

White Paper

Bygg ett Business case för en digital inköpslösning



Introduktion

Större inköp, som t.ex. investeringar i ny teknologi eller mjukvara, föregås ofta av en rigorös utvärdering. Att granska olika leverantörer och system är en tidskrävande process som till slut skall leda fram till "rätt" beslut. Då kan det kännas bra om beslutet har föregåtts av ett grundligt business case, d.v.s. en analys av vilken framtida besparing som investeringen kan generera för verksamheten.

Det är inte alltid lätt att driva igenom ett investeringsbeslut och det är alltid bäst om personen som tar beslutet förstår vilken ROI (return on investment) man kan förvänta sig och hur satsningen kan skapa värde för företaget.

Kommer investeringen verkligen att leva upp till förväntningarna?

Ett sätt att svara på ovanstående fråga är att utarbeta ett välgrundat business case som inte

bara ligger till grund för beslutet att investera – utan också för vilken leverantör och lösning som bäst skulle passa för verksamhetens behov.

Indirekta inköp är ett område där det finns stora potentiella besparingar att göra. Inom tillverkande industri är det vanligt att 90 % av inköpen utgörs av s.k. direkta kostnader, d.v.s. material som behövs i produktionen av slutprodukten. De indirekta inköpen utgör då bara en liten del. För tjänsteföretag, är det vanligt att de indirekta inköpen utgör nästintill 100 % av den totala inköpskostnaden.

Om man överväger att införa ett systemstöd för inköp, kan denna guide hjälpa till att skapa ett trovärdigt business case som tydligt visar på vilka fördelar och besparingar man kan uppnå med en modern inköpslösning. Samtidigt får man ett bra underlag för att välja den leverantör och lösning som passar bäst för organisationen.



Identifiera behoven

Trots att inköpsprocessen ser väldigt olika ut inom olika verksamheter, är nyckelfrågan för alla företagsledare och beslutsfattare densamma: kan vi räkna hem investeringen? För att svara på den frågan, måste man först kartlägga nuläget inom organisationen:

"Hur många leverantörer använder ni för indirekta inköp?"

Detta är en fråga som kan visa sig svår att besvara, vi vet helt enkelt inte. Många organisationer upptäcker att de har flera olika leverantörer för en och samma produkt eller tjänst. Detta är ofta fallet om verksamheten är utspridd med många arbetsställen och kontor. När man sprider ut inköpsvolymen på ett stort antal leverantörer, blir volym per leverantör låg vilket gör det svårare att förhandla till sig förmånliga villkor och rabatter.

En inköpslösning ger dig en översikt över alla leverantörer, tjänster och produkter som erbjuds per leverantör och dess kostnad. Det blir enkelt att ta fram en sammanställning av ingångna avtal och att se potentiella kostnadsbesparingar inom hela organisationen.

"Hur mycket tid lägger personalen inom inköpsfunktionen på att besvara enklare frågor från olika delar av organisationen?"

Inköpsfunktionen har en stödjande roll inom organisationen och skall hitta bra leverantörer, förhandla avtal och rapportera kostnader som skall vara inom ramen för budget och prognoser. De har ansvar för att inköspolicyn och överenskomna processer efterlevs.

När inköpsfunktionens tid går åt till att besvara upprepade frågor från medarbetare ute i organisationen, blir det minimalt med tid över för det strategiska inköpsarbetet som handlar om att utvärdera och välja ut de bästa leverantörerna både vad gäller pris, kvalitet och avtalsvillkor.

En digital Inköpslösning gör att den enskilde medarbetaren själv kan göra sina beställningar och svaren på ev frågor finns i systemet som guidar användaren genom processen. All information som behövs är tillgänglig och lätt att söka fram. Det kan vara ren avtalsinformation, men också styrande information som leder beställaren till rätt leverantör. Samtidigt går det att begränsa urvalet till prioriterade leverantörer – där inköpsfunktionen förhandlat fram bra priser och villkor. Allt detta leder i slutändan till högre effektivitet både i verksamheten och på inköpsavdelningen.

"Hur många attestanter behöver godkänna en inköpsorder och hur stor är tidsåtgången för attest av en inköpsorder?"

Oavsett hur organisationens interna regler är utformade, finns det alltid vissa inköp som måste attesteras för att undvika otillåtna inköp och minska risken för bedrägerier från leverantörsledet

Granskning och attest av inköpsordrar kan vara tidskrävande. Om det tar dagar eller veckor att samla tillräcklig information för att kunna godkänna en inköpsorder, finns också stor risk att samma ärende snurrar runt mellan olika instanser innan den blir slutgodkänd.

Rätt inköpslösning kan spara mycket tid åt alla inblandade samtidigt som inköpspolicyen automatiskt efterlevs tack vare uppsatta regelverk i systemet. En väl fungerande inköpslösning säkerställer att alla inköp görs från rätt leverantör, till avtalat pris, inom budget och i enlighet med organisationens uppsatta attestregler.

"Får leverantörerna betalt i tid?"

Om de interna processerna är långsamma och ineffektiva, kan det bli svårt att respektera gällande betalningsvillkor. Om leverantörsreskontrafunktionen inte hinner hantera fakturorna i önskad takt, får det konsekvenser i form av försenade betalningar, förseningsavgifter och i värsta fall betalningsanmärkningar. Sedan blir det så klart svårare att förhandla till sig rabatter från leverantörer som sällan får betalt i tid.

En modern inköpslösning erbjuder bättre överblick över hela processen från inköp till betalning. Med rätt lösning kan man enkelt se hur mycket som skall betalas och när, och systemet skickar ut varningar när en faktura närmar sig förfallodatum. Detta innebär att leverantörer får betalt i tid, vilket leder till ett bättre samarbete.

"Är cash management ett stressigt moment som ofta kräver reaktiva arbetsinsatser?"

Att övervaka kassaflödet är ett oundgängligt arbetsmoment för att verksamheten skall fungera och vara lönsam. Med en manuell inköpsprocess kan det dock vara svårt och mycket tidskrävande att övervaka kommande kostnader och att se till att förändringar av lagd budget respekteras.

Med rätt inköpslösning kan man följa och övervaka inköpsprocessen i realtid, vilket ger en möjlighet att skapa kontroll i kassaflödet. Även innan fakturan ankommit blir det möjligt att få kontroll på framtida betalningar genom att ha översikt över pågående inköp.

Förenkling av inköpsprocesser

Inköp kan vara en arbetsuppgift som tar mycket tid och resurser inom verksamheten. Det blir i längden kostsamt, både p.g.a. ett större behov av personalresurser, men också genom extra avgifter i samband med försenade betalningar och dåligt utnyttjade volymrabatter.

Se exemplet nedan, hur mycket tid man kan spara genom att gå från manuell hantering av en arbetsuppgift till ett mer automatiserat förfarande, vilket är möjligt med rätt systemstöd

Sammanräknat tar det minst 40 minuter att göra ett enda inköp.

Med en modern inköpslösning kan denna tidsåtgång reduceras med åtminstone 31 minuter – en tidsbesparing på mer än **75%**.

12 minuter reduceras till 4 minuter

Hitta en leverantör

Att hitta en leverantör kan vara komplicerat, speciellt för anställda som sällan gör inköp. Det kan handla om att fråga kollegor om råd, kontrollera vilka leverantörer man använt sig av tidigare, fråga inköpsavdelningen, leta efter gamla avtal eller helt enkelt ringa upp potentiella leverantörer och fråga om de har avtal med arbetsgivaren.

10 minuter reduceras till 1 minuter

Hitta prisinformation

Information om priser eftersöks från leverantörens webbsida eller efterfrågas direkt från leverantören via telefon eller e-post.

Förenkling
av inköps-
processer

10 minuter reduceras till 2 minuter

Attest av inköpsordern

Inköpsordern måste förberedas, kopplas till ett kostnadsställe och attesteras/godkännas innan beställningen kan bekräftas till leverantören. Om flera personer skall attestera inköpet och alla inte är på plats på kontoret när pappersunderlaget skall konteras, attesteras och kopplas till ett kostnadsställe, kan inköpet försenas med både dagar och veckor.

8 minuter reduceras till 2 minuter

Beställningen

Att slutligen göra beställningen är ett annat arbetsmoment med många manuella steg och ytterligare pappersarbete. Beställningen skall skickas, bekräftas, varan skall levereras och registreras som mottagen, med påföljande hantering av leverantörsfaktura och betalning. Hela denna process kan vara både utdragen och komplex.

Före och efter

Om ni upplever problem med er nuvarande inköpsprocess kan en modern inköpslösning direkt avhjälpa vissa brister. Framför allt skapas en automatiserad process, kombinerat med ett användarvänligt system och ett minskat behov av support från inköpsfunktionen. Inköpsavdelningen kan istället lägga mer tid och resurser på strategiskt arbete i syfte att hitta rätt leverantörer, förhandla lägre priser och bättre avtalsvillkor.

Samtidigt blir det enklare för medarbetarna att göra sina inköp och man kan vara säker på att inköpen som görs via inköpssystemet är i enlighet med verksamhetens inköspolicy.

Nedan översikt visar på skillnaderna mellan en manuell inköpsprocess och en process som stöds av en modern inköpslösning. Med hjälp av denna tabell kan det vara lättare att ta fram ett välgrundat business case:

Problem vid en manuell inköpsprocess:	Med Rillions inköpslösning:
Kontroll saknas	Kontroll är inbyggt i systemet
Ovisshet	Rapportverktyget ger dig information över pågående köp och kostnader.
Tidsödande process	Tidsåtgången för hela inköpsförfarandet reduceras med upp till 75%.
Inköp görs på flera olika sätt.	Alla inköp görs på samma sätt i ett gemensamt och lättanvänt system.
En och samma produkt eller tjänst inhandlas från flera olika leverantörer - bara vissa är godkända av inköpsavdelningen.	Det är enkelt att hitta den produkt eller tjänst som efterfrågas genom tillgång till godkända leverantörers kataloger eller webbutiker.
Kassaflödesanalys är tidskrävande och sällan felfri och fakturahanteringen går långsamt. Arbetet är reaktivt, istället för proaktivt.	Det är lätt att övervaka kassaflödet och hanteringen av leverantörsfakturorna automatiseras med hjälp av inköpsordermatchning och regelbaserade attestflöden.
Många komplexa tidsödande arbetsmoment.	Enkelhet genomsyrar hela processen tack vare ett användarvänligt system och många automatiserade arbetsmoment.
Svårt att förhindra vilda inköp.	Efterlevnad av inköspolicyn förväntas genom regelverk i inköpssystemet.

Kundcase: Lindström Group

Finska Lindström Group har automatiserat sina inköpsprocesser och ökat kontrollen över inköpen inom hela sin globala organisation. De medarbetare som använder Rillions inköpslösning säger att inköpsprocessen har blivit mycket smidigare, i synnerhet tack vare integrationen till olika webbbutiker.

”Tack vare realtidsrapporterna som finns i Rillion, kan vi nu enkelt mäta och jämföra resultaten från olika länder. Det hjälper oss att identifiera de delar av processen som behöver vidareutvecklas”, säger Juho Häkkinen, Finance System Controller på Lindström.

Rapportering hos Lindström Group

Att ha en överskådlig och enkel rapportering har varit en framgångsfaktor för Lindströms globala tillväxtstrategi.

Med rapporteringsverktyget i Rillion är det lätt att skapa överblick genom att ta fram helt jämförbara nyckeltal för olika enheter inom organisationen. Alla nyckeltal visas i en och samma vy, vilket gör det enkelt att få en överblick och idéer för hur verksamheten kan förbättras.

Läs hela kundcaset här.



Tack vare realtidsrapporterna som finns i Rillion, kan vi nu enkelt mäta och jämföra resultaten från olika länder. Det hjälper oss att identifiera de delar av processen som behöver vidareutvecklas.

Juho Häkkinen

Finance System Controller på Lindström

Sammanfattning

Att investera i ny teknologi eller mjukvara kräver en gedigen kravställning och behov från alla delar inom verksamheten bör beaktas: bl.a. beställare/inköpsavdelning som skall använda systemet dagligen och företagsledningen som är ytterst ansvarig för lönsamhet och finansiella resultat.

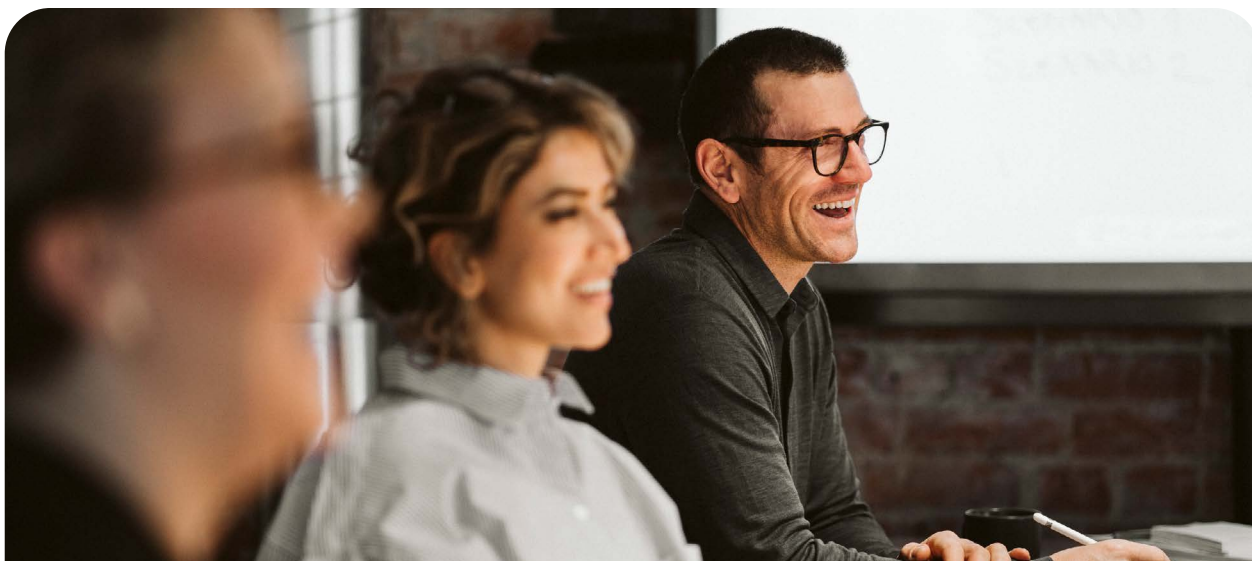
Genom att följa stegen som beskrivs i denna guide, kan du utvärdera nuläget och identifiera var och vid vilka arbetsmoment en modern inköpslösning kan öka effektivitet och lönsamhet. På så sätt finns ett underlag för att investeringsbeslutet är i linje med verksamhetens nuvarande och framtida strategi.

Om du väljer Rillions moderna inköpslösning, kan hela processen från inköp till betalning hanteras i en och samma plattform, som dessutom är flexibel och kan anpassas efter verksamhetens unika behov.

Läs mer om Rillions digitala lösningar på:
www.rillion.com

Följ vår blogg...

... och håll dig uppdaterad om digitalisering inom ekonomi och inköp.



Rillion är marknadsledande inom automatisering av finansiella processer. Våra lösningar kopplar ihop och matchar information från inköpsordrar, fakturor och kontrakt. Våra kunder upplever avsevärda, mätbara besparingar, produktivitetsvinster och operationell förbättring.

Alla lösningar är GDPR-säkra och optimerar finansiell styrning och kontroll åt mer än 3 500 kunder i 50 + länder. Med 25 års erfarenhet erbjuder Rillion och partners automationslösningar för organisationer i alla branscher och storlekar över hela världen.