

MENESTYSTARINA:

LähiTapiola

LÄHITAPIOLA

HALUSI HANKINTAAN

KESKITETYN NÄKYMÄN

PERINTEIKÄS JA UUDISTUVA LÄHITAPIOLA HALUSI KESKITETYN NÄKYMÄN RYHMÄTASON LIIKEKULUHANKINTOIHIN. LASKUAUTOMAATION AVULLA ON TARKOITUS VAPAUTTAA USEITA HENKILÖTYÖVUOSIA SUUREMMAN LISÄARVON TYÖHÖN.

Vuonna 2012 Tapiolan ja Lähivakuutuksen fuusiossa syntyneellä LähiTapiolalla on Suomessa ainutlaatuisen pitkä historia. Vakuutusyhtiön juuret ulottuvat 1700-luvun paloapuyhdistyksiin.

Sen kilpailuetu on alueellisuudessa: yhtiö koostuu LähiTapiola Vahinkoyhtiöstä, LähiTapiola Henkiyhtiöstä, 20 alueellisesta keskinäisestä vahinkovakuutusyhtiöstä sekä valtakunnallisista Varainhoitoyhtiöstä ja Kiinteistövarainhoitoyhtiöstä. Paikallistuntemus on palveluissa suuressa roolissa.

”Yhtiörakenne määrittää paljon työtämme. Meillä oli todella heikko ryhmätason näkyvyys hankintaan. Kun ei ollut näkyvyyttä, raportointi oli heikkoa ja jälkikäteistä. Koimme tärkeäksi, että saamme auditoitavan prosessin ja parannamme raportointia”, LähiTapiolan johtava asiantuntija Jari Koivumäki sanoo.

Tavoitteena on vapauttaa useampi henkilötyövuosi laskujen siirtelystä enemmän lisäarvoa asiakkaillemme tuottavaan työhön sekä siirtyä jälkikäteisestä ostolaskujen hyväksymisestä hankintojen hyväksymiseen. Kaikkiaan hankinnoista aiotaan saada miljoonaluokan hankintamenoasäästöt vuositasolla.

Osassa LähiTapiola-yhtiöistä hankinta on keskitetty, osassa kaikki voivat tehdä hankintoja. Silloin ostolaskujen

perustiedot ovat usein puutteelliset, jolloin ne on pakko käsitellä manuaalisesti ja tehottomasti.

Ennen ostopäätöstä Basware järjesti LähiTapiolalle innovaatiotyöpajan. Innovaatiotyöpajassa Baswaren asiantuntijat kävivät yhdessä LähiTapiolan hankinta-asiantuntijoiden ja eri LähiTapiola-yhtiöiden edustajien kanssa hankinnan nykytilanteen ja haasteet.

Innovaatiotyöpaja on Baswaren työkalu, jossa Baswaren asiantuntijat käsittelevät asiakkaan hankinnan nykytilan ja tavoitteet ennen hankintapäätöstä. Innovaatiotyöpaja antaa hyvän selkänöjan investointipäätökselle, kun nykytila on selvitetty ja hankkeen liiketoimintapotentiaali arvioitu. Hyvä pohjatyö myös tuuppaa projektin kunnolla käyntiin.

”INNOVAATIOTYÖPAJAN HYÖTY OLI, ETTÄ SAIMME KONKRETISOITUA ALKUTILANTEEN HAASTEET. OLIMME JO AIEMMIN TEHNEET LEAN-HARJOITUKSEN OSTOLASKUPROSESSISTA, JOSSA TUNNISTIMME ONGELMIEN JUURISYIKSI MUUN MUASSA HAJAUTUNEEN HANKINNAN.”

Jari Koivumäki, johtava asiantuntija
LähiTapiola



LÄHITAPIOLA

RAKENNE:

Toimintaa koko Suomessa. 20 alueellista vakuutusyhtiötä, jonka lisäksi valtakunnalliset LähiTapiola Vahinkoyhtiö, LähiTapiola Henkiyhtiö, LähiTapiola Kiinteistönvarainhoito sekä LähiTapiola Kiinteistövarainhoito

HENKILÖSTÖMÄÄRÄ:

3 400

MITÄ HANKITAAN:

Ratkaisu kattaa epäsuorat liikekuluhankinnat eli seuraavat hankintakategoriat: ICT, markkinointi ja viestintä, henkilöstö- ja terveystalvet, toimistopalvelut ja -tuotteet, liiketoiminnan tukipalvelut sekä rakentamisen ja kiinteistöt

basware

Simplify Operations, Spend Smarter.

BASWAREN ANALYTIKKATYÖKALUT SAAVAT KIITOSTA

Kilpailutuksessa oli kuusi vaihtoehtoa, niin SaaS- kuin lisenssipohjaisiakin. LähiTapiola päätyi kilpailutuksen kautta Baswaren pilvipohjaiseen P2P-järjestelmään. Basware on LähiTapiolalle tuttu kumppani, sillä aiemmin LähiTapiolan käytössä oli Baswaren lisenssipohjainen laskuautomaatiojärjestelmä.

”Meillä on noin 3 400 käyttäjää emmekä halunneet laittaa tähän suurta koulutuspanosta. Valinnan kriteereinä olivat helppokäyttöisyys, tuki koko hankinnasta maksuun -prosessille ja kustannustehokkuus. Pidän myös Baswaren analytiikkaratkaisuja erittäin kehittyneinä. Uskon, että saamme järjestelmästä paljon arvokasta tietoa, kunhan saamme sinne ensin dataa sisään”, kertoo Koivumäki.

Koivumäki kiittelee, että nykyisillä työkaluilla saa paremman ja keskitetyn näkyvyyden hankintaan. Keskitettyä hankintaorganisaatiota ei tavoitella, vaan hankintaverkosto ja eri tuotteiden ja palveluiden hankintaan keskittyvät kategoriatiimit sopivat LähiTapiolan malliin parhaiten.

”Muutos on lisännyt paljon motivaatiota, kun saamme nyt hankinta-ammattilaisten joukon. Samalla pääsemme tarjouspyyntöjen kysymisestä neuvotteluihin ja kilpailutukseen.

Motivaation lisääntyminen, oman osaamisen kehittyminen sekä systematiikan lisääntyminen ovat selkeitä etuja. Nyt myös organisaatiossa vapautuu työaikaa laskujen jälkikäteistä tarkastamisesta ja hyväksymisestä korkeamman lisäarvon tuottamiseen”, sanoo Koivumäki.

TAVOITTEENA ISO LOIKKA

Käyttöönottossa on kuitenkin ollut myös omat haasteensa ja käyttöönotto viivästyikin viisi kuukautta alkuperäisestä arviosta. Ongelmia oli etenkin maksusopimuskonversioissa. Omat haasteensa tuli myös LähiTapiolan yhtiörakenteesta, kun osasta toiminnasta voi vähentää arvonlisäverot ja osasta ei. Myös yhtiötunnus on Basware P2P:ssä isossa roolissa, mutta monen yhtiön kokonaisuuden laittaminen järjestelmään ei ollutkaan ihan suoraviivaista.

”Maksusuunnitelmakonversiossa saimme lopulta Baswarelta huippuasiantuntijan, jonka avulla konversio saatiin vietyä läpi”, Koivumäki kertoo.

LähiTapiola on asettanut laskuautomaatiolle kovat tavoitteet: tänä vuonna osuuden on tarkoitus nousta 50 prosenttiin, ensi vuonna 70 prosenttiin. Vielä viime vuonna osuus oli 25 prosenttia.

”Tämä on huima harppaus, joka vaatii

paljon työtä. Uskon, että moderneilla työkaluilla se on varmasti ihan saavutettavissa”, Koivumäki sanoo.

LÄHTÖTILANNE:

Noin 120 000 laskua vuodessa, valtaosa ohjattiin manuaalisesti eteenpäin.

HAASTE:

Näkyvyyden puute ryhmätsion hankintaan. Hajautuneen hankinnan myötä myös hajautunut toimittajakenttä.

TAVOITE:

Saada keskitetty näkymä hankintaan ja siirtyä kategoriavastaavamalliin. Tavoitteena on nostaa laskuautomaation osuus ensi vuonna 70 prosenttiin laskuista.

RATKAISU:

Basware P2P, hankinnasta maksuun -järjestelmä.

BASWARESTA

Basware on maailman johtava verkottuneiden hankinnasta maksuun- ja verkkolaskuratkaisujen sekä innovatiivisten rahoituspalvelujen tarjoaja. Autamme kaikenkokoisia organisaatioita tehostamaan talousohjaustaan. Baswaren kaupankäynti- ja rahoitusverkosto yhdistää yrityksiä yli 100 maassa eri puolilla maailmaa. Basware on maailman suurin avoin yritysverkosto, joka tarjoaa skaalautuvuutta liiketoiminnan kasvattamiseen sekä ratkaisut talousprosessien yksinkertaistamiseen ja virtaviivaistamiseen. Pienet ja suuret yritykset ympäri maailman saavuttavat merkittäviä kustannussäästöjä, entistä joustavammat maksuehdot, tehokkuutta ja tiiviimmät liiketoimintasuhteet toimittajiensa kanssa.

© Basware 2018

Lue lisää:

WWW.BASWARE.FI

