

Basware ja BravoSolution aloittavat yhteistyön kilpailutuksesta maksuun -ratkaisuihin

~ Yhteisenä tavoitteena markkinajohtajuus Source to Pay (S2P)-ratkaisuihin ~

~ Hankintatoimen ja taloushallinnon uudistukset kasvattavat merkittävästi taloudellisen tuloksen vaikuttamismahdollisuuksia ~

Espoo, 17.9.2013 - Johtava [verkkolaskutus-](#) ja [hankinnasta maksuun \(P2P\)](#) -ratkaisujen toimittaja [Basware](#) sekä [toimittajahallinnan](#) ja [kustannusanalyysien](#) tarjoaja [BravoSolution](#) aloittavat yhteistyön kattavan kilpailutuksesta maksuun eli Source to Pay (S2P) -ratkaisun luomiseksi.

Molemmat yhtiöt tarjoavat teknologiaa ja konsultointiratkaisuja kilpailutuksesta maksuun -prosesseissa. BravoSolutionin tarjonta tuottaa kestäväää lisäarvoa toimitusten hallintaan yhdistämällä kustannusanalyysin, kilpailutuksen, sopimushallinnan ja toimittajien hallintaratkaisut. Basware Purchase to Pay (P2P) -ratkaisu ja Basware Commerce Network -verkosto keskittyvät hankinta- ja ostolaskuprosessien automatisoimiseen ja kustannusten hallinnan maksimoimiseen. Yhdistämällä molempien yhtiöiden teknologiat ja prosessituntemuksen, kumppanuus kasvattaa asiakkaille tarjottavaa lisäarvoa ja tukkii "säästökuilun", joka on yleinen ongelma, kun toimittajien kanssa neuvoteltujen hankintasopimusten säästöt hukataan yrityksen ostoprosessin toimimattomuuden /tehottomuuden vuoksi.

Alan johtavan toimitusten hallinnan, P2P- ja verkkolaskutusprosessien yhdistelmä auttaa organisaatioita varmistamaan, että toimittajien hallinnan kautta luotu arvo toteutuu operatiivisen hankintaprosessin kaikissa vaiheissa. Sopimuksia voidaan hallita proaktiivisesti koko niiden elinkaaren ajan. Lisäksi ratkaisu voidaan ottaa koko organisaation käyttöön, kun kaikille loppukäyttäjille tarjotaan helpokäyttöinen, kuluttajatyypinen ostojärjestelmä, joka varmistaa ensisijaisten toimittajien käyttämisen ja neuvoteltujen säästöjen saavuttamisen.

"Kumppanuutemme keskittyy hyödyntämään strategisen hankinnan potentiaalisen arvon alan parhailla operatiivisilla hankinnasta maksuun -ratkaisuihin", Baswaren toimitusjohtaja **Esa Tihilä** kertoo. "Kumppanuus tarjoaa asiakkaille paketoitua integraatiokohdat ratkaisujen välillä. Tämä mahdollistaa, saumattomat prosessit koko kilpailutuksesta maksuun -prosessiin esimerkiksi avainasiakkaamme Finnairin kaltaisille yrityksille. Keskitymme tuottamaan parempia ratkaisuja ja palveluja yhteiselle asiakaskunnalle keskeisillä markkina-alueillamme eri puolilla maailmaa."

"Finnair on tehnyt Baswaren kanssa yhteistyötä useiden vuosien ajan laskujen käsittelyn ja maksamisen ratkaisuihin ja on nyt ottamassa käyttöön myös Baswaren hankinnasta maksuun -tuoteperhettä. Yhteistyön seuraavana vaiheena Finnair tulee ottamaan käyttöön BravoSolutionin ratkaisun, jonka pohjalta kehitetään integroitu kilpailutuksesta maksuun -ratkaisu. Tämän ratkaisun kehittämisen mahdollistaa nyt julkaistu Baswaren ja BravoSolutionin välinen maailmanlaajuinen kumppanuus", Finnairin hankinnoista vastaava johtaja **Jari Huhtinen** kertoo.

Tehokas sopimus- ja luettelosisällön luominen ja hallinta ovat esimerkki kumppanuuden keskeisistä integraatiokohdista. Integraation avulla BravoSolutionissa strategisesti hankitut sopimukset tulevat käytettäviksi hankinnasta maksuun -prosessissa Baswaren avulla. Näin varmistetaan, että strategisen hankintatoimen kautta saatu arvo kulkeutuu saumattomasti hankintaprosessiin. Toinen esimerkki on yhteisen tarjonnan sisäänrakennetut yhteydet Basware Commerce Network -verkostoon, joka on maailman suurin hankinnasta maksuun -tapahtumien avoin verkosto. Sen avulla ostajat voivat helposti löytää verkostoitua ja käydä kauppaa yli 900 000 organisaatiota ja yli sata maata kattavassa verkostossa, jonka vuotuisen myynnin arvo on yli 420 miljardia dollaria.

"Maailmanlaajuinen taantuma näyttää ehkä jo parantumisen merkkejä, mutta yritykset hakevat edelleen hankintatoimesta merkittäviä ja kestäviä säästöjä – tämä puolestaan vaikuttaa selvästi katteisiin ja kannattavaan kasvuun", BravoSolutionin toimitusjohtaja **Nader Sabbaghian** kertoo. "Baswaren kanssa solmimamme kumppanuuden avulla voimme nyt auttaa hankinta- ja talousosastoja parantamaan yhteistyötään neuvoteltujen säästöjen ja lisäarvon varmistamiseksi koko yrityksessä – myös sopimusten allekirjoittamisen jälkeen."

"Baswaren ja BravoSolutionin kumppanuus tuo välittömästi markkinoille uuden ratkaisutoimittajan, jolla on jo kattava osaaminen tällä alueella. Yritykset, jotka haluavat kehittää kilpailutuksesta maksuun prosessejaan, hyötyvät tästä kumppanuudesta", kommentoi myös Ardent Partnersin tutkimusjohtaja **Andrew Bartolini**.

Lisätietoja: Esa Tihilä, CEO, Basware Oyj
puh. 040 480 7098
esa.tihila@basware.com

Basware

Basware tarjoaa avoimia, turvallisia, pilvipalveluihin perustuvia ratkaisuja kaikenkokoisille organisaatioille. Ratkaisujen avulla organisaatiot voivat tehostaa hankinta-, ostoreskontra-, laskutus-, maksuliikenne- ja talousohjausprosessejaan.

Eri toimialojen yritykset, pienistä suuryhtiöihin, käyttävät Baswaren ratkaisuja saavuttaakseen huomattavia kustannussäästöjä, parantaakseen rahavirran ennustettavuutta ja tiivistääkseen asiakas-toimittajasuhteita. Basware Commerce -verkon perustana on avoimuus, joka mahdollistaa erilaisten organisaatioiden välisen kaupankäynnin sähköisen asioinnin ja tekee verkostosta maailman kattavimman. Verkosto yhdistää miljoonia käyttäjiä yli 100 maassa ja 900 000 organisaatiossa.

Basware on maailman johtava helpomman ostamisen ja paremman myymisen ratkaisujen toimittaja. Lue lisää Baswaren tavasta tehostaa talousprosesseja ja

