

basware

TOIMITTAJIEN AKTIVOINTI TUKEE

## CARGOTEC OYJ:N

TAVOITETTA SIIRTYÄ TÄYSIN SÄHKÖISEEN  
LASKUTUKSEEN JA LYHENTÄÄ MAKSUAIKOJA



Laskujen automaattisen käsittelyn käyttöönoton jälkeen Cargotec Oyj päätti nostaa sähköisesti vastaanotettujen laskujen määrää. Cargotec tilasi Baswarelta toimittajien aktivointiohjelman vakuuttaakseen sadat toimittajansa verkkolaskutuksen eduista, mikä on perustana verkkolaskutukseen siirtymisen onnistumiselle.

Useimmat Baswaren asiakkaat siirtyvät verkkolaskutukseen rahan säästämiseksi, mutta Cargotecille ajan säästäminen oli yhtä tärkeää.

Cargotec, joka on maailman johtava lastinkäsittelyratkaisujen toimittaja, on ollut Baswaren asiakas jo kauan. Yhtiö otti ensimmäiseksi käyttöön Baswaren Invoice Automation -laskuautomaattioratkaisun yhteisessä palvelukeskuksessaan Suomessa.

Ensimmäisenä askeleena kohti sähköistä laskujen käsittelyä ja vähentääkseen skannaamiseen käytettyä työaikaa Cargotec päätti ulkoistaa skannaustoiminnon Baswarelle.



Erol Engin, ostolaskupäällikkö, Cargotec Oyj

## Siirtyminen skannauksesta verkkolaskutukseen

Yhteistyön alussa ulkoistetun skannaustoiminnan sijainnin vuoksi kaikki paperilaskut piti lähettää Isoon-Britanniaan, mihin saat-

toi mennä jopa kuusi päivää. Cargotecilla olikin vaikeuksia joidenkin toimittajien lyhyiden maksuaikojen kanssa.

Koska skannatut laskut ovat kalliimpia ja laadultaan huonompia kuin verkkolaskut ja lisäksi niiden käsittely on tehottomampaa, lopulta tehtiin strateginen päätös siirtyä aitoon verkkolaskutukseen.

## Toimittajien aktivointi kannustaa siirtymistä

Koska onnistunut verkkolaskutus edellyttää, että verkkolaskutukseen vaihtaminen on toimittajille nopeaa ja vaivatonta, Cargotec päätti käynnistää yhteistyössä Baswaren kanssa toimittajien aktivointikampanjan. Pelkästä verkkolaskutusmahdollisuudesta tiedottamisen sijaan Cargotec päätti tarjota toimittajilleen myös ilmaisen verkkolaskutusmahdollisuuden Baswaren toimittajaportaalin kautta.

Kampanjan aluksi Cargotec selvitti 250 suurinta toimittajaansa. Basware laati kaksivaiheisen sähköpostikampanjan, jolla toimittajille ilmoitettiin, että Cargotec on siirtymässä verkkolaskutukseen eikä enää jatkossa ota vastaan paperilaskuja. Sähköpostiviesti sisälsi toimittajille laaditun paketin, jossa oli tietoa verkkolaskutuksesta ja teknisiä neuvoja avuksi parhaan käytettävissä olevan vaihtoehdon valitsemiseen ja sen käytön aloittamiseen.

### Asiakas

Nimi

Cargotec Oyj

Toimiala

Lastinkäsittely

Paikka

Suomi ja koko maailma

### Haaste

- Ottaa käyttöön ostolaskustrategia, jolla siirrytään aikanaan täysin sähköiseen laskutukseen
- Omaksua parhaat käytännöt Baswaren johdolla tehtävästä toimittajien aktivoinnista
- Toimittajien aktivoinnin jatkuvan sisäisen ohjelman omaksuminen

### Baswaren ratkaisut käytössä

- ✓ Invoice Automation
- ✓ Basware Yhteyspalvelut
  - ✓ Skannauspalvelut
  - ✓ Business Transactions
  - ✓ Toimittajaportaali
  - ✓ Toimittajien aktivointi

”Sähköposti laadittiin kohteliaaksi, mutta jämäkäksi”, kertoo Baswaren projektipäällikkö Vesa Koskinen.

Tämän jälkeen Basware toteutti puhelin-kampanjan, jolla varmistettiin viestin perillemeno.

Toimittajien aktivointikampanjassa kannustettiin myös läheistä yhteistyötä Cargotecin talous- ja hankintaosastojen välillä. Vaikka verkkolaskutukseen siirrytään yleensä talouspuolen aloitteesta, hankintatoimen tuen ja sitoutumisen on huomattu olevan erittäin tärkeässä roolissa hankkeen onnistumisen kannalta.

Koska kampanja kesti vain neljä kuukautta tavanomaisen kuuden kuukauden sijaan, joululomat osuivat kampanjan väliin ja lähtötaso oli nollassa, aktivoitujen toimittajien määrä ei aivan saavuttanut noin 20 prosentin keskiarvoa. Koskinen kuitenkin kertoo, ettei aktivointikampanjassa ole kyse pelkästään yhdestä numerosta.

”Yleisesti ottaen suuret toimittajat tulevat todennäköisemmin mukaan”, Koskinen sanoo. ”Joten vaikka verkkolaskutukseen siirtyneiden toimittajien määrä ei ehkä näytä isolta, todellinen laskujen määrä voi olla melkoisen merkittävä.”

## Toimittajien aktivoinnista tulossa osa liiketoimintaa

Elintärkeiden maksuaikojen suhteen Cargotecin ostolaskupäällikkö Erol Engin on tyytyväinen.

*”Meillä on vaikeuksia maksaa eräpäivään mennessä paperilaskuja, joissa on lyhyt maksuaika. Verkkolaskutus auttaa meitä laskun käsittelyssä ja maksamisessa ajallaan.”*

Baswaren toimittajaportaali on osoittanut erityisen suosituksi Cargotecin pienten, paikallisten toimittajien ja Aasiassa toimivien toimittajien keskuudessa. Toimittajaportaalin avulla toimittajat voivat kirjautua helpokäyttöiseen www-käyttöliittymään ja lähettää nopeasti, yksinkertaisesti ja ilman lisäkustannuksia verkkolaskuja Cargotecille.

Toimittajaportaalin avulla Cargotecin toimittajat voivat täyttää verkkolaskutukseen siirtymistä koskevan pyynnön ilman lisäinvestointeja. Aasialaiset toimittajat hyötyvät laskujensa nopeasta toimittamisesta sähköisessä muodossa. Koskinen mielestä toimittajaportaalin pitäisi olla keskeinen osa mitä tahansa aktivointikampanjaa.

Cargotec on parhaillaan käynnistämässä omaa aktivointikampanjaansa toimittajiensa keskuudessa, ensin kotimaassa ja sitten kansainvälisesti. Opittuaan parhaat käytännöt Baswarelta Cargotec on nyt valmis tekemään kampanjastaan menestystarinan.

*”Tavoitteenamme on opettaa asiakkaat tekemään itse jatkuvan aktivointinsa. Se on jatkuva prosessi, ei pelkkä muutaman kuukauden kestävä projekti. Toimittajien aktivoinnin pitäisi sisältyä jokapäiväiseen toimintaan”,*

Baswaren Vesa Koskinen sanoo.

*”Olemme erittäin tyytyväisiä siihen, miten Basware hoiti kampanjan, kuten myös työn laatuun. Basware teki pohjatyon puolestamme; jatkossa meidän on toimittava itse, että saavutamme tavoitteemme, kokonaan sähköisen laskutuksen.”*

Erol Engin, ostolaskupäällikkö, Cargotec Oyj

## Matka

Vaihe 1:

### Automaattinen sähköinen työnkulku, joka vähentää paperien käsittelyä

Aluksi Invoice Automation -ratkaisu ja laskujen skannaus itse. Merkittäviä hyötyjä tehokkuudessa manuaaliseen käsittelyyn verrattuna.

Vaihe 2:

### Oman skannauspalvelun korvaaminen ulkoistetulla palvelulla

Basware Yhteyspalvelujen käyttöönotto ja laskujen skannaamisen ulkoistaminen kokonaan Baswarelle.

Vaihe 3:

### Siirtyminen skannauksesta kokonaan sähköiseen laskutukseen

Basware Yhteyspalvelujen käyttöönotto jatkui skannatun paperin korvaamiseksi aidoilla verkkolaskuilla. Maksuaika lyheni. Kustannukset laskivat ja laskujen laatu parani.

Vaihe 4:

### Toimittajien aktivointiohjelman käynnistäminen ostolaskustrategian tueksi

Yhteistyötä Baswaren kanssa valittujen toimittajien sitouttamiseksi. Kehitti omaa kykyä toimittajien aktivoinnin tekemiseen parhaiden käytäntöjen avulla. Pitkän aikavälin suunnitelma aktivoinnin sisällyttämiseksi tavanomaisiin toimintakäytäntöihin ja verkkolaskutusta käyttävien toimittajien osuuden jatkuvaksi kasvattamiseksi.

Basware on johtava hankinnasta maksuun -ratkaisujen toimittaja. Baswaren ratkaisut automatisoivat liiketoiminnalle kriittiset talouden- ja hankinnan prosessit ja tuottavat lisäarvoa säännöstenmukaisen ja kontrolloidun toiminnan kautta. Ratkaisuilla on lyhyt takaisinmaksuaika ja niitä myydään ja toimitetaan oman sekä kattavan jälleenmyyjäverkon kautta Euroopassa, Yhdysvalloissa ja Aasia Tyynenmeren alueella.

basware

www.basware.fi

© Copyright 2010

Basware Corporation



**CARGOTEC**

Cargotec tehostaa tavaravirtoja maalla ja merellä – kaikkialla, missä tavara liikkuu. Cargotecin tytäribändit Hiab, Kalmar ja MacGregor ovat lastin- ja kuormankäsittelyratkaisujen tunnustettuja johtajia eri puolilla maailmaa. Maailmanlaajuisen verkostomme avulla tarjoamme palveluja aina lähellä asiakkaita ja takaamme tuotteidemme jatkuvan, luotettavan ja kestävänn toiminnan. Vuonna 2009 Cargotecin liikevaihto oli 2,6 miljardia euroa. Työllistämme maailmanlaajuisesti noin 9 500 ihmistä. Cargotecin B-osake on noteerattu NASDAQ OMX Helsingissä

Haluatko lisätietoja? Ota yhteyttä [info.fi@basware.com](mailto:info.fi@basware.com)