

basware

AUTOMATISERAD FAKTURAPROCESS

SEN DÅ?

OPTIMERA ARBETANDE KAPITAL OCH
FÖRBÄTTRA LEVERANTÖRSRELATIONEN



AGENDA

- Intro - Basware
- Varför Finansieringstjänster?
- “Creating Payment Energy” av Basware/MasterCard
- Payment Automation
- Summering
- Frågestund



BUSTER OLSBORN

2001 - 2006 Projektledare och teamledare Basware AB

2006 - 2009 Key Account "Public Sector" Visma Software AB

2009 - 2013 Projektledare och Systemansvarig Praktikertjänst AB

2013 - Business Advisor Basware AB



BASWARE - OUR COMPANY



HISTORIA

- Grundat 1985
- Helsingforsbörsen 2000
- Kosekvent högt rankad bland analytiker inom P2P and e-invoicing
- Offices in Europe, the US, and Asia-Pacific



CORPORATE PERFORMANCE

- Intäkter €127.7m 2014
- ca 1500 anställda
- Partners i 30+ länder
- >1 000 000 användare i fler än 100 länder

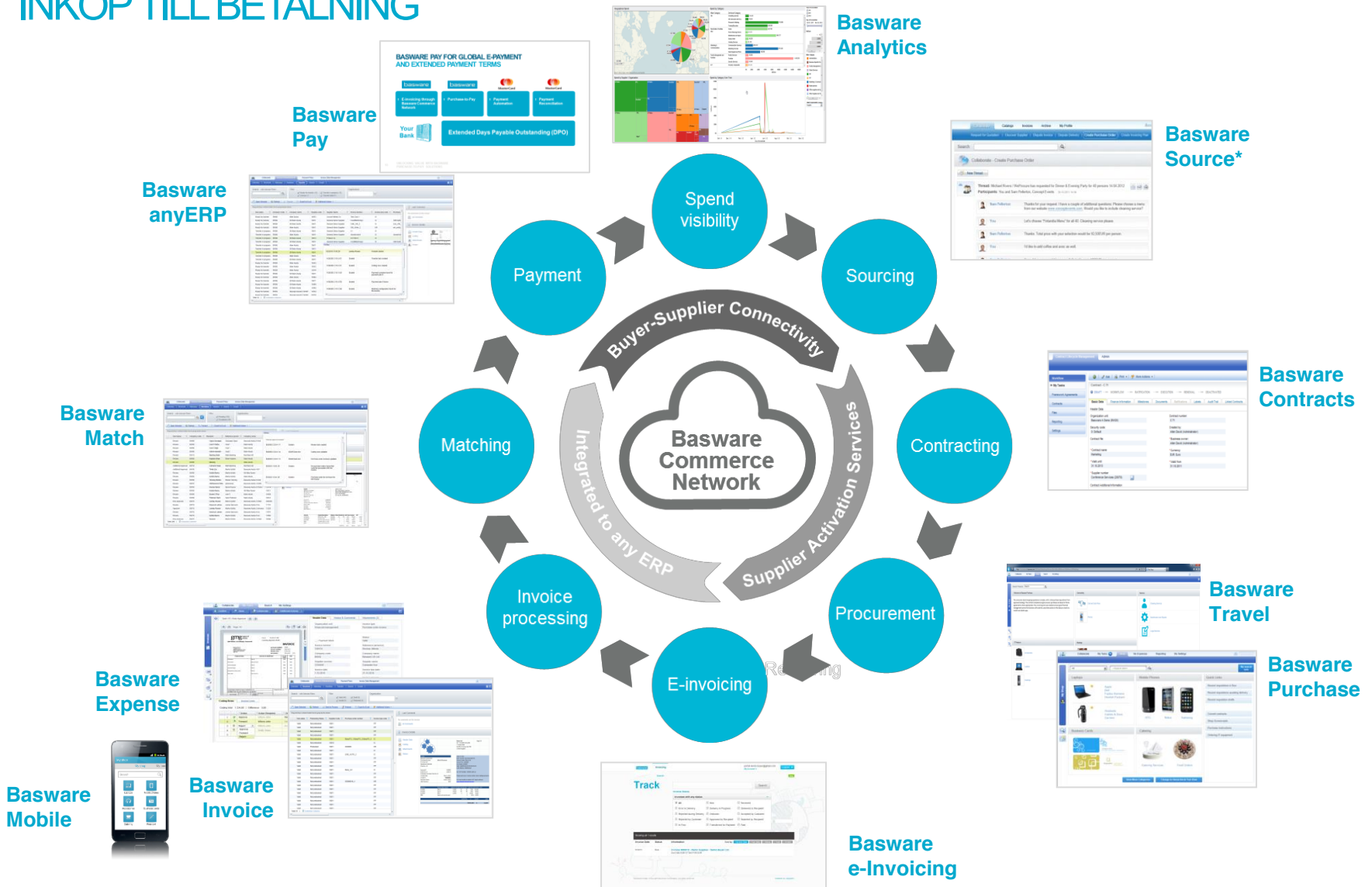


BASWARE COMMERCE NETWORK

- >80m e-invoices/e-orders
- \$500 miljarder i årlig spend genom Basware Commerce Network
- >1 million aktiva köpare och leverantörer

UNLOCKING VALUE WITH BASWARE PURCHASE-TO-PAY SOLUTIONS

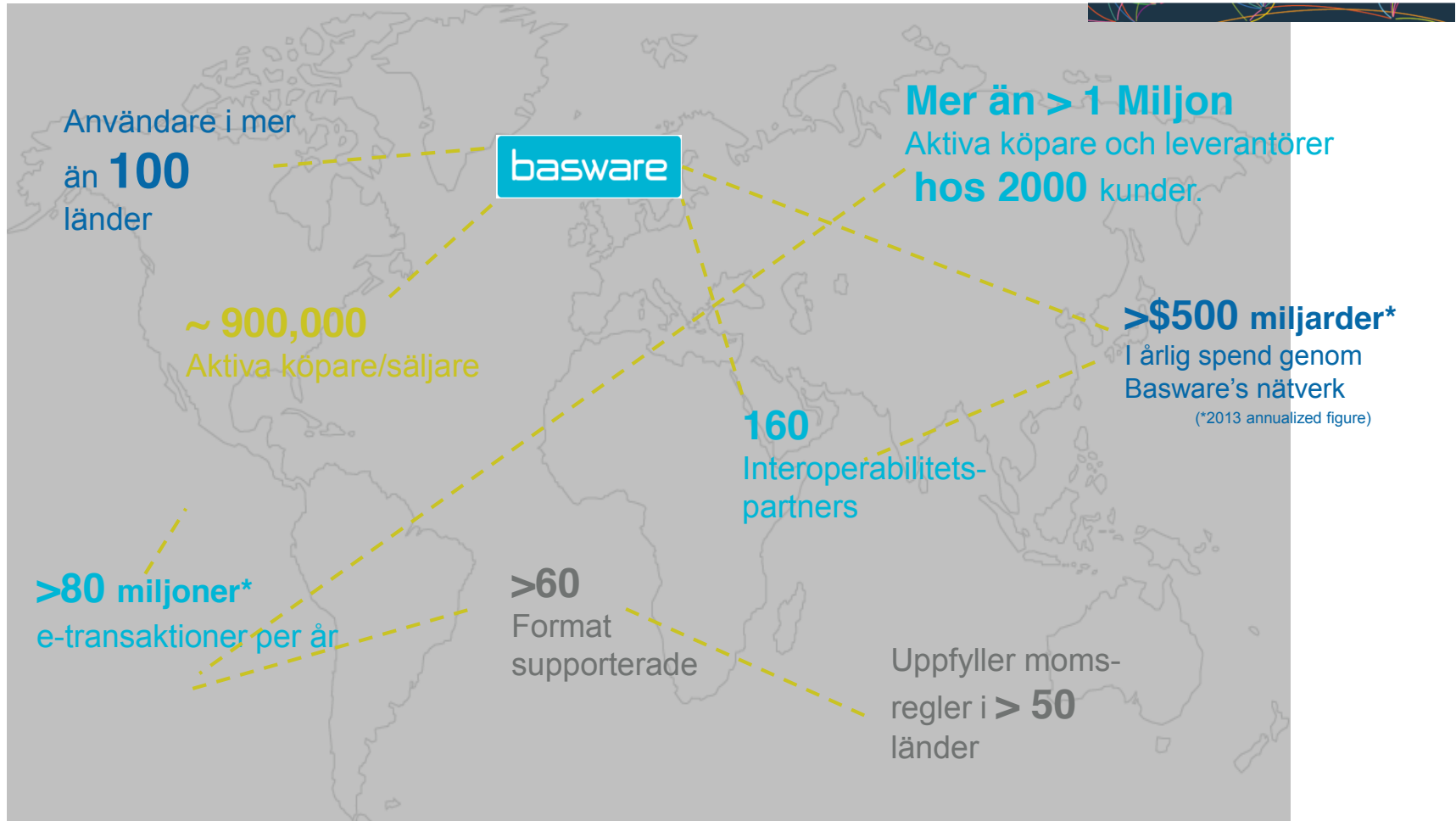
BASWARE – “INKÖP TILL BETALNING”



Globalt öppet affärsnätverk

Basware Commerce Network

A world class network



Varför Finansieringstjänster?



Macrokontext: Marknadsutmaningar

Unlocking Value –
Enabling Success



- **Ekonomi**

- Strama kreditvillkor
- Fokus på kontroll av kostnader

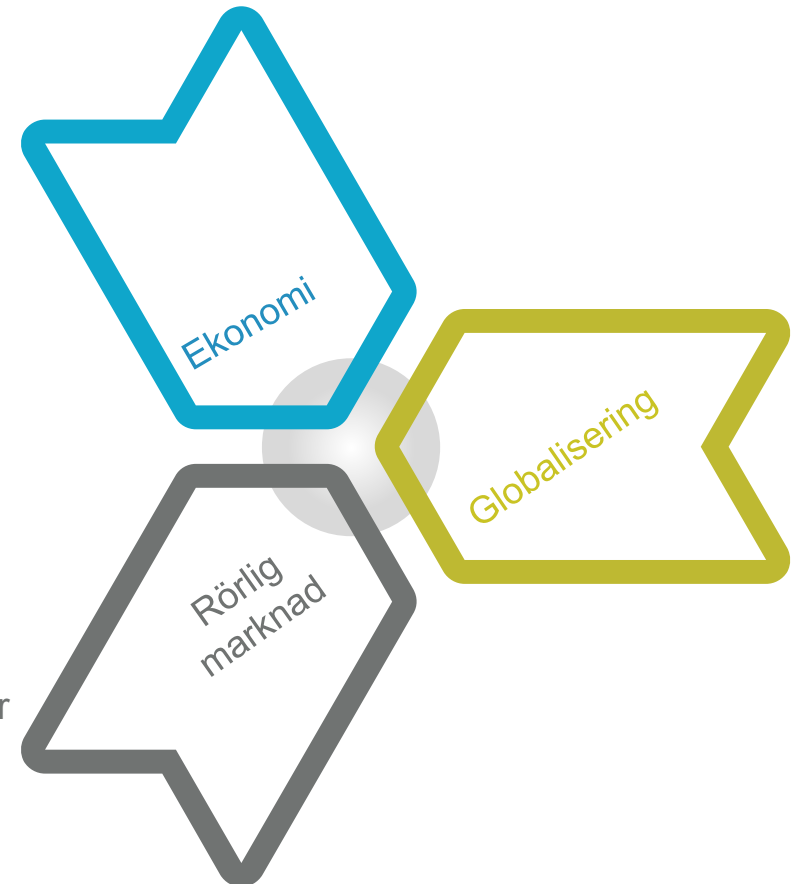
– *Mer av mindre*

- **Globalisering**

- Affärsnätverkets komplexitet
- Off-shoring, on-shoring

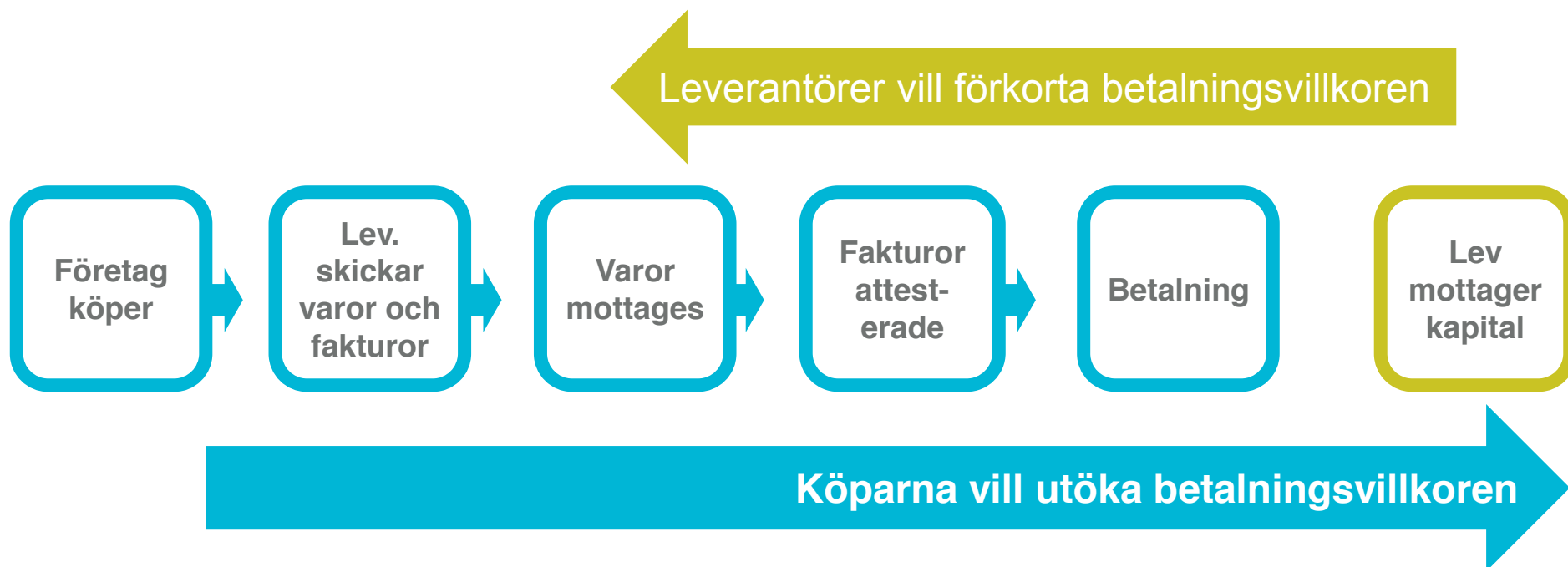
- **Rörlig marknad**

- Valuta-instabilitet
- Garanterade leveranser
- Bolagsfusioner (M&A)



Microkontext: B2B-process och perspektiv

Unlocking Value –
Enabling Success



**Varje dag av förlängning av DPO ger
\$25M för "Fortune 500"**

Köpare och leverantörer står inför många **utmaningar**

Unlocking Value –
Enabling Success



Köpare

- Andel fakturor som **betalas i tid** är låg
- Missade möjligheter till **kassarabatt**
- Hantering av **leverantörsförfrågningar** är tidsödande
- **Administration** kring påminnelser och avvikelser är omfattande
- Möjlighet till avstämningar mellan fakturor och betalningar är komplex

Leverantörer

- **Days Sales Outstanding (DSO)** blir allt längre
- **Finansiering** av rörelsekapital är kostsamt
- **Avstämning av betalningar** är komplex
- Administration kring indrivandet av utestående fordringar omfattande

Varför kämpar så många organisationer med dessa utmaningar?

Unlocking Value –
Enabling Success



Köpare

- Leverantörer skickar **pappersfakturor** med låg kvalitet
- Fakturahanteringen är fortfarande inte tillräckligt automatiserad
- Avsaknad av integrerad process mellan **fakturahanteirng** och **betalning**

Leverantörer

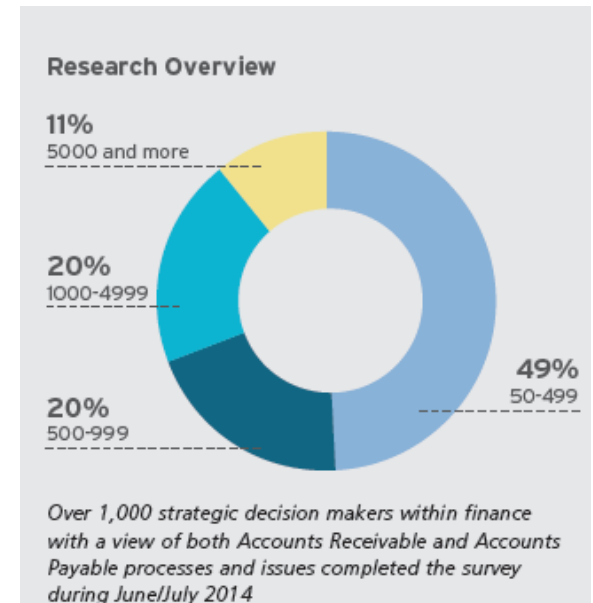
- Köpare **betalar efter förfallodatum**
- Köpare förlänger sina **betalningsvillkor**
- Köpare tillhandahåller inte tillräcklig information för avstämningar

2014 Market Research: Creating Payment Energy

Metodik och fakta

Undersökningen visar hur spänningen mellan "Cash management" och en effektiv betalningsprocess kan påverka affärsresultat och belyser innebörden för leverantörer och köpare i det kommersiella nätverket.

1015 strategiska beslutsfattare inom finanssidan med insikt i både kundreskontra och leverantörsreskontra har genomfört undersökningen mellan juni och juli 2014. Undersökningen har utförts av Loudhouse en oberoende underökningsbyrå med bas i London.

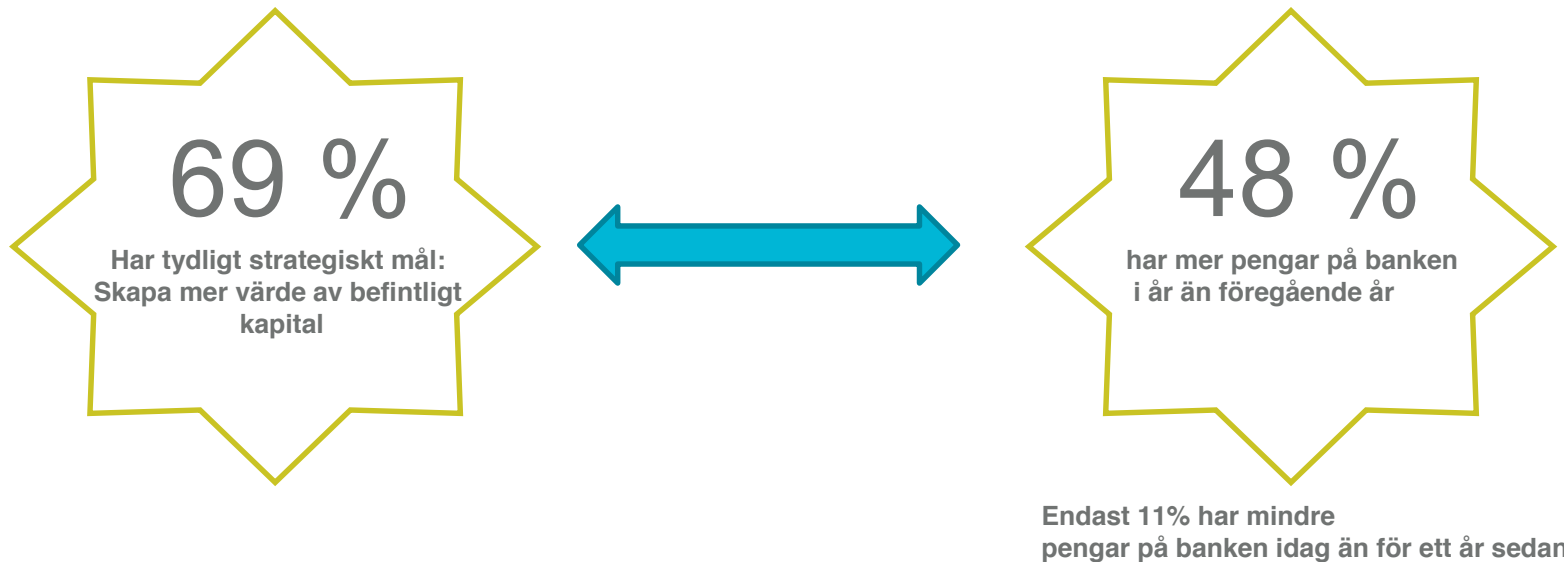


Country	Sample
Australia	100
Belgium	100
Denmark	100
Finland	100
Germany	110
Netherlands	101
Norway	100
Sweden	102
UK	100
US	102
Total	1015

2014 Market Research: Creating Payment Energy

Key findings

Unlocking Value –
Enabling Success



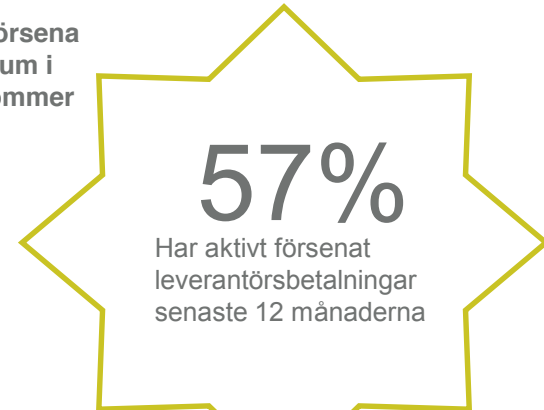
2014 Market Research: Creating Payment Energy

Key findings

Unlocking Value –
Enabling Success



Endast 74% tycker att försena
betalningar är ett faktum i
affärslivet som alltid kommer
finnas



**90% anser att försenade betalningar har en
bred påverkan på affärsklimatet**

2014 Market Research: Creating Payment Energy

Key findings

Unlocking Value –
Enabling Success



Organisationer har ett ansvar
gentemot sig själva och sin
försörjningskedja att hålla
pengarna i rörelse

Leverantörer erbjuder
rabatter men värdet och
förmånerna varierar



69%

Anser att flaskhalsar i
processerna försvårar
möjligheten att utnyttja
rabatter

1/4

Har en hög automatiseringsgrad
i sina processer med fullt
optimerade system.

82% säger att man skulle investera mer i sina
organisationer om fakturor blev betalda omgående

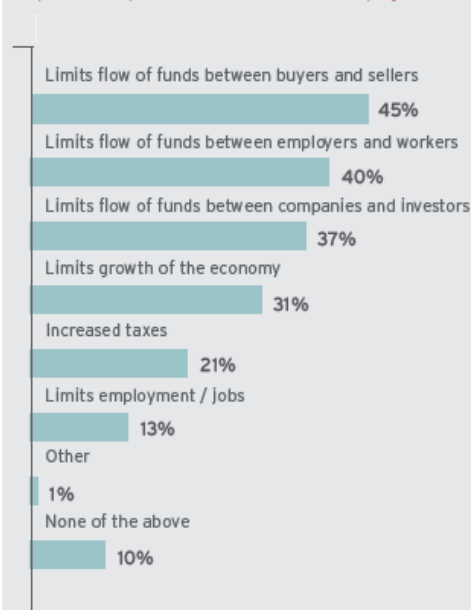
2014 Market Research: Creating Payment Energy

Svar i detalj - reflektion

Unlocking Value –
Enabling Success



Impacts of persistent late invoice payment



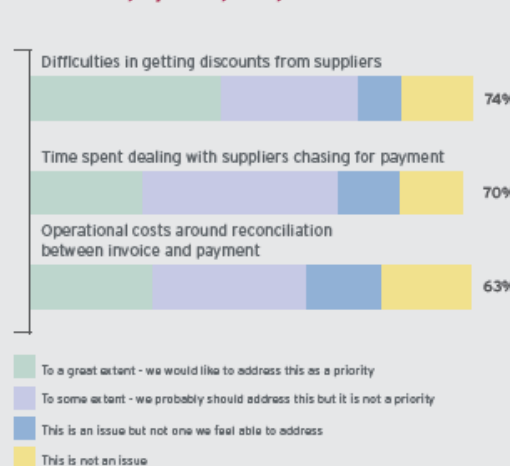
90% of organizations see late payment as having wider issues - limiting the flow of funds between buyers and sellers, employers and workers, company investors and limiting the growth of the economy

Q: What do you see as the potential wider commercial impacts of persistent late payment of invoices?

Figure 6



Accounts payable pain points

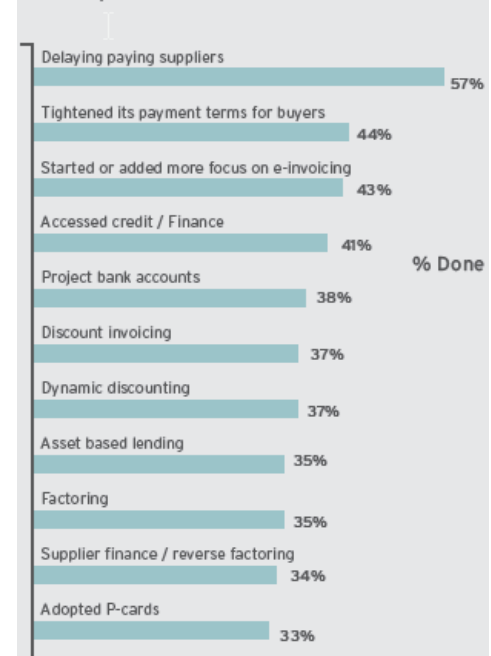


Q: To what extent are the following considered as pain points for your accounts payable function?

Figure 7

Improvements to cash situations

Payment terms are the key lever businesses use to improve their cash position



Q: Which of the following has your organization done, or sought advice / information on in the last 12 months to help improve its cash position?

Figure 3

Vilka fördelar om betalningar görs i tid?

Resultat av betalningar i tid - fördjupning

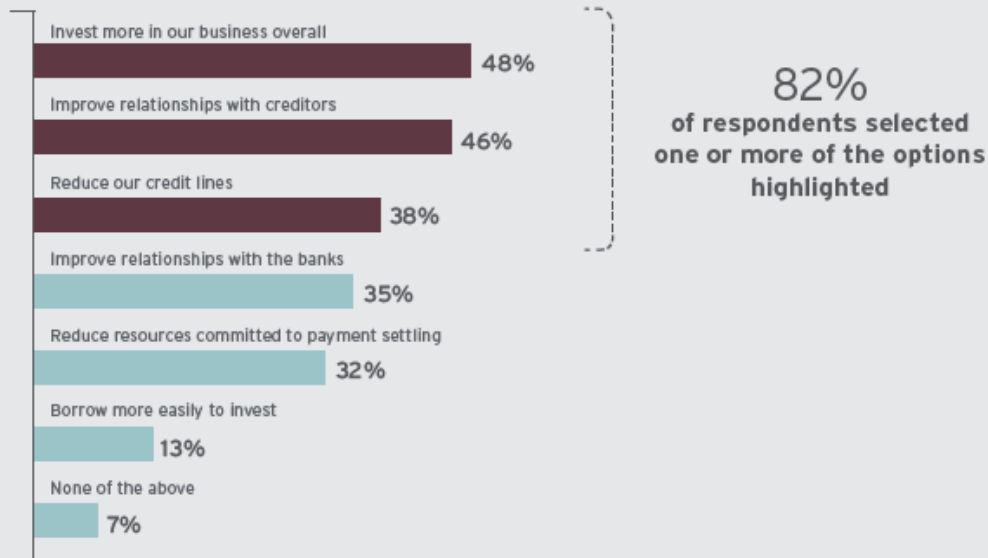
Unlocking Value –
Enabling Success



Benefits of timely payment

Prompt payment is seen by suppliers to enable them to invest more in their business, to improve relationships with creditors and reduce credit lines

If every customer paid invoices on time we would be able to...



Q: Please select any options from the list that you believe would result from the following statement: If every customer paid invoices on time we would be able to

Figure 10

Svenskt perspektiv - 2014 Market Research: Creating Payment Energy

Unlocking Value –
Enabling Success

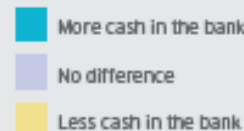


1. Strategi att skapa pengar av pengar genom investeringar etc.?
2. Hur mycket pengar på banken har ni i förhållande till ett år sedan?
3. Har ni under de senaste 12 månaderna använt betalningsvillkor som en hävstång för att hantera "cash flow"

Figure C

How does your organization's current cash position compare to a year ago?

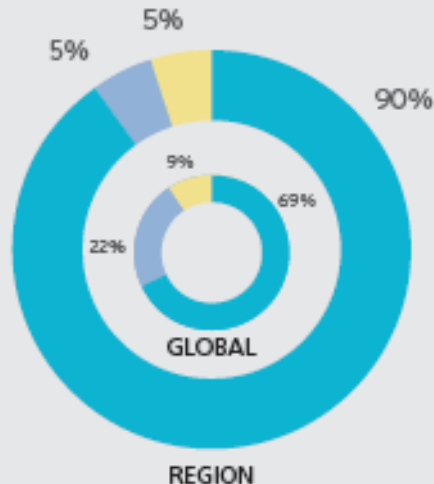
Cash position compared to a year ago



2.

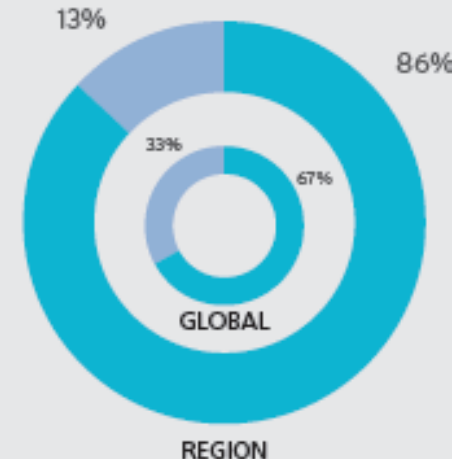
1. Is there a stated objective in your business for the finance strategy to generate value (cash) from the existing cash in the bank by investment or other means?

Strategy to generate value from existing cash



As a buyer/As a supplier, in the last 12 months have you used payment terms as a strategic lever to help manage your cashflow?

Using payment terms as a strategic lever



3.

Fråga Publiken

basware

Svenskt perspektiv - 2014 Market Research: Creating Payment Energy



Leverantör Köpare

Unlocking Value –
Enabling Success



Figure A

Which of the following has your organization done in the last 12 months to help improve its cash position?

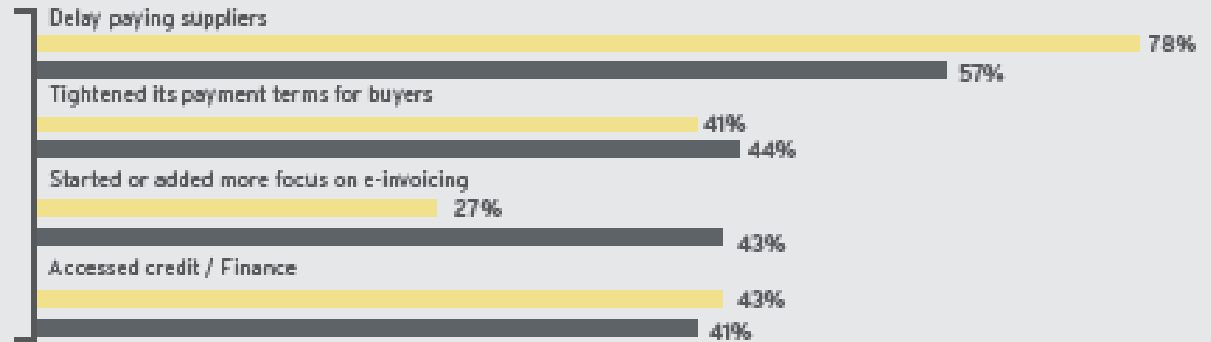
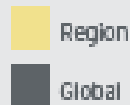


Figure B

57%
Försenat
betalning till
leverantörer

44%
Kortare
betalningvillkor

43%
Börjat eller satt
mer fokus på e-
faktura

41%
Utnyttjat kredit
eller Finansiering

78%
Försenat
betalning till
leverantörer

41%
Kortare
betalningsvillkor

27%
Börjat eller satt
mer fokus på e-
faktura

43%
Utnyttjat kredit
eller Finansiering

Svenskt perspektiv - 2014 Market Research: Creating Payment Energy

Unlocking Value –
Enabling Success



88%

Tror på
omedelbar
betalning

23%

Har hög
automatiserings
grad

90%

Sena betalningar
har negativ
påverkan

69%

Flaskhalsar
förhindrar
möjliga rabatter

74%

Sena betalningar
ett faktum

75%

Tror på
omedelbar
betalning

29%

Har hög
automatiserings
grad

97%

Sena betalningar
har negativ
påverkan

78%

Flaskhalsar
förhindrar
möjliga rabatter

85%

Sena betalningar
ett faktum



Buyer



Supplier

basware

2014 Market Research: Creating Payment Energy

Fempunktsplan

Unlocking Value –
Enabling Success



1. Utmana dåliga vanor

Utvärdera de befintliga verktygen som används för att skapa kassaflöde

2. Strategi – Inte fördröja

Betala sent kanske är effektivt kortsiktigt, men se till att “cash management” strategin inte baseras endast på detta

3. B2B Nätverksmedborgare

Leta efter fler sätt att bygga mer effektiva relationer med leverantörer och partners för att säkerställa att deras betalningsmodeller och risker också tas i beaktning

4. Segmenterade mät/mål värden

Mät- och målvärden runt rabatter och cash management skall ta leverantörernas mångfald i beaktning. “One size” does not fit All

5. Ecosystems partnerskap

Betalningsnätverkstjänster utvecklas för att stödja möjligheten till flexibla betalnings och credit strategier. Utvärdera hur mellanhänder bidrar till ökat värde och se vart det finns förbättringspotential

The payment ecosystem must deliver DPO and DSO flexibility to satisfy cash management requirements from buyers and suppliers to inject liquidity when and where required

2014 Market Research: Creating Payment Energy

Summering/Reflektioner

Unlocking Value –
Enabling Success



- **Automatisering av inköp till betalningsprocessen**

Det finns fortfarande mycket att göra för att automatisera och optimera processer både för att korta genomloppstider och för att få bättre översikt/rapportmöjligheter. Detta genom systemstöd, integrationer men framför allt e-faktura

- **Alla kan vinna på att lösa behoven kring DPO/DSO**

Möjlighet att utnyttja det behov som finns avseende ett flexibelt betalningsekosystem och förbättra relationerna mellan köpare och leverantörer

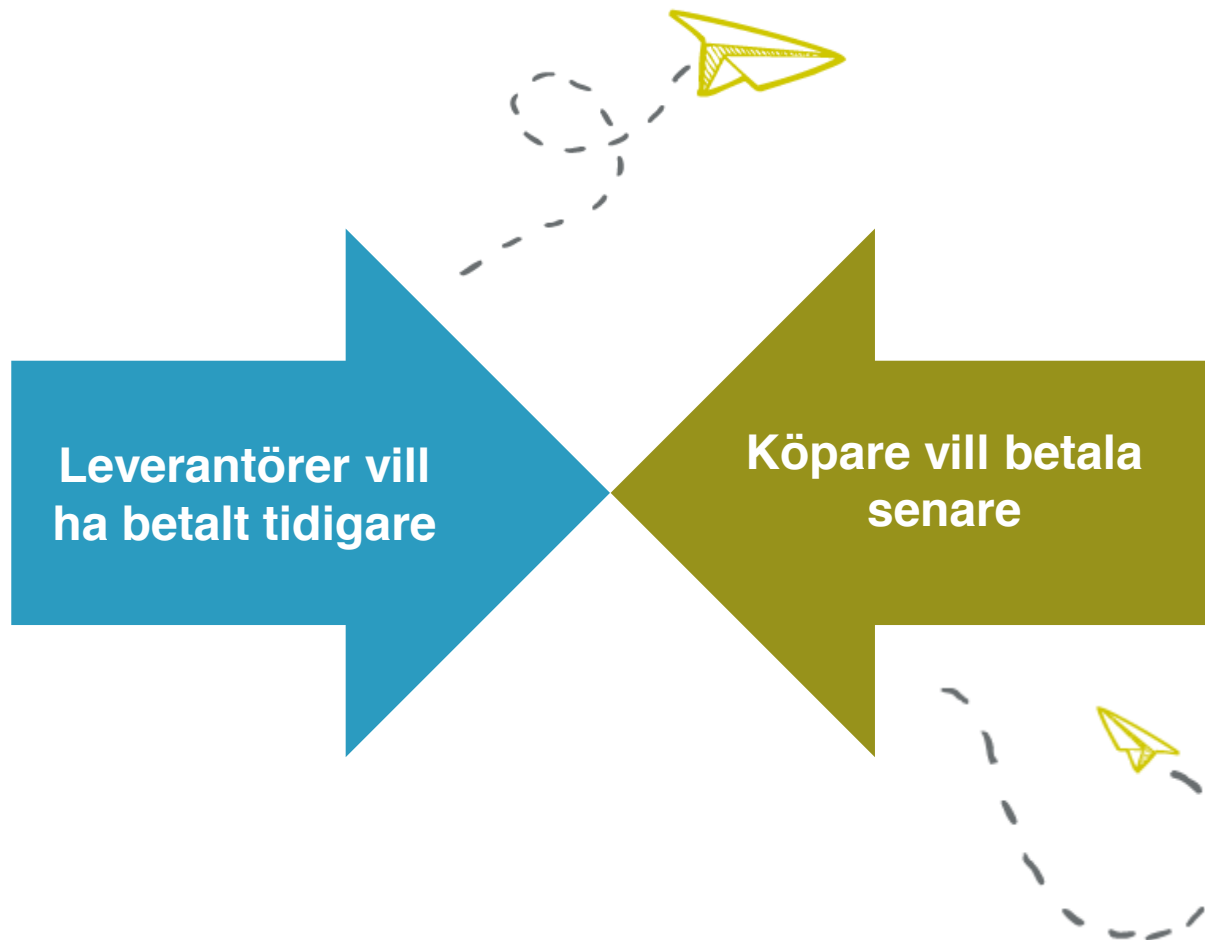
- **Vad väntar vi på?**

Nästan alla verkar eniga om att fakturor bör betalas i tid och att om inte detta sker påverkas marknaden negativt så vad väntar vi på?

Basware Pay

Introducing Basware Pay

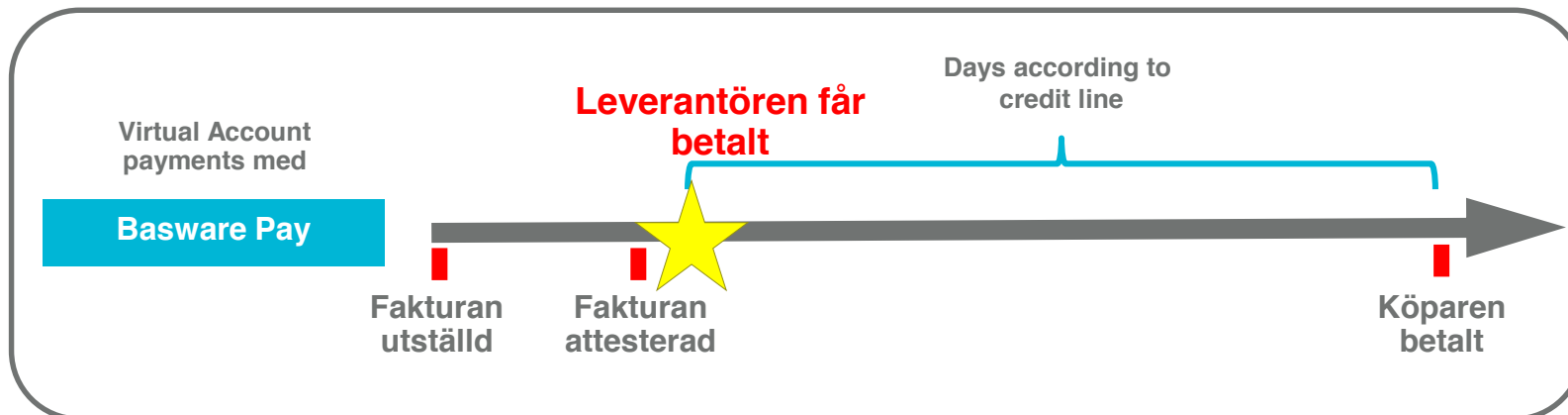
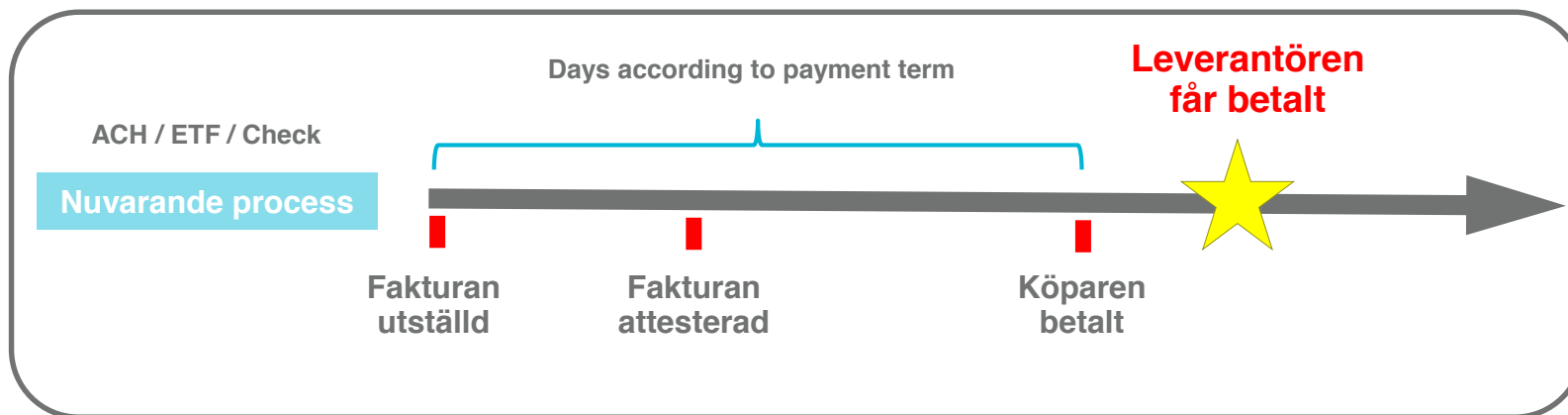
Unlocking Value –
Enabling Success



Basware Pay

För att öka DPO och minska DSO

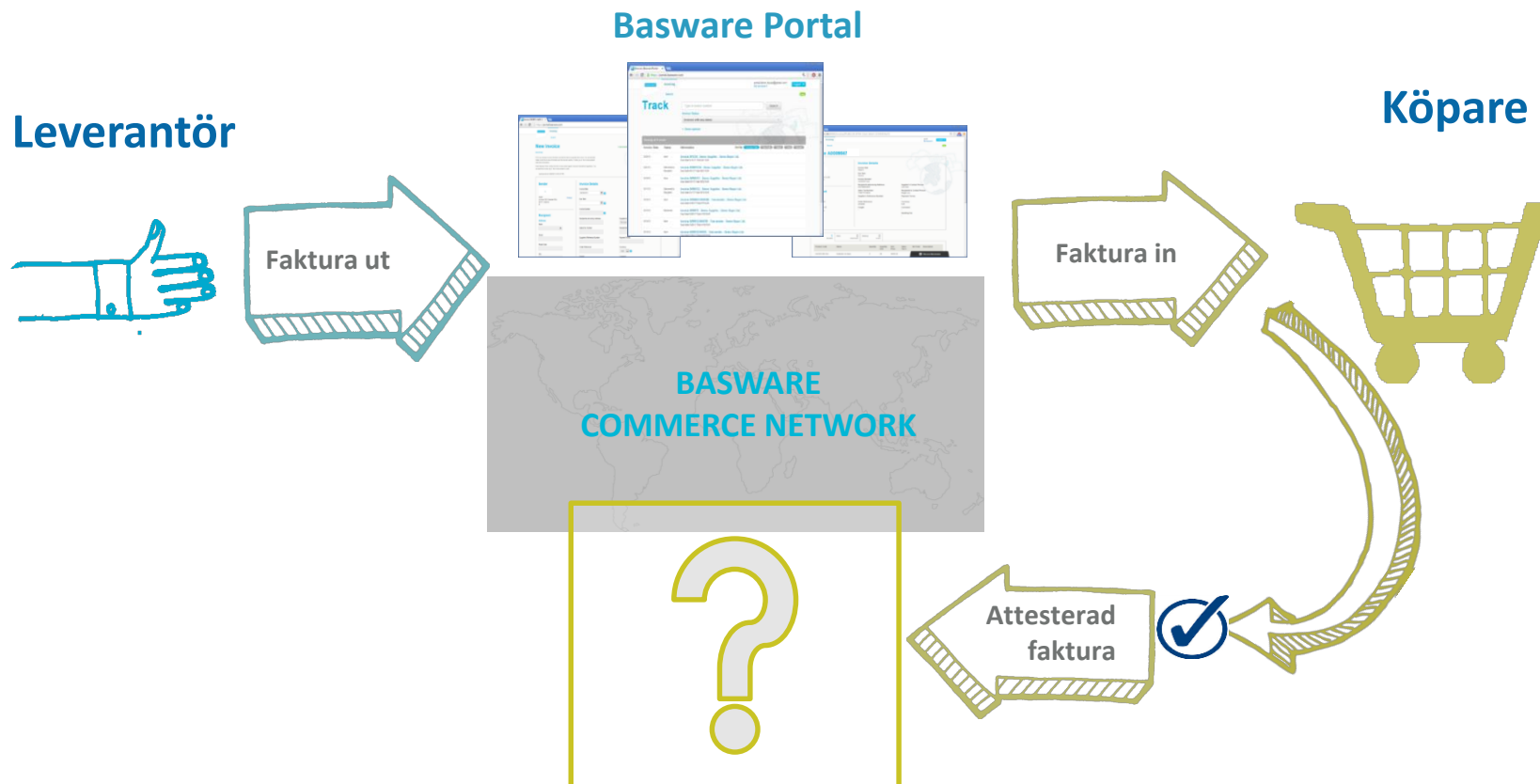
Unlocking Value –
Enabling Success



Basware Pay

Hur fungerar det?

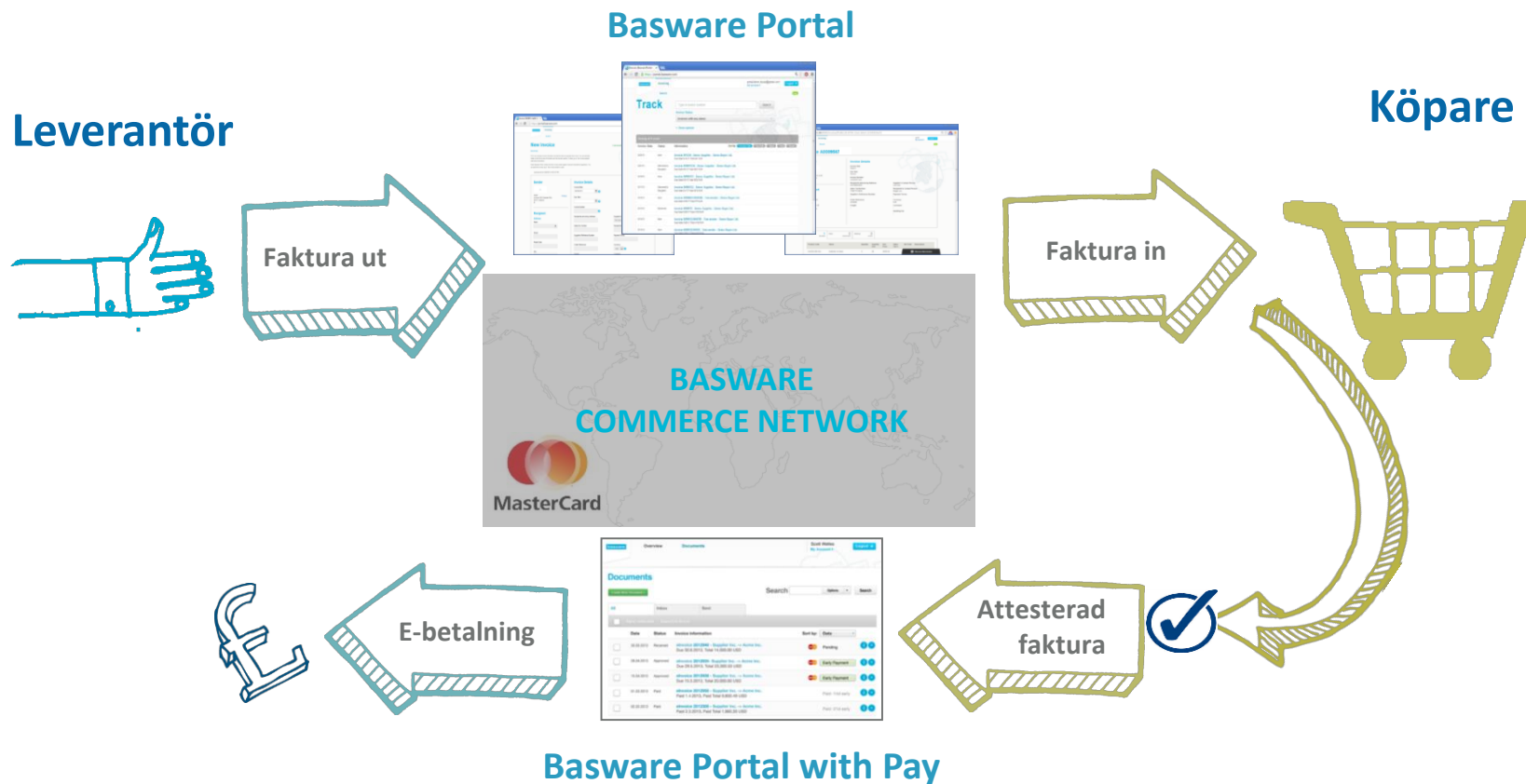
Unlocking Value –
Enabling Success



Basware Pay

Hur fungerar det?

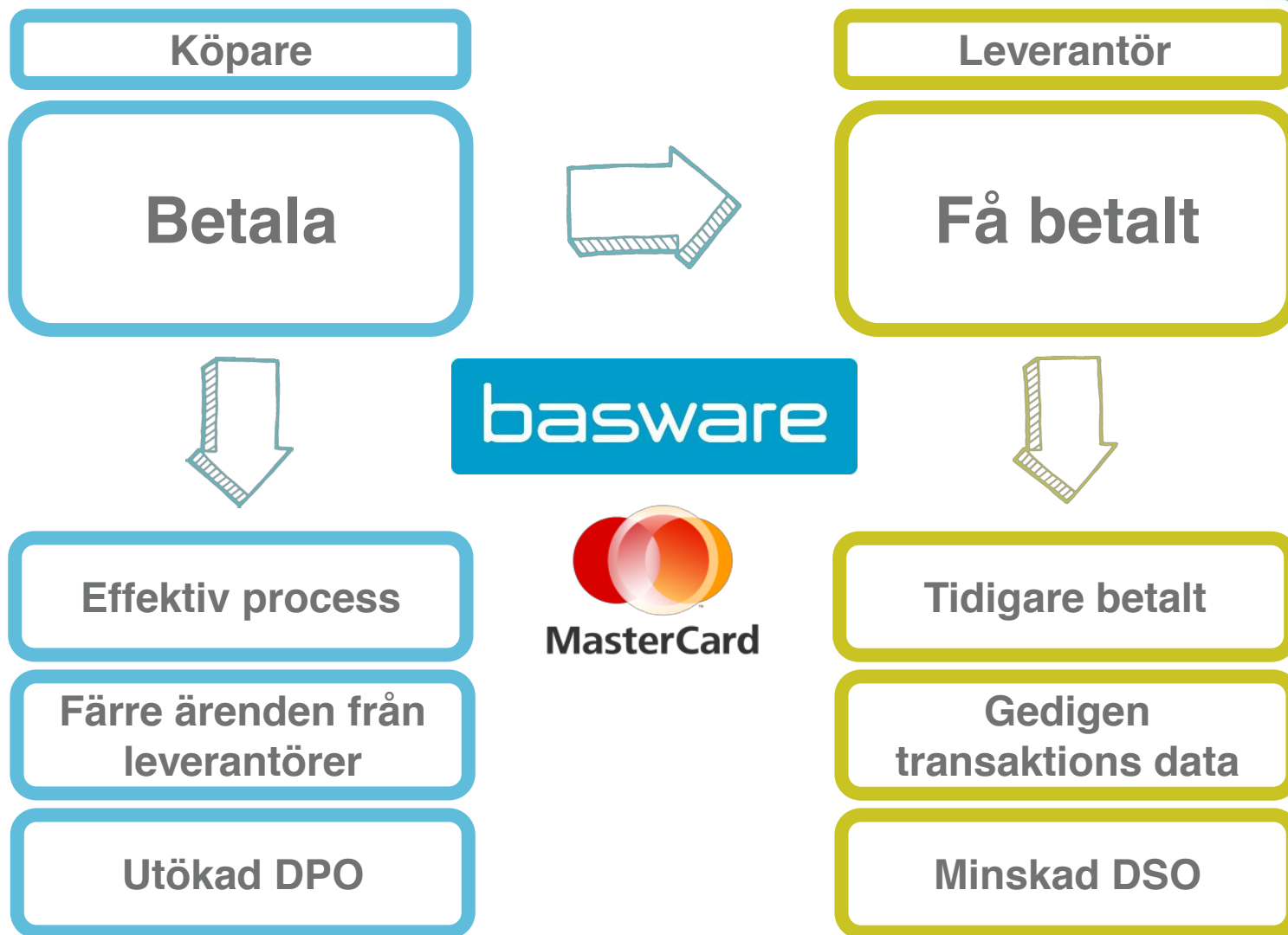
Unlocking Value –
Enabling Success



Basware Pay

Summering

Unlocking Value –
Enabling Success





TACK

Buster Olsborn

buster.olsborn@basware.com

Creating Energy Research Report:

<http://www.basware.com/knowledge-center/e-payment>

Mer information om Basware Finansieringstjänster:

<http://www.basware.se/lösningar/finansieringstjänster>