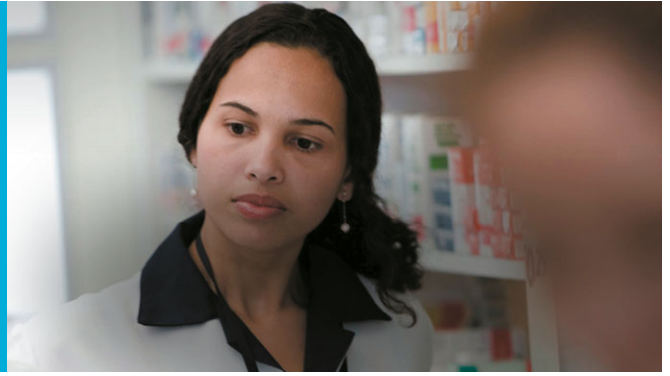


# LEIRAS

## HANKINNAT HALLINTAAN PIENIN ASKELIN



**Baswaren hankinnasta maksuun -ratkaisu on lisännyt kulutietoisuutta ja tuonut läpinäkyvyyden koko ketjuun. Keskustelu hankinnoista käydään nyt siellä, missä se kuuluukin eli ostovaiheessa.**

Hankinnat jaetaan Leiraksella myytäviin eli suoriin ja muihin eli epäsuoriin hankintoihin. Myytävien tuotteiden ostojen euromääräinen osuus on merkittävä. Vastavasti muiden hankintojen merkitys on merkittävä tapahtumien määrässä. Suorat hankinnat on optimoitu jo pitkään. Näiden tuotteiden hankinta tapahtuu pääasiassa Nycomed-konsernista.

suuren toimittajien lukumäärän takia. Ostojen hyväksyntä tapahtui pääsääntöisesti jälkikäteen. Tähän toimintatapaan haluttiin muutos.

### Ensimmäinen vaihe ostolaskujen käsittelyn automatisointi

Projektin käynnistyessä tavoitteeksi asetettiin läpinäkyvyys, automatisointi ja kustannustehokkuus. Ensimmäiseksi päätettiin automatisoida ostolaskujen käsittely nopeiden tulosten saavuttamiseksi ja hallinnollisen työn vähentämiseksi.

*"Baswaren ostolaskujen käsittelyjärjestelmä otettiin käyttöön lyhyessä ajassa. Lopputulos oli niin onnistunut, että ratkaisu on otettu käyttöön Nycomed-konsernin muissa maissa",*

toteaa Leiraksen toimitusjohtaja Jaakko Linna.

Hankintojen hallintaa mietittiin prosessina ja kokonaisuutena, ei pelkästään järjestelmäkysymyksenä. Ensimmäiseksi keskityttiin hankintasääntöjen luomiseen ja prosessin kuvaamiseen. Hankintaprosessin kuvauksen jälkeen kaikki tietyn kynnyksen ylittävät hankinnat määriteltiin hyväksyttäväksi paperisella tilauslomakkeella etukäteen. Manuaalinen prosessi oli luonnollisesti vain osavaihe ennen hankintojen automatisointiin siirtymistä.



Toimitusjohtaja Jaakko Linna kyseenalaistaa hankinnat tarvittaessa.

### Epäsuorien hankintojen kehittäminen tavoitteeksi

Epäsuorien hankintojen euromääräinen kokonaisuus on pieni verrattuna suoriin hankintoihin, mutta kokonaisuutena ne ovat silti merkittävä erä. Manuaalisesti käsiteltävien tapahtumien suuri määrä aiheutti tarpeettomia hallinnollisia kustannuksia. Ostaminen tapahtui hajautetusti, mikä lisäsi hallinnollisia rutiineja mm.

#### Asiakas

Nimi

Leiras

Sektori

Lääketeollisuus

Toimipaikka

Suomi

Osa Nycomed-konsernia, joka kuuluu maailman 25 suurimman lääkeyrityksen joukkoon. Nycomed toimii yli 50 maassa ja työllistää yhteensä 13 000 henkilöä.

#### Haasteet

- Toimittajien suuri lukumäärä
- Ostolaskujen käsittely manuaalista
- Hankintojen hyväksyntä jälkikäteen
- Kierrossa olevien laskujen arvon selvittäminen
- Kontrolliympäristön puutteet
- Kokonaisinvestointien suuruuden selvittäminen

#### Tulokset

- Selkeät hankintaohjeet ja prosessi
  - Hankintojen käsittely Basware PM:ssä
  - Ostolaskujen käsittely Basware IP:ssä
- Toimittajien lukumäärää karsittu noin 30%
- Merkittävä parannus kontrolliympäristössä
- Käyttäjät ottaneet uudet järjestelmät hyvin vastaan
- Taloushallinnossa vapautunut työaikaa

*"Baswaren hankintojen hallinta-järjestelmän käyttöönotto sujui odotusten mukaisesti ja käyttö lähti liikkeelle hyvin, eikä vastoin ennako-oletuksia ollut ollenkaan vaikeaa",*

Leiraksen toimitusjohtaja Jaakko Linna toteaa. "Ehkä käyttäjät olivat tyytyväisiä päästessään eroon paperilomakkeista", Linna jatkaa.

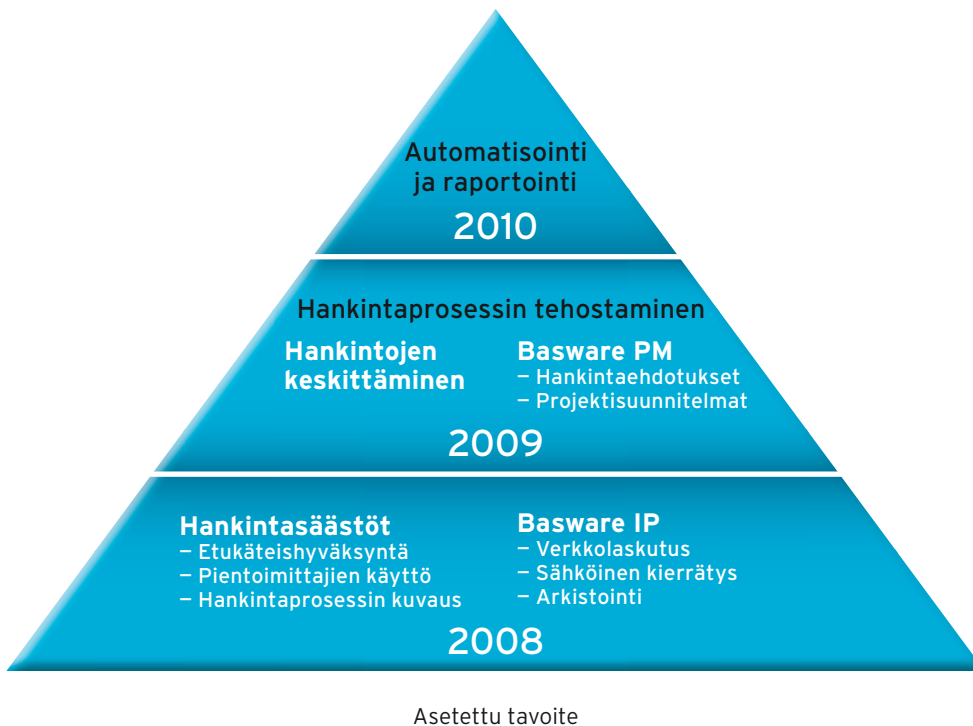
Ennen järjestelmän käyttöönottoa erityisesti palvelujen ja projektioistamisen kontrolli oli hankalaa. Summat näissä hankintakategorioissa ovat usein suuria. Järjestelmän myötä kaikki projektisuunnitelmat, mainosbudjetit ja projektiluonteiset hankkeet hyväksytään etukäteen. "Tietyn kynnsarvon ylittävät hankinnat tulevat minulle asti hyväksyttäväksi. Osa ehdotuksista kyseenalaistetaan säännöllisesti. Tämä ei tarkoita, että hankintaa ei tehtäisi, mutta nyt keskustelu käydään siellä missä pitääkin", hymähtää Linna tyytyväisenä.

Tänä päivänä Leiraksella on saavutettu merkittävä muutos aiempaan tilanteeseen nähden. Tähän on päästy systemaattisen ja määrätietoisen etenemisen avulla.



Toimitusjohtaja Jaakko Linna iloitsee mitattavista tuloksista.

Kehitysalueet on paloiteltu pieniin palasiin, joiden tulokset ovat mitattavissa. Sisäinen tarkastuskin huomasi tehdyn työn ja kiitti erityisesti kontrollin ja läpinäkyvyyden lisääntymisestä. Jatkokehitystä automaatioasteen nostamiseen jatketaan pienin askelin. Erityisen ihastuttava ajatus on yhdistää tulevaisuudessa budjetti ja ostaminen. Tällöin reaaliaikainen tieto siitä, kuinka paljon budjestissa on varoja jäljellä, on saatavissa jo hankintaehdotusta tehtäessä. Hankintojen raportointia ja siitä saatavaa tietoa halutaan hyödyntää myös entistä systemaattisemmin.



## Baswaren ratkaisut käytössä

- ✓ Basware Purchase Management (PM)
- ✓ Basware Invoice Processing (IP)
- ✓ Basware Order Matching (OM)
- ✓ Basware Yhteyspalvelut verkkolaskujen vastaanottoon
- ✓ SAP toiminnanohjausjärjestelmä

**LEIRAS**  
Osa Nycomed-konsernia

Leiras on suomalaisen terveydenhuollon asiantuntija, jonka tuotevalikoimassa on sekä ainutlaatuisia alkuperäisiä että kustannustehokkaita vaihtokelpoisia lääkkeitä avo- ja sairaalahoitoon. Myös itsehoiton valikoimamme on laaja. Olemme aktiivinen yhteiskunnallinen toimija. Käynnistämiemme hankkeiden avulla olemme halunneet kiinnittää huomiota mm. vanhusten yksinäisyyteen. Leiras antaa aikaansa vanhusten auttamiseen henkilökunnan omalla vapaaehtoisohjelmalla. Leiraksen emoyhtiö Nycomed on voimakkaasti kasvava maailmanlaajuinen lääketalo.

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 jälleenmyyjäverkoston kautta Euroopassa, Yhdysvalloissa ja Aasia Tyynenmeren alueella.

**basware**

www.basware.fi

© Copyright 2010

Basware Corporation

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