

TEHOKASTA HANKINTAA FINAVIALLA

Määrätietoinen hankintatoimen kehittäminen on tuonut säästöjä prosessikustannuksissa sekä mahdollistanut volyyrialennukset ja yhtenäisen toimintatavan. Hankintajärjestelmän laajamittainen käyttö varmistaa sopimusostot ja on tuonut hankintoihin läpinäkyvyyden ja seurattavuuden.

Finavialla on 25 lentoasemaa ympäri Suomea. Vuonna 2008 aloitettiin hankintojen kartoitus, koska haluttiin kehittää hankintatoimea konsernitasolla. Hankinta oli hyvin hajautettua ja jokainen lentoasema teki hankintansa itse. Osalla toimittajista saattoi olla 25 Finavia nimistä asiakasta.

"Hajautettu toiminta lisäsi prosessikustannuksia, kun jokaisella lentoasemalla oli oma tapansa toimia", toteaa hankintajohtaja **Ismo Karjalainen**. Kartoituksen tuloksena päätettiin tehostaa hankintatoimea ja palkattiin henkilö kehittämään hankintatoimea. Hyvin pian huomattiin, että ilman hankintajärjestelmää on hankalaa saada keskitettyä hankintoja ja saada läpinäkyvyyttä ostoihin. Ensimmäisenä lähdettiin kehittämään materiaalihankintoja ja niiden kotiinkutsuja.



Hankintajohtaja Ismo Karjalainen

Hankintatoimen kehittäminen on tuottanut tuloksia

"Nyt meillä on konsernissa yksi tapa hankkia. Toimittajamäärä on vähentynyt huomattavasti. Vuonna 2008 toimittajia oli 8 627 toimittajaa ja vuonna 2013 toimittajien määrä oli 3 492",

iloiitsee Ismo Karjalainen. Vastaavasti myös ostolaskujen määrä on vähentynyt huomattavasti. Vuonna 2008 ostoreskontra käsitteli 80 156 ostolaskua ja vuonna 2013 ostolaskuja oli 46 070. Pienentynyt ostolaskujen ja toimittajien määrä on tuonut prosessisäästöjä. Hankintatoimen kehittämisessä talous ja hankinta ovat tehneet jatkuvasti yhteistyötä.

Hankintajärjestelmän kautta tehdään yli 80 % hankinnoista

Hankinnat haluttiin tehtäväksi hankintajärjestelmän kautta, jotta varmistetaan sopimusostot ja saadaan läpinäkyvyys ja seurattavuus hankintoihin. Finavia on halunnut tuoda hankintajärjestelmän positiivisella tavalla esille henkilöstölleen.

"Haluamme, että henkilöstö suhtautuu positiivisesti hankintajärjestelmäämme ja järjestelmäkehitystä tehdään yhdessä käyttäjien kanssa",

toteaa Ismo Karjalainen hymyillen. Osana hankintajärjestelmän käyttöönottoa järjestettiin nimikilpailu. Finavia hankintajärjestelmä onkin nimeltään Finha. Lisäksi on jatkuvasti palkittu henkilöitä, jotka omalla positiivisella toiminnallaan edesauttavat hankintajärjestelmän käyttöä. Hankintajärjestelmän käyttöä seurataan ja jokainen lentoasemapäällikkö saa kvartaaleittain raportin siitä miten oma lentoasema on sijoittunut verrattuna muihin lentoasemiin ja mikä on ollut hankintajärjestelmän käyttöaste. Käyttöaste mitataan tarkistamalla kuinka suuri osa laskusta on



Asiakas

Finavia

Vinkit hankintatoimen kehittämiseen

Varmista riittävät resurssit

Johdon tuki, ylimmän johdon tulee ymmärtää hankintaprosessin arvo

Hyvin jäsenelty organisaatio

Kuvatut ja jalkautetut hankintaprosessit

Kuuntele liiketoimintayksiköitä ja heidän tarpeitaan

Yhteistyö ostoreskontran ja laskutuksen kanssa on avain menestykseen

Perusta yhteistyöfoorumi, jossa päätetään mitä kehitetään

Selkeät vastuut, jokaiselle pienellekin tehtävälle pitää olla selvä vastuu

tilauksellisia tai sopimuksellisia. Tarkastelu on reilua ja oikeudenmukaista ja esimerkiksi kuukauden katkot huomioidaan. Käyttäjillä on myös yksi aina miehitetty puhelinnumero Finha-tukitiimille, josta he saavat apua aina arkisin toimistotyö-aikaan. Käyttäjien palautetta kuunnellaan ja jopa 90% kehitysehdotuksista onkin pystytty toteuttamaan.

80 katalogia helpon hankinnan mahdollistajina

Alusta alkaen tiedostettiin, että tuotekatalogien avulla varmistetaan sopimusten mukainen hankinta ja helpotetaan kotiinkutsuja sekä alennetaan käyttäjien muutosvastarintaa. Katalogien avulla oikean tuotteen/palvelun löytyminen ja etsiminen on helppoa. Tilaaja näkee heti mm. kuvat, tekniset tiedot ja myyntierän, jolloin virheiden määrä vähenee. Tämän lisäksi tiliöinti on automaattista ja hinta oikein, mikä mahdollistaa laskun ja tilauksen täsmäytyksen. Finaviassa hyödynnetään niin sisäisiä kuin ulkoisia katalogeja. Sisäisessä katalogissa toimittaja toimittaa tuoteluettelon Finavian hankintajärjestelmään. Ulkoisessa katalogissa taas toimittajan kauppapaikka on integroitu osaksi Finavian hankintajärjestelmää. Käyttäjät näkevät kuitenkin vain Finavian sopimus tuotteet ja -hinnat, eivät toimittajan koko tuotevalikoimaa.

Tällä hetkellä ulkoisia punch out toteutuksia on 7 kappaletta ja loput 80 tuotekatalogia ovat sisäisiä. Toimittajan valikoiman haastavuus ja laajuus määrittää kumpi toteutus valitaan. Finaviassa ei ole ollut vaikeuksia saada toimittajia toimittamaan katalogeja tai tekemään punch out liittymiä. Toimittajille kerrotaan jo tarjouspyyntövaiheessa, että Finavia haluaa sopimustuotteet katalogimuodossa ja asia varmistetaan sopimusneuvotteluissa. Tämän lisäksi Finaviassa on selkeät ohjeet toimittajille eri vaihtoehdoista ja siitä miten katalogit tulee luoda ja toimittaa. Sisäisten katalogien sisältö päivitetään noin 2-4 kertaa vuodessa.

Monipuolinen ja innostava työympäristö

Keskitetty hankinta, selkeät prosessit ja hankintajärjestelmä varmistavat, että hankintatoimella on kaikki tarvittavat keinot ja välineet toiminnan jatkuvaan kehittämiseen.

"Tämä pitää työnkuvan mielenkiintoisena. Työ on vastuullista ja mielekästä",

toteaa Finavian hankintajärjestelmän järjestelmä-vastaava **Sanna Valkeinen**.

Hankintatoimi on organisoitu niin, että hankinnan parissa työskentelevillä on monipuolinen työnkuva. Hankintaosasto vastaa hankintaohjeistuksesta ja



Järjestelmä-vastaava Sanna Valkeinen

-prosesseista. Finha-tiimi tukee, neuvoo ja kouluttaa käyttäjiä ja toimii yhteistyössä hankintaosaston kategoriaostajien kanssa. Hankintajärjestelmä, järjestelmän kehitys ja muiden järjestelmien liittymärajapinnat ovat myös Sannan ja Finha-tiimin vastuulla. Kategoriaostajat ja hankintatiimit, jotka on koottu liiketoimintojen vastuuhenkilöistä, vastaavat sopimusneuvotteluista ja toimittajavalinnoista. Hankintatiimit varmistavat kaikessa toiminnassa liiketoimintalähtöisyyden, koska hankintatiimissä on mukana aina joku liiketoiminnasta. Itse ostaminen on hajautettu, koska hankintajärjestelmän avulla käyttäjät voivat tehdä kotiinkutsuina tarvitsemansa hankinnat.

Jatkokehitystoimenpiteet

"Seuraava kehitystoimenpiteemme on lisätä laskujen ja tilauksien täsmäytysprosenttia. Jos lasku ja tilaus ei täsmää, etsimme juuri-syyyn ja puutemme siihen",

kertoo Sanna Valkeinen. Tämän lisäksi tehostetaan sopimus pohjaisten hankintojen käsittelyä ja ohjataan toimittajia lähettämään verkkolaskuja. Finavia vastaanottaa jo yli 70% ostolaskuistaan verkkolaskuina, mutta jatkuvasti kehittyvälle organisaatiolle tämä ei vielä riitä. Otamme syksyllä tapahtuvan hankintajärjestelmän versiopäivityksen jälkeen mahdollisesti käyttöön Basware Portalin, joka mahdollistaa toimittajille mm. tilausvahvistuksen lähettämisen portaalin kautta ja käänteiset tilaukset.

Baswaren ratkaisut käytössä

Basware Purchase Management

Basware Invoice Processing

Basware Contract Matching

Basware Order Matching

Basware Commerce Network

Vinkit katalogien määrän lisäämiseen ja niiden tehokkaaseen hyödyntämiseen

Vaadi katalogeja jo tarjouspyyntövaiheessa

Esitä toimittajille selkeästi katalogien hyödyt ja mitä niiden tuottaminen vaatii

Varmista, että eri vaiheiden keskustelu tehdään kyseisestä asiasta tietävien henkilöiden kanssa

Oma osaaminen kuntoon

FINAVIA

for smooth travelling

Finavia Oyj on lentoasemayhtiö, joka mahdollistaa sujuvan lentoliikenteen ja kansainväliset yhteydet Suomesta maailmalle ja maailmalta Suomeen.

Ylläpidämme ja kehitämme 25 lentoasemaa Suomessa sekä koko maan kattavaa lennonvarmistusjärjestelmää. Toimintamme ydin on tinkimätön turvallisuus ja asiakaslähtöinen ajattelu.

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 miljoonalle ostajalle ja myyjälle yli sadassa eri maassa. 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.

Basware Oyj | Linnoitustie 2 | P.O. Box 97 | FIN-02601 Espoo, Finland | Tel. +358 9 879 171 | Fax +358 209 3410 123

basware

www.basware.fi

© Copyright 2014
Basware Oyj