

LISÄÄ VIRTAA HANKINNASTA MAKSUUN -PROSESSIIN JA SOPIMUSTEN HALLINTAAN

DNA on tehnyt pitkäjänteistä työtä hankinnasta maksuun -prosessin tehostamisessa. Työ on kantanut hedelmää ja samalla muuttunut mielekkäämmäksi, kun turhista rutiineista on päästy eroon. Työn tuottavuus on kasvanut, raportointi parantunut ja kuluseurannan hallinta helpottunut.

Hankinnasta maksuun -prosessin kehitys lähti jo vuosia sitten liikkeelle. Lähtötilanteessa jatkuvasti kasvavien ulkoisten ja sisäisten raportointivaateiden myötä oli erityisen tärkeää saada taloushallinnon läpimenoajat ja kuukausikatkot lyhemiksi. Samanlaisina toistuvia laskuja oli paljon ja liiketoiminnassa jouduttiin tekemään turhaa työtä laskujen käsittelyssä. 'Sähköistetty manuaalinen prosessi' ei riittänyt taloushallinnolle ja liiketoiminnalle, vaan haluttiin nostaa koko hankinnasta maksuun -prosessin automaatioastetta. Myös integraatio hankinnan ja taloushallinnon välillä puuttui. Hankinta oli hajautunut useaan erilliseen järjestelmään, jotka eivät olleet yhteydessä talouden järjestelmiin. Lisäksi oli paljon järjestelmien ohi ostamista. Kehitystyö on tuottanut tulosta ja nyt DNA:lla nautitaan automatisoitujen ja määriteltyjen prosessien tuomasta ennustettavuudesta ja lyhentyneistä kuukaudenkatkoista. Kukaan ei haikaile enää vanhan perään.

Sopimukset hallinnassa

Aikaisemmin DNA:lla toimittajasopimusten hallinta oli yksittäisten hankintapäälliköiden tai sopimuksista vastaavien henkilöiden vastuulla. Tämä johti tilanteeseen, missä sopimusten ja niiden tiedon jakaminen organisaatiossa oli hankalaa.



Mikko Lampinen,
Logistiikan osastopäällikkö, DNA

Sopimusten tai niissä olevan tiedon etsimiseen kului liikaa aikaa. DNA päätti korjata tämän asian ja ottaa käyttöön yhtenäiset DNA:n sopimusohjat ja keskittää sopimusten hallinta Baswaren CLM-järjestelmään, missä sopimukset ovat hankintapäälliköiden ja lakiosaston nähtävissä. Järjestelmä muistuttaa automaattisesti sopimusten voimassaoloajan loppumisesta, mikä helpottaa huomattavasti sopimusten hallintaa. Ajansäästöä syntyy kun kaikki sopimukset löytyvät yhdestä paikasta ja ne löytää sieltä halutuilla kriteereillä. "Pystymme hakemaan esimerkiksi kerralla kaikki toistaiseksi voimassa olevat sopimukset tai yhden toimittajan kaikki eri konserniyhtiöissä olevat sopimukset", iloitsee logistiikan osastopäällikkö Mikko Lampinen. Tarvittaessa sopimuksen alku-peräiskappale on heti käytettävissä.

Toimiva hankinta mahdollistaa automaation

DNA:lla hankinnat tehdään hankintajärjestelmän kautta. Käyttäjät voivat tehdä joko vapaatekstitilauksen tai valita tuotteet tuoteluettelosta. Käyttäjät pitävät eniten katalogituotteista, koska silloin käyttäjän tulee syöttää vain haluttu kappalemäärä.

"Katalogitilauksilla hinnat ja tiliointi ovat aina oikein, jolloin ostolasku täsmää automaattisesti tilaukseen eikä laskua tarvitse enää erikseen kierrättää",

toteaa kehityspäällikkö Kyösti Bergdahl. Myös vapaatekstitilauksissa käyttäjän takaa tulee automaattisesti kustannuskohdistetiedot, mikä vähentää käyttäjän tekemän tiliöinnin määrää. Tiliöinikombinatiolla varmistetaan se, että ostaminen tapahtuu budjetin mukaisilla laskentatunnisteilla. DNA:lla ei ole enää ollenkaan kertatoimittajia vaan käyttäjät löytävät sopimustoimittajat kaikille eri hankintakategorioille.

Toimittajien ymmärrys asiakkaan hankintaprosessista ja sen tuomista vaatimuksista on lisääntynyt. "Alussa joudimme selittämään toimittajille



Asiakas

DNA

Toimiala

Tietoliikenne

Sijainti

Suomi

Baswaren ratkaisut käytössä

Basware Invoice Processing

Basware Purchase Management

Basware Contract Lifecycle Management

Basware Contract Matching

Basware Order Matching

Basware Maksuliikenne

Basware GC8

mitä esimerkiksi punchout-ratkaisulla toteuttava integraatio meidän hankintajärjestelmään tarkoittaa tai missä muodossa haluamme katalogin”, Mikko Lampinen toteaa. Tänä päivänä toimittajan verkkokaupan integroiminen osaksi DNA:n hankintajärjestelmää hoituu parhaillaan alle tunnissa ja katalogin toimittaminen onnistuu hetkessä. Katalogien ja punchout-ratkaisulla toteutettujen integraatioiden määrä kasvaakin jatkuvasti. Seuraavaksi halutaan automatisoida ja sähköistää tilausten lähetyks.

Automaatio on itsestäänselvyys

DNA:lla on jo niin totuttu hankinnasta maksuun -prosessin automaatioon, että loppukäyttäjiltä tulee heti palautetta, jos jokin osa automaatiosta ei toimi.

”Ei meillä kukaan halua enää tehdä tiliointiä, kun on jo totuttu siihen, että se hoituu järjestelmien toimesta automaattisesti”, painottaa kehityspäällikkö Kyösti Bergdahl. Aitoja verkkolaskuja DNA vastaanotti vuoden 2015 alussa huimat 67%. ”Meillä on hankintasopimuksen liitteenä ohje sähköisestä laskusta”, toteaa Lampinen. Vielä kaikilta ulkomaalaisilta toimittajilta ei saada verkkolaskuja, mutta tämäkin muuttuu varmasti tulevaisuudessa.

Ostolaskuja täsmäytetään niin sopimuksellisten toistuvaislaskujen kuin tilauksellistenkin laskujen osalta. Sopimuksellisten laskujen osalta yli 50% laskuista täsmää automaattisesti. Tilauksellisten laskujen osalta on päästy lähes 40% täsmäytystasoon. Tilauksellisten laskujen osalta käytetään katosummia, joiden ylittävät laskut menevät vielä erikseen hyväksyntään, vaikka muuten täsmäytyisivätkin. Automaattikierron hyötynä on, että laskut eivät jää seisomaan hyväksyjille tai tarkastajille.

Täsmäytymättömät tilaukselliset laskut menevät automaattisesti ostajalle kiertoon. Ostaja tekee tällöin manuaalitäsmäytyksen ja siirtää laskun



Kyösti Bergdahl,
Kehityspäällikkö,
DNA

tämän jälkeen ostoreskontraan. Ostoreskontra laittaa kiertoon vain ne ostolaskut, joille ei ole tilausta tai sopimusta. Tiliointi tehdään tällöin laskun tarkastajan toimesta. ”Voi sanoa, että tänä päivänä kukaan ei pidä laskun käsittelystä”, hymähtää Bergdahl. Mallitiliointeja hyödynnettäänkin paljon silloin kun lasku ei ole järjestelmän toimesta automaattisesti tiliöity. Tiliöinnissä vain sallitut laskentatunnisteiden kombinaatiot ovat mahdollisia eli järjestelmä estää väärin kombinaatioiden tekemisen. Prosessia seurataan ja kehitetään jatkuvasti. Seuraavaksi kiinnitetäänkin huomiota tilauksien vastaanottokuittauksiin.

Laajennetut tukitoiminnot toiminnan ja kehittämisen tukena

DNA hyödyntää Baswaren laajennettuja tukitoimintoja. DNA:lla on Baswarelta oma palvelupäällikkö sekä vakioasiantuntijat. Toimintaprosessit on määritelty myös ad hoc -tilanteiden osalta. Kaikesta turhasta sähellyksestä on päästy eroon ja rahalle saadaan vastinetta. Omaan palvelupäällikköön on helppo olla yhteydessä.

”Voimmekin ehdottomasti suositella laajennettua tukea myös muille jatkuvasti toimintaansa kehittäville organisaatioille”,

Lampinen ja Bergdahl toteavat yhdestä suusta.

DNA

DNA Oy on suomalainen tietoliikennekonserni, joka tarjoaa yhteydenpitoon, viihtymiseen ja työntekoon laadukkaita puhe-, data- ja tv-palveluita. DNA on Suomen suurin kaapelioperaattori ja johtava maksu-tv-toimija sekä kaapeli- että antenniverkossa. Yritysten osalta DNA näkee keskeisenä kasvualueena ajasta ja paikasta riippumattoman uuden työn, joka mahdollistuu älykkäillä päätelaitteilla, monipuolisilla viestintäpalveluilla ja nopeilla yhteyksillä. DNA:n liikevaihto vuonna 2014 oli 833,5 miljoonaa euroa ja liikevoitto 29,4 miljoonaa euroa. DNA:lla on yli 3,5 miljoonaa matkaviestin- ja kiinteän verkon liittymäasiakkuutta.

Vinkit kehitystyöhön

Kerralla ei tule valmista, kehitä toimintaa jatkuvasti.

Ratkaise ongelmatilanteet heti.

Kuuntele käyttäjiä. 9/10 käyttäjien toiveesta voidaan toteuttaa.

Pienet asiat ratkaisevat eli kiinnitä niihin huomiota.

Johdon tuki on välttämätöntä.

Koko prosessia ei voi ottaa haltuun ilman hankinnan ja talouden tiivistä yhteistyötä.

Basware on maailman johtava hankinnasta maksuun- ja verkkolaskuratkaisujen toimittaja. Baswaren avulla organisaatiot voivat tehostaa talousohjaustaan ja talous- ja hankintatoimintojaan sekä yksinkertaistaa ja sujuvoittaa niihin liittyviä prosesseja. Paremmalla talousohjauksella autamme asiakkaitamme menestymään ja tuottamaan lisäarvoa liiketoiminnalle. Basware Commerce Network on maailman suurin yritysten välinen verkosto, joka mahdollistaa vaivattoman yhteistyön ja kaupankäynnin. Baswaren ratkaisujen avulla kaikenkokoiset organisaatiot nousevat uudelle tasolle kulukontrollissaan ja tehokkuudessaan, muodostaen tiiviitä kauppasuhteita muiden verkostoon kuuluvien organisaatioiden kanssa. Baswaren ratkaisut tuovat merkittäviä kustannussäästöjä sekä tehostavat kassavirtaa täysin uudella tavalla ostaa ja myydä.

Lue lisää Baswaren tavasta tehostaa rahankiertoa sekä liiketoimintaa: www.basware.fi.

www.twitter.com/BaswareFinland | www.facebook.com/BaswareCorporation | www.linkedin.com/company/basware

basware

www.basware.fi

© Copyright 2015
Basware Oyj