

Whitepaper

# Buyer's Guide: Digitalisera processen från inköp till betalning





## Effektivisera verksamheten med en digitaliserad process från inköp till betalning

En smidig och effektiv hantering av leverantörsfakturor har stor inverkan på företagets resultat. En långsam process i kombination med många manuella fel resulterar i stora tidsförluster, försenade betalningar och totalt sett högre kostnader. Det är därför inte överraskande att de flesta företag väljer att automatisera hanteringen av sina leverantörsfakturor. För en organisation som ställer om från manuell hantering av pappersfakturor till elektronisk fakturahantering ökar ofta produktiviteten inom leverantörsreskontra med 50–80%.

Arbetet inom ekonomiavdelningen i allmänhet och inom leverantörsreskontra i synnerhet blir mycket tidsödande utan stödsystem. Tid som annars skulle kunna användas till strategiska och mer värdeskapande arbetsuppgifter. De organisationer som använder gammaldags system eller

helt saknar denna typ av systemstöd, får mycket svårt att kontrollera sina indirekta kostnader.

Tänk om man utöver digitaliserad hantering av leverantörsfakturor även skulle kunna automatisera ytterligare steg i processen, t.ex. inköpen. På så sätt skulle hanteringen av leverantörer och leverantörsregister bli enklare, data från inköpsordrar och kontrakt kan lättare analyseras och organisationen får ett verktyg för att styra inköpen till utvalda, prioriterade leverantörer.

Denna typ av lösning, som automatiserar hela flödet från inköp till betalning, ofta kallat "purchase-to-pay" eller P2P" erbjuds nu i många olika utföranden och av ett flertal leverantörer.

I denna guide ger vi tips och råd om hur man väljer den purchase-to-pay-lösning som passar bäst för din verksamhet.

### Identifiera behoven

Det finns två huvudsakliga drivkrafter för att införa en automationslösning som omfattar hela processen från inköp till betalning:

#### Fakturahantering

Varje företag, oavsett storlek eller bransch, behöver ha en effektiv process på plats för att hantera leverantörsfakturor. Detta för att kunna ha översikt och kontroll över verksamhetens kostnader.

#### Inköp

Det är inte alla företag förunnat att ha kontroll över inköpsbeteendet ute i organisationen.

Företag inom tjänstesektorn kan ofta helt sakna en intern inköpsfunktion, medan företag inom detaljhandel och tillverkning av förklarliga skäl har många anställda som enbart arbetar med inköp. Det är också vanligt förekommande att olika typer av inköp sköts på olika sätt inom en och samma organisation, vilket ofta ökar arbetsbördan inom den dedikerade inköpsfunktionen. Palettes mjukvara har stöd för att automatisera de indirekta inköpen och gör det möjligt för personalen att själv göra sina beställningar direkt i systemet.



Att automatisera leverantörsfakturorna ökar produktiviteten med mellan 50–80%.

Om alla eller några av dessa processer hanteras manuellt, brukar det orsaka problem när verksamheten växer. Problem kan innebära:

### Fel i underliggande data

Alla manuella processer påverkas av den mänskliga faktorn, d v s det blir fel ibland. Hantering av leverantörsfakturer och inköpsordrar, som involverar flytt av mycket data och siffror mellan olika dokument eller system, är speciellt känsligt för denna typ av felkälla. Dokument kan komma bort och betalningar riskerar att utebli. Detta kan resultera i ökade kostnader, betalningsanmärkningar och försämrade leverantörsrelationer.

### Stress

Fel som beror på den mänskliga faktorn kan lätt orsaka stress och övertidsarbete för personalen inom ekonomifunktionen. Repetitiva manuella arbetsprocesser kan medföra sämre arbetsmiljö och svårighet att rekrytera och behålla medarbetare.

### Avsaknad av tydlig överblick

Större organisationer har ofta flera olika tillvägagångssätt och system för att hantera dessa processer, speciellt när det gäller inköpsarbetet. Det innebär att det saknas en samlad rapport där alla leverantörer, partners eller kunder visas. Det ökar risken för kostsamma dupliceringar och ger sämre förutsättningar för en väl utarbetad affärsstrategi.

### Tid disponeras på fel sätt

Erfarenhet visar att manuella processer inom leverantörsreskontra är 50–80% mer tidsödande jämfört med digitaliserade processer. Vilket också innebär att personalen spenderar 50-80% mer tid på arbetsuppgifter som skulle kunna automatiseras. Personalens tid skulle istället kunna användas till strategiska och innovativa arbetsuppgifter, som i dagsläget kräver mänskliga resurser.

### Finansiella medel används på fel sätt

Det är kostsamt att hantera leverantörer manuellt. Om det fattas överblick över företagets samtliga leverantörer och inköp, leder detta ofta till sämre

Den avgörande drivkraften för att införa en fullt ut digitaliserad process för purchase-to-pay är en eller flera av ovan nämnda problem. En digital lösning som hanterar hela processen från inköp till betalning ger en gemensam vy över företagets samtliga fakturer och inköpsordrar, vilket i sin tur ger ett mycket bättre underlag för detaljerade kostnadsanalyser. Det blir möjligt att optimera leverantörsdatabasen genom styra inköp och avtal till de aktörer som erbjuder de bästa villkoren.

En hög andel pappersfakturer, oavsett om det är på leverantörs- eller kundsidan, påverkar hela personalens arbetsbelastning, både inom och utom ekonomifunktionen.

# Varför är purchase-to-pay-processen affärskritisk?

## Och hur fungerar en mjukvara som automatiserar processen?

Först och främst är det en och samma plattform där hela processen från inköpsorder till godkänd faktura hanteras. Det ger en centraliserad process och ett likformigt arbetssätt för hela organisationen. Framför allt hjälper systemet till att enkelt identifiera och avhjälpa flaskhalsar som lätt uppstår vid manuellt arbete, vilket ökar effektiviteten och hastigheten i flödet.

Purchase-to-pay-processen inkluderar:

### Avtalshantering

Leverantörsavtal är ett fundamentalt stöd för inköpsprocessen och utgör de viktigaste dokumenten för inköpsfunktionen. Genom att arkivera avtalen digitalt, får man en tydlig struktur och samtidigt blir de sökbara och tillgängliga för alla som gör inköp inom organisationen. De dagliga inköpen kan automatiseras och minskar behovet av support från en central inköpsavdelning. Palette erbjuder en avtalsmodul med hög datasäkerhet, automatiska påminnelser inför avtalsförnyelse eller uppsägning och automatisk hantering av återkommande fakturor.

### E-inköp

En purchase-to-pay-lösning erbjuder en komplett plattform där personalen kan köpa t.ex. kontorsmaterial och tjänster till avtalspris från en av företagets prioriterade leverantörer. Lösningen stödjer företagets inköpspolicy och attestregler, samtidigt som själva orderläggningen automatiseras, vilket reducerar fel och ökar hanterings-hastigheten.

### E-fakturering

E-fakturering är ofta ett av de första stegen på vägen mot en digitaliserad leverantörsreskontrafunktion. Det är dock ett stort steg att ta och innebär långt mer än att bara ersätta pappersfakturor med e-faktura.

### Leverantörshantering

En P2P-plattform kan ge organisationer full överblick över sina leverantörer, kontraktsvillkor och orderhistorik. Detta gör det möjligt att på ett tidseffektivt sätt utvärdera vilka leverantörer som erbjuder mest värde för verksamheten och det blir enklare att upptäcka var det är rimligt att förhandla fram ytterligare rabatter.

JCDecaux Finland, specialist på utomhusreklam, implementerade Palettes produktsvit för hela processen från inköp till betalning, vilken då ersatte deras gamla omoderna fakturahanteringslösning:

” Att uppdatera vårt gamla system var inte aktuellt, då den lösningen inte var tillräckligt skalbar och flexibel för att stödja vår tillväxt. Istället valde vi att implementera Palettes produktsvit för purchase-to-pay. Palette har effektiviserat våra processer och arbetsrutiner avsevärt. Nu har vi överblick i realtid och full kontroll över inköp, fakturor och kontrakt, tack vare Palette.

**Tuula Laukkarinen**  
CFO, JCDecaux Finland Oy

### Matchning av leverantörsfakturer

En modern P2P-plattform automatiserar s.k. trevägsmatchning: matchning mot leverantör, inköpsorder och leveransnota. Det går alltså att följa hela processen från beställning, via leverans till godkänd faktura och betalning, i ett och samma system.

### Inköpsordermatchning

Med Palettes unika funktionalitet matchas fakturer även mot inköpsorder på total- eller radnivå, alternativt mot avtal.

### Fakturahantering

Hantering av leverantörsfakturer automatiseras, från mottagande och tolkning till registrering i affärssystemet för betalning. Försenade betalningar undviks, vilket förbättrar leverantörsrelationerna.

### Kostnadsanalys

TP2P-lösningar kan ha en inbyggd funktion för spendanalys som genererar varningar när ordervärdet når en viss nivå per leverantör. Dessa varningsutskick kan sättas upp enligt ett förutbestämt regelverk så att rätt person får varningen beroende på vilken leverantör eller vilket belopp det avser.

### Rapporter och dashboards

Digitala P2P-lösningar erbjuder som regel ett antal standardrapporter och en dashboard där man via olika menyer enkelt kan klicka sig till detaljerad information om hela eller delar av processen. Data presenteras i realtid och det går att välja en längre eller kortare period för rapporten. Det gör det möjligt att snabbt se trender över tid som kan ligga till grund för strategiska affärsbeslut.

### Integration till affärssystemet

En väl fungerande integration till affärssystemet är av yttersta vikt när man implementerar en P2P-lösning. Integrationen utvecklas oftast i samarbete med affärssystemleverantören. Palette erbjuder utvecklade och testade standardintegrationer till ett flertal affärs- och ekonomisystem på marknaden.



## Ta automatiseringen till nästa nivå

Inköp och leverantörsreskontra är två processer som hänger ihop. Vinsterna med automatiserad hantering av leverantörsfakturor är välkända. Tyvärr är kunskapen om att även automatisera inköpen och på så sätt få en helt "touchless process" inte lika hög.

De allra flesta företag börjar med att implementera en digital lösning för automatisering av leverantörsfakturorna. Det är helt rätt och det bästa sättet att starta digitaliseringen. Det går också fort att räkna hem den investeringen, eftersom effektivitetsvinsterna är så stora som 50–80%. Hanteringstiden för en faktura förkortas avsevärt och detta ger direkt besparingar i personalresurser. För flertalet företag går det dock att ytterligare öka effektiviteten och kostnadsbesparingarna genom att även automatisera andra delar av purchase-to-pay-processen.

Genom att uppgradera och även inkludera funktionalitet för inköp och leverantörshantering, kan organisationer göra stora effektivitetsvinster. En flexibel lösning för purchase-to-pay omfattar även funktionalitet som finns i ett inköpssystem: kataloghantering, onlineportaler som ger tillgång till tjänster och varor genom en central plattform. Samtidigt finns funktionalitet som på ett automatiserat sätt stödjer organisationens inköpspolicy. Istället för att attestera fakturan, godkänns inköpsordern enligt ett i förväg uppsatt attestflöde. På så sätt elimineras vilda inköp och det finns dokumentation på att attestreglerna följs.

### Frågor man bör ställa inför en upphandling av en P2P-lösning

Ett flexibelt system som omfattar hela processen från inköp till betalning kan bidra till stora besparingar och addera värde till verksamheten. Men, olika verksamheter har olika behov och ett och samma system är inte den bästa lösningen för alla organisationer. För att säkerställa att man väljer rätt system för sin verksamhet, ska man

utvärdera vilka unika behov och krav som finns inom organisationen.

Genom att svara på nedanstående frågor blir det möjligt att sammanställa ett business case för en investering i en modern P2P-lösning. Det ger också värdefull information för den tilltänkta leverantören inför implementationen och det blir enklare att välja det system som allra bäst matchar organisationens behov.

### Vilka steg finns i processen?

Bryt ner hela den finansiella processen inom företaget i sina beståndsdelar. Vilka steg är outhållbara och vilka kan elimineras? De steg med mest manuell handpåläggning skall hamna högst upp prioriteringslistan över framtida automatiseringar. En ny P2P-lösning måste kunna hantera dessa.

### Hur lång är hanteringstiden för en faktura från ankomst till att den är klar för betalning?

En faktura kan ha en lång resa genom organisationen innan den blir betald. Alla steg från registrering och datafångst, via attestflöde till slutligt godkännande för betalning. Om leverantörerna inte får betalt i tid, kommer man behöva ta reda på exakt var flaskhalsarna finns och se till att dessa elimineras med hjälp av den nya P2P-lösningen.



### Hur många leverantörer arbetar ni med?

Ju svårare det är att utvärdera hur många leverantörer verksamheten har, desto mer angeläget är det att implementera ett system som kan ge struktur och överblick. Först då kan ni börja utvärdera och hantera leverantörerna på ett effektivt sätt. Ett arbete som på sikt leder till bättre avtal och lägre inköpskostnad.

### Hur stor del av inköpsfunktionens tid spenderas på att stötta organisationen?

Om inköpsavdelningens tid går åt till att stävja vilda inköp, svara på frågor om hur man gör ett inköp eller att coacha personalen genom inköpsprocessen, kan det vara hög tid att implementera ett system som automatiserar dessa arbetsuppgifter.

### Består IT-miljön främst av molntjänster eller lokalt installerad programvara? Eller en blandning?

Det är viktigt att välja en mjukvara som matchar de krav och behov som finns inom organisationen. För vissa verksamheter är flexibilitet gällande anpassningar och integrationer till befintliga IT-system högt prioriterat. För andra, är datasäkerheten allra viktigast och det kan finnas krav på att datalagring sker inom landets gränser t.ex. Då är en molntjänst förmodligen inte ett alternativ. Oavsett om man väljer en molntjänst eller en lokal installation är det viktigt att personalen kan få tillgång till systemet via ett webbaserat gränssnitt, så att arbetsuppgifter kan utföras oavsett var man befinner sig.

## Val av P2P-lösning

Olika organisationer har olika behov och krav. Men erfarenhet visar att vissa typer av funktionalitet är av värde för alla organisationer.

Det är alltid en stor fördel om P2P-lösningen omfattar nedan funktionalitet:

### Flexibilitet

När verksamheten växer, skall P2P-lösningen kunna skalas upp i samma takt. Sök efter en mjukvaruleverantör som kan anpassa sig i takt med teknikutvecklingen och som erbjuder en lösning som enkelt kan skalas upp med bibehållen prestanda.

### Ett kundorienterat förhållningssätt

Välj en leverantör som är lyhörd för era behov och krav.

### Enkel implementation

Välj en leverantör som kan stötta er genom implementationen och ge råd om hur man ytterligare kan effektivisera P2P-processen.

### Maximal automation

Om ett arbetsmoment går att automatisera, ska ert P2P-system kunna göra det. Välj en leverantör som kan automatisera så många steg som möjligt i processen – och framför allt de steg som drar mest resurser för personalen.

### Support

Hur viktigt är det med tillgång till lokal support för er verksamhet? Erfarenhet visar att support på lokalt språk och i samma tidszon generellt har ett stort värde.

## Implementation av en P2P-lösning

Att implementera ett nytt system kan innebära en stor utmaning. När man ska anpassa ett nytt system till existerande IT-infrastruktur och processer är det inte ovanligt att man stöter på problem som leder till flaskhalsar i projektet med försening som flöjd. Med rätt leverantör, kan deras erfarenheter hjälpa er att undvika dessa innan de uppstår.

Palette erbjuder en dedikerad och erfaren projektgrupp till varje kundimplementation. Teamet kommer att ställa de frågor som behövs för ni ska få ut så mycket som möjligt av P2P-lösningen, baserat på lång erfarenhet av att införa just den här typen av system.

Själva konfigurationen av systemet kan göras av kundens systemadministratörer, vilket ger stor flexibilitet för de organisationer som vill prova sig fram och anpassa systemet i takt med att verksamhetens behov och önskemål förändras. Palette kan också hjälpa till och bistå med råd, tips och operativ hjälp om man som kund föredrar det. P2P-lösningen integreras mot befintligt affärssystem och det finns även möjlighet att integrera lösningen mot befintligt inköpssystem om ett sådant finns.

För mer tips och råd om själva implementationsprojektet, läs vår **implementation guide**.

## Palettes lösningar

Palette kan automatisera en långa rad arbetsuppgifter i ett och samma system, så att hela processen från inköp till betalning samlas där vilket ger full överblick över alla flöden.

Våra flexibla lösningar kan integreras med de allra flesta affärs-, inköps- och BI-system på marknaden. Vårt system utvecklas och förändras i takt med våra kunders behov. Palette är en snabbt växande och innovativ organisation med utvecklingsavdelning i Sverige som ser till att lösningen lever upp till modern teknisk standard. Återkoppling från kunder väger tungt när ny funktionalitet

skall utvecklas och kunder uppmuntras att lämna feedback och önskemål på framtida förbättringar i mjukvaran.

För mer information Palettes lösningar, besök oss på **Palettesoftware.se**

Följ vår blogg ...  
... och håll dig uppdaterad om  
digitalisering inom ekonomi och inköp

*Palette Software 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 Palette och partners automationslösningar för organisationer i alla branscher och storlekar över hela världen.*