dat zorgt voor een hogere conversie-betrouwbaarheid tegen lagere kosten. Factuurportal kan alle factuurformats aan (PDF, XML, UBL). Er zijn diverse controles en validaties in ons systeem ingebouwd met automatische statusupdates naar de aanleverende leveranciers. Hierdoor leveren wij alleen 100% juiste facturen af aan de klant en resteren er geen handmatige werkzaamheden bij de klant.

De groeistrategie is op twee pijlers gebaseerd:

1. Autonome groei door eigen marketing en sales. Hiervoor willen we de salesorganisatie versterken met een krachtige saleskanjer (m/v) en willen we nadrukkelijk participeren in commerciële events.
2. Het verder aangaan van commerciële partnerships met onder meer leveranciers van Inkoop en/of Financiële systemen.

Als aandeelhouders willen we zelf door-investeren, maar we zouden hier wel graag een 'hands-on' investeerder bij willen hebben om de verdere uitbouw van het bedrijf een (sales)impuls te geven.

Financieringsomschrijving

Er is een investering benodigd van € 230.000,- ten behoeve van de verdere doorontwikkeling van ons platform en versnelling van de groei van de organisatie.

Het kapitaal is benodigd voor:

- Doorontwikkeling van het platform (productontwikkeling) € 50.000,-.
- Opschalen en expansie (marketing en verkoop, allianties) € 115.000,-.
- Verstevinging salesorganisatie (m.n. kosten van een salesmedewerker) € 65.000,-.

We zijn op zoek naar een informal investor die € 180.000,- wil investeren in ruil voor 20% van de aandelen in Factuurportal B.V. De huidige aandeelhouders investeren mee voor € 50.000,-.

De investeringen worden in 2020 en begin 2021 gedaan. Dit stelt de onderneming in staat om vanaf Q2 2021 op eigen kracht door te ontwikkelen en te groeien.

Doelbedrag: **€ 180.000,-**

Aanbieder:



Contactpersoon: Koen Ferket

[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]