

KOONTILASKUTUKSEN MERKITYS YRITYKSELLE

Case: Stora Enso Packaging Oy

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalouden koulutusohjelma

Taloushallinto

Opinnäytetyö

Kevät 2009

Sanna Minkkinen

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

MINKKINEN, SANNA: Koontilaskutuksen merkitys yritykselle
Case: Stora Enso Packaging Oy

Taloushallinnon opinnäytetyö, 38 sivua, 1 liitesivu

Kevät 2009

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee koontilaskutuksen merkitystä case-yritykselle. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää case-yrityksen asiakkaiden koontilaskutustarpeet ja –toiveet. Lisäksi työssä tarkastellaan koontilaskutuksen toteuttamisen merkitystä ja johdannaisvaikutuksia case-yritykselle. Työn case-yrityksenä on Stora Enso Packaging Oy. Opinnäytetyö liittyy case-yrityksessä käynnissä olevaan toiminnanohjausjärjestelmän uusimisprojektiin.

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys on muodostettu sähköisestä taloushallinnosta ja myyntilaskutuksesta. Teoriaosuuteen lähdeaineistoa on kerätty alan kirjallisuudesta, artikkeleista ja internetistä. Empiirinen aineisto kerättiin teemahaastattelulla, keskusteluilla ja havainnoinnin avulla.

Työn empiirisessä osuudessa perehdyttiin case-yrityksen myyntilaskutuksen ongelmaan ennen uuteen toiminnanohjausjärjestelmään siirtymistä. Uusi järjestelmä otetaan käyttöön syksyllä 2009. Case-yrityksen nykyisessä järjestelmässä ei ole koontilaskutusominaisuutta, vaan jokaisesta tilauksesta muodostuu oma lasku.

Tutkimuksessa havaittiin, että koontilaskutusominaisuuden puuttuminen nykyisestä järjestelmästä tuottaa ongelmia osalle case-yrityksen asiakkaista. Uusi järjestelmä tukee koontilaskutusta aiempaa paremmin, mutta koontilaskutuksen toteuttaminen vaatii tapauskohtaista harkintaa tietyn kriteeristön perusteella.

Avainsanat: myyntilaskutus, koontilasku, sähköinen taloushallinto, toiminnanohjausjärjestelmä

Lahti University of Applied Sciences
Faculty of Business Studies

MINKKINEN, SANNA: The meaning of customer-oriented invoicing to
a company
Case: Stora Enso Packaging Group

Bachelor's Thesis in Financial Management, 38 pages, 1 appendix

Spring 2009

ABSTRACT

This thesis examines the meaning of customer-oriented invoicing to the case company Stora Enso Packaging Group. The aim of the study is to determine the case company's customers consolidated invoicing needs and hopes. In addition, the significance of the implementation of consolidated invoicing and the impact it has, for the case company, are examined. The thesis is connected to the case company's ongoing operations of their enterprise resource planning system.

The theoretical framework of the thesis is based on electronic financial management and sales invoicing. Source material, for the theory section, has been collected from literature related to the field of study, articles, and the Internet. Theme interviews, discussions and observations were all used as methods to collect material for the empirical part of the study.

The empirical part of this study examines the case company's sales invoicing problems before the transition over to the new enterprise resource planning system takes place. The new system will be introduced in autumn 2009. The current system, in the case company, does not have consolidated invoicing features, and therefore, an invoice is created for each order.

The study results show that the lack of consolidated invoicing in the current system is a problem for the some of the case company's customers. Although the new system supports consolidated invoicing much better, consolidated invoicing requires a case-by-case consideration of each invoicing transaction according to specific criteria.

Key words: sales invoicing, consolidated invoice, electronic financial management, enterprise resource planning

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tausta	1
1.2	Opinnäytetyön tavoite, tutkimusongelmat ja rajaus	2
1.3	Tutkimusmenetelmät	3
1.4	Opinnäytetyön rakenne	4
2	SÄHKÖINEN TALOUSHALLINTO	5
2.1	Sähköisen taloushallinnon määritelmä	5
2.2	Taloushallinnon järjestelmät	7
2.3	Toiminnanohjausjärjestelmät eli ERP- järjestelmät	8
2.4	Sähköisen kehityksen vaikutus taloushallinnon organisointiin	11
2.5	Sähköisen taloushallinnon hyödyt	12
3	MYYNTELASKUTUS JA SEN SÄHKÖISTYMINEN	15
3.1	Laskun määritelmä ja tietosisältö	15
3.2	Myyntilaskuprosessi	17
3.3	Sähköisen laskutuksen kehitys	18
4	KOONTILASKUTUS STORA ENSO PACKAGING OY:SSÄ	20
4.1	Case-yrityksen kuvaus	20
4.2	Toiminnanohjausjärjestelmän vaihdos	21
4.3	Tutkimusaineiston käsittely ja analyysit	22
4.3.1	Lähtötilanne ja nykyisen järjestelmän ongelmat	23
4.3.2	Asiakkaiden koontilaskutustarpeet ja toteutustapaehdotukset	24
4.3.3	Koontilaskutus uudessa järjestelmässä	27
4.3.4	Ohjeistus case-yritykselle koontilaskutuksen toteuttamisesta	29
4.4	Johtopäätökset	30
5	YHTEENVETO	32
	LÄHTEET	35
	LIITTEET	39

1 JOHDANTO

1.1 Tausta

Yritysten toimintaympäristö elää jatkuvassa muutoksessa. Kehityssuuntana on ollut jo pitkään sähköisen tiedonkäsittelyn lisääntyminen ja yritysten toimintojen sähköistäminen. Suomi on sähköisen taloushallinnon ykkösmaa, vaikka kehitys on tapahtunut kaikkia ennusteita hitaammin (Lahti, Salminen 2008, 9). Lainsäädännöllisesti sähköinen taloushallinto tuli Suomessa mahdolliseksi vuonna 1997 uudistetun kirjanpitolain myötä. Uudistuksen myötä tietotekniikan käyttömahdollisuudet laajentuivat huomattavasti. (Aalto, Halonen, Juote, Järvinen, Wihuri 2000, 95.)

Toiminnanohjausjärjestelmät ovat alkaneet yleistyä varsinkin suuryrityksissä erillisten järjestelmien sijaan. Toiminnanohjaus- eli ERP -järjestelmällä tarkoitetaan integroitua ja reaaliaikaista tietojärjestelmää, jolla hallitaan yrityksen keskeisiä liiketoimintaprosesseja. (Heir, Juneja, Kalilainen, Karhusaari, Nylander, Rasimus 2000, 212.) Toiminnanohjausjärjestelmät mahdollistavat talouden tehokkaan ohjaamisen, mutta ne voivat olla monimutkaisia ja vaativia hallita. Myös toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto on kallista ja vaativaa. (Harju 2004, 10–11.)

Järjestelmähankinnat ovat yritykselle suuria ja kauaskantoisia päätöksiä. Järjestelmien kehittäminen ja uusiminen perustuu yrityksen strategisiin päätöksiin toiminnan muutoksista. Tietojärjestelmähankkeissa yrityksen johdon keskeinen tehtävä on integroida tietojärjestelmien kehittäminen yrityksen liiketoiminnan kehittämiseen. (Harju 2004, 10.)

1.2 Opinnäytetyön tavoite, tutkimusongelmat ja rajaus

Tämä opinnäytetyö käsittelee koontilaskutuksen merkitystä case-yritykselle. Työ on tehty toimeksiantona. Opinnäytetyö liittyy case-yrityksessä käynnissä olevaan toiminnanohjausjärjestelmän uusimisprojektiin. Tutkimuksen tarkoituksena on perehtyä case-yrityksen myyntilaskutuksen ongelmaan ennen uuteen järjestelmään siirtymistä. Uusi järjestelmä otetaan käyttöön syksyllä 2009, mutta opinnäytetyöni valmistuu ennen sitä.

Opinnäytetyö rajataan käsittelemään ainoastaan case-yrityksen Suomen liiketoimintoja sekä toiminnanohjausjärjestelmän uusimisprojektissa vain yhtä laskutuksen osa-aluetta eli koontilaskutusta.

Case-yrityksen nykyisessä järjestelmässä ei ole koontilaskutusominaisuutta. Tilauksia ei pysty laskuttaessa yhdistelemään, vaan jokaisesta tilauksesta muodostuu oma lasku. Tämä aiheuttaa ongelmia osalle case-yrityksen asiakkaista.

Tutkimuksen keskeinen tavoite on selvittää case-yrityksen asiakkaiden koontilaskutustarpeet sekä tarkastella koontilaskutuksen merkitystä case-yritykselle. Työn tarkoituksena on tuoda esiin koontilaskutuksesta aiheutuvia positiivisia ja negatiivisia johdannaisvaikutuksia case-yritykselle.

Opinnäytetyön tutkimusongelmat voidaan tiivistää seuraavasti:

Pääongelma:

- Mikä on koontilaskutuksen merkitys yritykselle?

Alaongelmat:

- Mitä kaikkea tulee ottaa huomioon koontilaskutusta tehtäessä?
- Millaisin kriteerein koontilaskutusasiakkaat tulisi valita?

1.3 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytetään kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Kvalitatiivinen tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa ja lähtökohtana on todellisen elämän kuvaaminen. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2008, 160.) Kvalitatiivinen tutkimus auttaa ymmärtämään tutkimuskohdetta ja selittämään sen käyttäytymisen syitä. Kvalitatiivinen tutkimus sopii hyvin toiminnan kehittämiseen ja vaihtoehtojen esiintuomiseen. Kvalitatiivinen tutkimus vastaa yleensä kysymyksiin, miksi, miten millainen. (Heikkilä 2008, 16–17.)

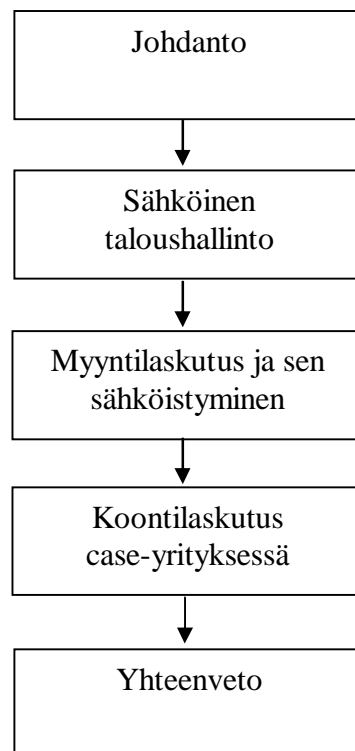
Tutkimus toteutetaan case- eli tapaustutkimuksena. Tapaustutkimus on osa kvalitatiivista tutkimusperinnettä ja sen avulla saadaan parhaiten kerättyä yksityiskohtaista, intensiivistä tietoa yksittäisestä tapauksesta. Tapaustutkimuksessa pyritään selvittämään syvällisesti jokin ilmiö. Tapaustutkimukselle on tyypillistä kerätä aineistoa useiden menetelmien avulla, muun muassa havainnoinnilla, haastatteluilla ja dokumentteja tutkien. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2008, 130–131.)

Empiirisen osuuden aineisto kerättiin teemahaastatteluiden lisäksi havainnoinnin ja vapaamuotoisten keskusteluiden avulla. Lisämateriaalia saatiin toiminnanohjausjärjestelmän määrittelypalavereista ja case-yrityksen materiaaleista. Teoria-osuuteen lähdeaineistoa kerättiin alan kirjallisuudesta, artikkeleista ja internetistä.

Haastattelu on hyvin joustava aineistonkeruumenetelmä ja se sopii moniin erilaisiin tutkimustarkoituksiin. Haastattelu on käytetyimpiä tiedonkeruumenetelmiä. Haastattelussa ollaan tyypillisesti vuorovaikutuksessa, jossa molemmat osapuolet vaikuttavat toisiinsa. Teemahaastattelu sallii haastateltavien henkilöiden vapaan ja luontevan reagoinnin. Teemahaastattelussa haastattelun aihealueet on etukäteen määritelty ja ne ovat kaikille haastateltaville samat. Teemahaastattelusta puuttuu kysymysten tarkka muotoilu ja järjestys. Se antaa mahdollisuuden suunnata tiedonhankintaa itse tilanteessa. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 34, 47–48.)

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö muodostuu viidestä pääluvusta. Ensimmäinen luku on johdatus opinnäytetyön aiheeseen. Luvussa esitellään opinnäytetyön tavoite, tutkimusongelmat, tutkimusmenetelmät sekä tutkimuksen rakenne. Toinen luku käsittelee sähköistä taloushallintoa, taloushallinnon järjestelmiä, sen organisoinnin trendejä sekä sähköisen taloushallinnon hyötyjä. Kolmannessa luvussa tarkastellaan myyntilaskutusta ja sen sähköistymistä. Luvussa perehdytään laskun tietosisältöön, myyntilaskutusprosessin kuvaukseen sekä sähköisen laskutuksen kehitykseen. Neljännessä luvussa on työn empiirinen osuus. Empiriaosuudessa perehdytään case-yritykseen ja siellä tehtyyn tutkimukseen koontilaskutuksen merkityksestä. Viimeisessä luvussa on opinnäytetyön yhteenveto, joka kokoaa opinnäytetyön tulokset ja johtopäätökset. Tämän opinnäytetyön rakenne on kuvattu seuraavaan kuvioon 1.

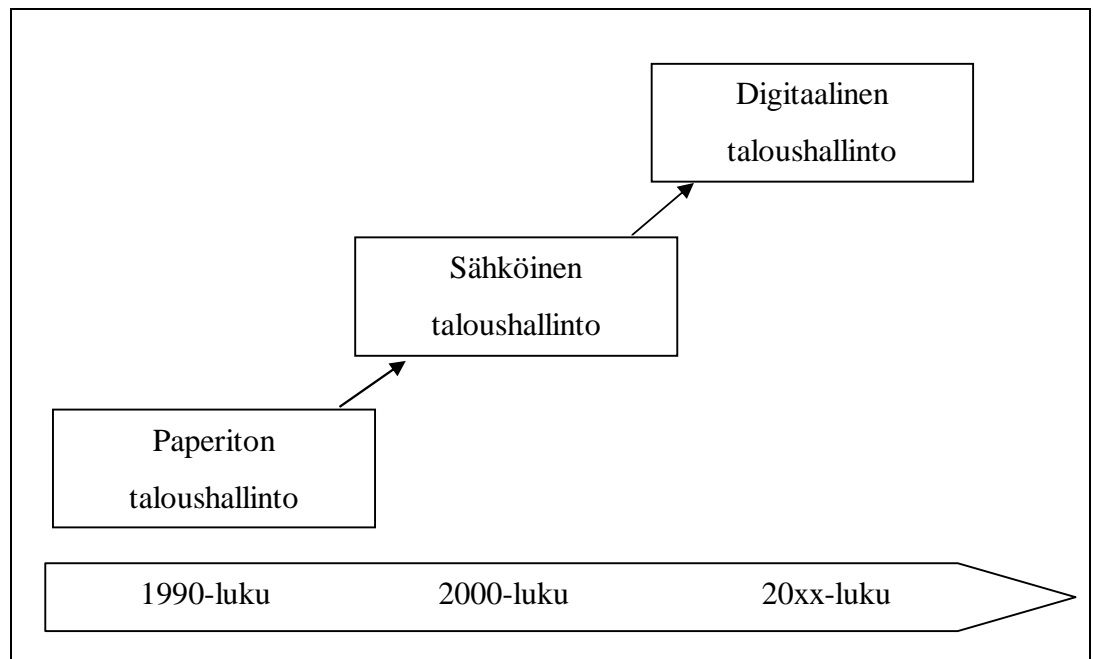


KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

2 SÄHKÖINEN TALOUSHALLINTO

2.1 Sähköisen taloushallinnon määritelmä

Sähköisestä taloushallinnosta on vaikea löytää vakiintunutta ja yhdenmukaista määritelmää. Sähköisen kehityksen myötä määritelmät ovat muuttuneet, kuten alla olevasta kuviosta 2 voidaan havaita.



KUVIO 2. Sähköisen taloushallinnon kehitys Suomessa (Lahti, Salminen 2008, 22.)

Sähköisestä taloushallinnosta käytetään erilaisia määritelmiä, mutta usein niillä tarkoitetaan samaa asiaa. 1990-luvun lopussa ja vuosivaihteen alussa puhuttiin yleisesti paperittomasta taloushallinnosta. Paperiton taloushallinto tarkoittaa kirjanpidon lakisääteisten tositteiden esittämistä sähköisessä muodossa. (Lahti, Salminen 2008, 22.) Sähköinen taloushallinto ei kuitenkaan aina todellisuudessa merkitse paperitonta taloushallintoa. Monien työrutiineihin kuuluu tarkastaa asioita vielä tulostetulta paperilta, sillä virheiden huomaaminen koetaan helpompana paperilta kuin tietokoneen näytöltä. (Katajamäki 2005, 15.)

Usein sähköinen taloushallinto ymmärretään virheellisesti pelkkänä verkkolaskutuksena ja laskujen sähköisenä käsittelynä. Vaikka verkkolaskutus on keskeinen osa sähköistä taloushallintoa ja merkittävin yksittäinen tekijä taloushallinnon sähköistymisen edistämisessä, sähköisyys taloushallinnossa merkitsee kuitenkin paljon enemmän. (Lahti, Salminen 2008, 9.)

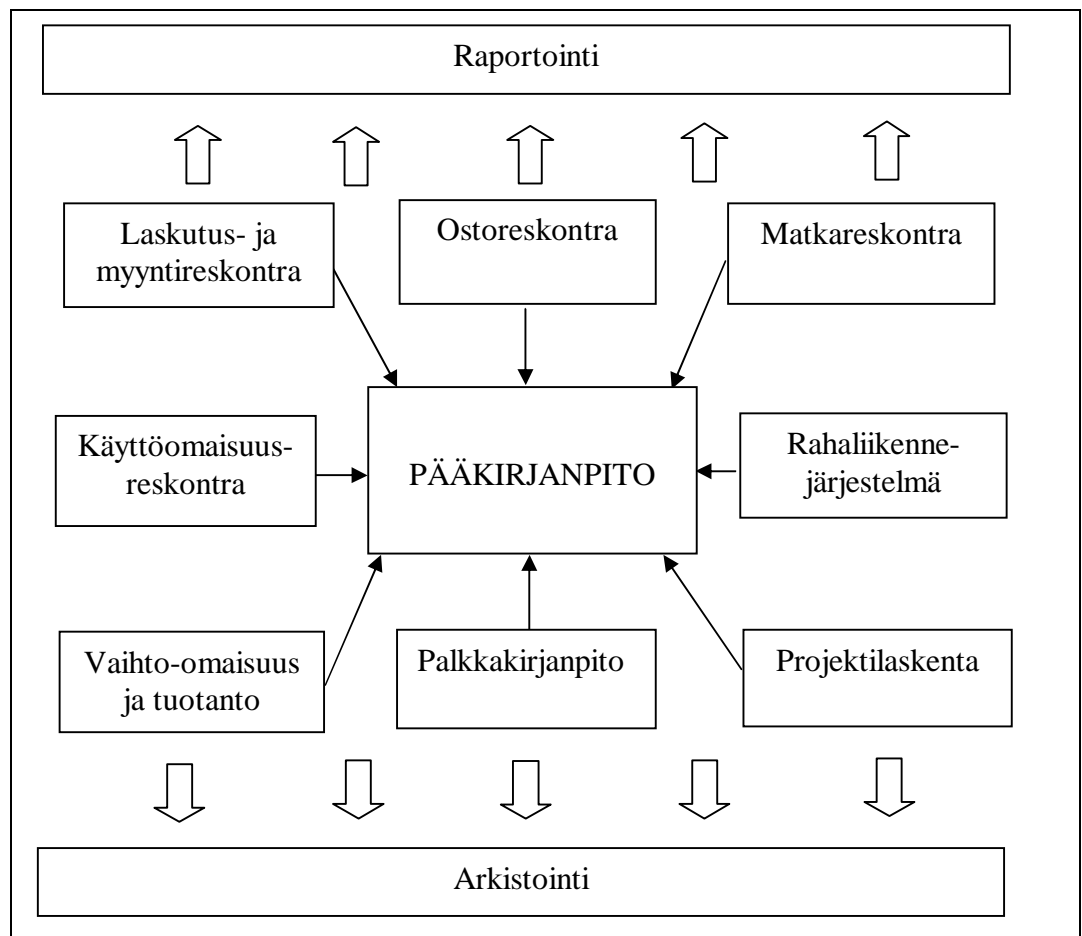
Yksinkertaisesti sähköisellä taloushallinnolla tarkoitetaan taloushallinnon prosessien sähköistämistä sekä yrityksen taloushallinnon tehokasta hoitamista sähköisten työvälineiden avulla (Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus 2008).

Digitaalisen taloushallinnon tavoitteena on taloushallinnon kaikkien vaiheiden automatisointi ja tarpeettomien toimintojen poistaminen. Digitaalista taloushallintoa kuvaa hyvin myös määritelmä integroitu taloushallinto. Täydellisessä digitaalisuudessa kaikki taloushallinnon aineisto käsitellään digitaalisessa muodossa ja siihen ei kuulu esimerkiksi laskujen skannaaminen. Sähköisen ja digitaalisen taloushallinnon välillä on pieni merkitysero. Sähköinen taloushallinto on tavallaan esiaste digitaalisesta taloushallinnosta, jota kohti kehitys on menossa. (Lahti, Salminen 2008, 19–22.)

Yritysten taloushallinnon sähköistyminen on ollut vallitsevana kehityssuuntana jo pitkään. Lainsäädännöllisesti sähköinen taloushallinto tuli Suomessa mahdolliseksi vuonna 1997 uudistetun kirjanpitolain myötä. Uudistuksen myötä tietotekniikan käyttömahdollisuudet laajentuivat huomattavasti. Kirjanpitolaki mahdollistaa kirjanpitomerkintöjen ja tositteiden teon koneelliselle tietovälineelle, tasekirjaa lukuun ottamatta. (Aalto, ym. 2000, 95.)

2.2 Taloushallinnon järjestelmät

Tietojärjestelmien näkökulmasta taloushallinto voidaan määritellä järjestelmäksi, joka koostuu komponenteista, jotka toimivat yhdessä saavuttaakseen tietyn tuloksen (Lahti, Salminen 2008, 14). Taloushallinnon tavoitteena on tuottaa informaatiota nopeasti, virheettömästi ja samalla kustannustehokkaasti (Granlund, Malmi 2004, 16). Taloushallinto koostuu pääkirjanpidosta, sen esiprosesseista, raportoinnista ja arkistoinnista, kuten alla olevasta kuviosta 3 voidaan todeta.



KUVIO 3. Taloushallinnon keskeiset osa-alueet (Lahti, Salminen 2008, 17.)

Suurin osa kirjanpidon tapahtumista syntyy nykyisin osakirjanpidon tuloksena. Osakirjanpidolla tarkoitetaan kirjanpitoa, josta tiedot siirtyvät pääkirjanpitoon automaattisesti tai manuaalikirjauksilla. Kuten yllä olevasta kuviosta 3 nähdään, osakirjanpitoja voivat olla muun muassa ostoreskontra, myyntireskontra, matkareskontra, käyttöomaisuusreskontra, palkkakirjanpito ja vaihto-omaisuuskirjanpito.

Taloushallinnon järjestelmissä on merkittäviä eroja siinä, kuinka automaattisesti tiedot siirtyvät pääkirjanpitoon. Pääkirjanpidon automatisoinnilla on huomattava vaikutus raportoinnin nopeuteen ja virheettömyyteen. (Lahti, Salminen 2008, 127–128.)

Taloushallinnon järjestelmillä yritys seuraa taloudellisia tapahtumia ja raportoi toiminnastaan sidosryhmilleen. Taloushallinto voidaan jakaa kahteen tarkoitukseltaan erilaiseen informaation tuottamiseen: ulkoiseen eli yleiseen laskentatoimeen ja sisäiseen eli johdon laskentatoimeen. (Lahti, Salminen 2008, 14.)

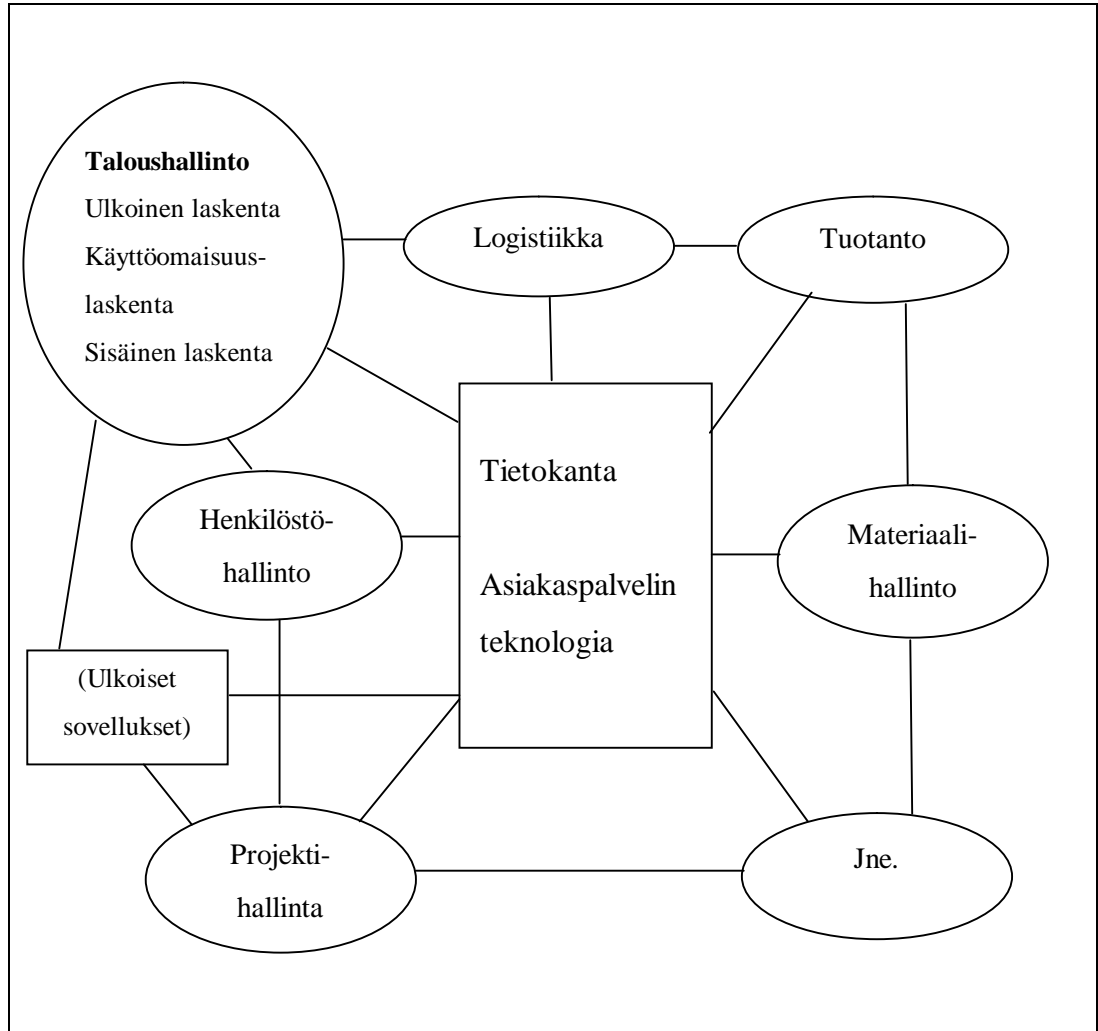
Ulkoisen laskennan lakisääteisenä tehtävänä on tuottaa informaatiota yrityksen ulkopuolisille sidosryhmille, kuten verottajalle, rahoittajille ja sijoittajille. Sisäisen laskennan järjestelmien tuottama informaatio puolestaan on tarkoitettu palvelemaan ennen kaikkea yrityksen johtoa ja helpottamaan sen päätöksentekoa. (Kinnunen, Laitinen, Laitinen, Leppiniemi, Puttonen 2004, 69.)

2.3 Toiminnanohjausjärjestelmät eli ERP- järjestelmät

Taloushallinnon järjestelmät koostuvat useista eri toiminnoista, jotka voivat olla olemassa joko erikseen tai integroituna toiminnanohjausjärjestelmään (ERP). Lyhenne ERP tulee sanoista Enterprise Resource Planning. Toiminnanohjausjärjestelmä on yrityksen tietojärjestelmä, jonka tarkoituksena on olla integroitu kokonaisuus erillisten järjestelmien sijaan. ERP on yleensä yksi suurimmista tietojärjestelmäkokonaisuuksista yrityksessä. (Kaskela 2005.)

ERP-järjestelmät ovat luonteeltaan modulaarisia eli kaikki toiminnot järjestelmässä ovat omia moduulejaan. Yritys pystyy valitsemaan järjestelmäänsä moduulit tarpeidensa mukaisesti. Modulaarisuuden myötä moduuleja pystyy lisäämään ja täydentämään järjestelmään jälkikäteen. (From 2008.)

ERP-järjestelmä on syntynyt, koska suuret ja keskikokoiset yritykset eivät enää pysty hallitsemaan kaikkea ilman suurta toiminnanohjausta. Alla olevaan kuvioon 4 on kuvattu ERP-järjestelmän perusrakenne.



KUVIO 4. ERP-järjestelmän perusrakenne (Granlund & Malmi 2004, 33.)

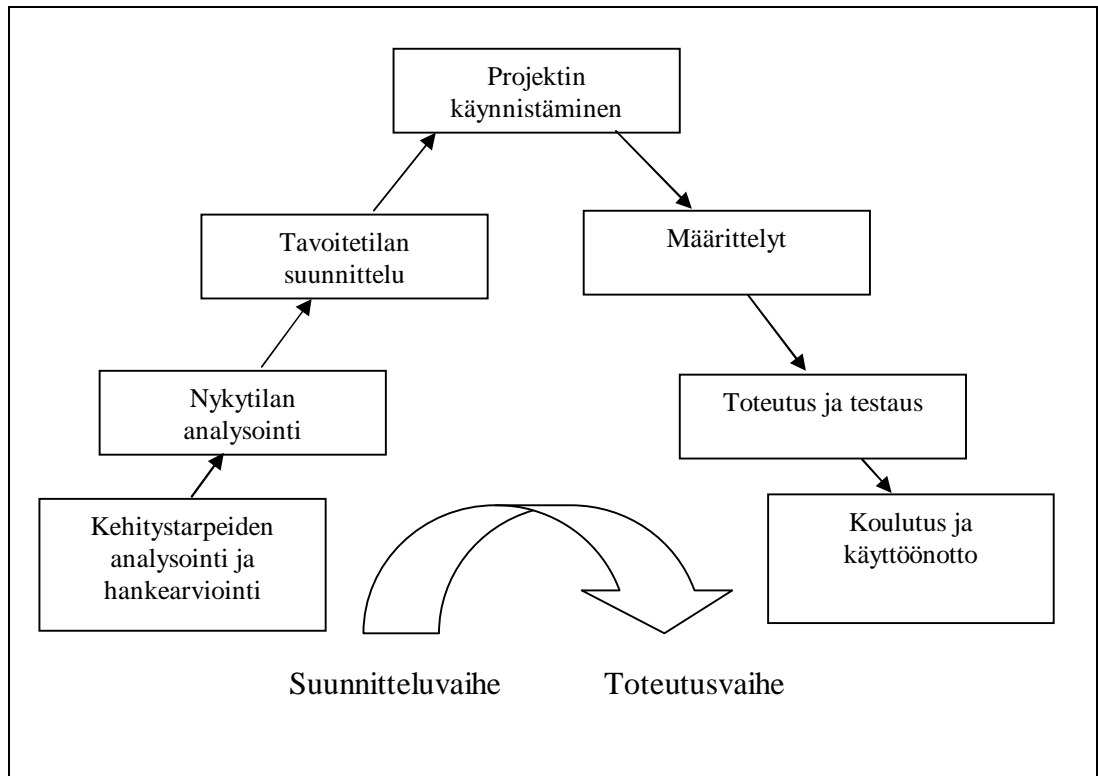
Tavallisesti ERP:llä ohjataan yrityksen perustoimintoja, kuten myyntiä, logistiikkaa, tuotantoa ja taloushallintoa. Perustoimintojen lisäksi ERP-järjestelmillä pystytään hallitsemaan jo lähes kaikki toiminnot yrityksissä. (Kaskela 2005.) Yritykset voivat käyttää myös muita sovelluksia ERP-järjestelmien rinnalla, koska toiminnanohjausjärjestelmä ei välttämättä ole kokoelma parhaista ratkaisuista (Granlund & Malmi 2004, 34).

ERP-järjestelmien perustana on yksi tietokanta, johon kaikki tieto syötetään vain kerran. Kerran syötettyä tietoa käytetään kaikissa sovelluksissa ja niiden välinen toiminta on automaattista. Suurimpia hyötyjä ERP-järjestelmistä ovat tehokkuus ja toimintojen reaaliaikaiset seurantamahdollisuudet. Joka hetki tiedetään miten yrityksellä menee ja yrityksen toimintaa voidaan ohjata oikeaan suuntaan. (From 2008.)

Granlundin ja Malmin (2004, 32) mukaan ERP-järjestelmät ovat kehittyneet MRP- (Material Requirements Planning) ja MRP II-järjestelmistä (Manufacturing Resource Planning), joita käytettiin 1970- ja 1980 luvulla materiaalityötoimintojen suunnitteluun ja hallintaan. ERP-järjestelmät ovat yleistyneet voimakkaasti suuryrityksissä 1990-luvulta lähtien. Ensimmäisiä ERP-käyttäjiä ovat olleet suuret teollisuusyritykset. Viime vuosina toiminnanohjausjärjestelmien kehitys on kulkenut kohti toimialakohtaisia valmisratkaisuja. Toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto käynnistää yrityksissä prosessien ja toimintatapojen uudelleenorganisoinnin, minkä lopputuloksena käyttöönotto toteutetaan. (Heir, ym. 2000, 63.)

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoa kuvataan vaativaksi, aikaa vieväksi ja kalliiksi. Kustannuksia aiheuttaa järjestelmän hankinnan lisäksi sen muokkaaminen yritykselle sopivaksi sekä henkilökunnan kouluttaminen. (From 2008.)

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto noudattelee normaalin taloushallinnon kehitysprojektin vaiheita ja se muodostuu useista eri vaiheista. Projekti käynnistyy alkuvaiheen suunnittelusta ja määrittelystä päättyen varsinaiseen toteutukseen, kuten seuraavalla sivulla olevasta kuviosta 5 voidaan havaita.



KUVIO 5. Taloushallinnon kehitysprojektin vaiheet (Lahti, Salminen 2008 184.)

Suunnitteluvaiheessa valitaan omalle yritykselle parhaiten soveltuvat ratkaisut sekä tunnistetaan mahdolliset riskit ja haasteet. Toteutusvaihe on projektin toteuttamista ja johtamista suunnitelman mukaisesti. Toteutusvaihe alkaa yksityiskohtaisella määrittelyvaiheella, jonka jälkeen siirrytään tekniseen toteutus- ja testausvaiheeseen. Toteutusvaiheen isoimmat haasteet liittyvät yleensä viestinnän onnistumiseen, henkilöiden johtamiseen muutostilanteessa sekä epäselvyyksiin toimittajien tai palveluntarjoajien kanssa. (Lahti, Salminen 2008, 184, 190.)

2.4 Sähköisen kehityksen vaikutus taloushallinnon organisointiin

Taloushallinnon sähköistyminen vaikuttaa voimakkaasti taloushallinnon organisointiin. Taloushallinnon organisoinnin trendejä ovat toimintojen keskittäminen, palvelukeskukset sekä ulkoistaminen. (Lahti, Salminen 2008, 172.)

Taloushallinto on perinteisesti ollut hajautettua lähelle liiketoimintaa, jolloin eri toimipisteiden taloushallinnon rutiinit on hoidettu siinä toimipisteessä, jonka asioita ne koskevat. Tämä on johtunut pitkälti hajautetuista tietojärjestelmistä, ennen integroitujen ERP-järjestelmien yleistymistä. (Lahti, Salminen 2008, 173.)

Sähköisyys on vauhdittanut taloushallinnon toimintojen keskittämistä, tehokkuuden maksimoimisen takia. Varsinkin suuret yritykset ovat siirtyneet keskitettyyn taloushallintoon ja erityisesti omien palvelukeskusten käyttöön. (Lahti, Salminen 2008, 174.) Palvelukeskukset, joita kutsutaan myös osaamiskeskittymiksi, pyrkivät palvelemaan yksiköitä tai tytäryhtiöitä entistä kustannustehokkaammin ja asiakaslähtöisemmin (Granlund, Malmi 2004, 19). Palvelukeskus eroaa perinteisestä toimintojen keskittämisestä nimenomaan palvelunäkökulman vuoksi. Palvelukeskustoimintamallin lähtökohtana on kustannussäästöjen lisäksi korkeatasoinen palvelu, mikä näkyy muun muassa laadukkaana raportointina. (Lahti, Salminen 2008, 174.)

Sähköisyys mahdollistaa töiden sijoittamisen maantieteellisesti yrityksen tarpeiden mukaisesti. Taloushallinto on mahdollista organisoida joko yrityksen sisällä tai ulkoistaa se antamalla ulkopuolisen osapuolen hoitaa taloushallinnon toiminnot. Ulkoistamisen tavoitteena on siirtää yrityksen toimintoja sellaisen organisaation hoitettavaksi, joka osaa hoitaa ne paremmin ja halvemmalla. Ulkoistamisen seurauksena yrityksen on myös mahdollista keskittyä ydinliiketoimintansa hoitamiseen. Kansainväliset suuryritykset ovat toteuttaneet viime aikoina kaukoulkoistuksia halvemmän työvoiman maihin. (Lahti, Salminen 2008, 177–178.)

2.5 Sähköisen taloushallinnon hyödyt

Sähköisessä taloushallinnossa on kyse kokonaisuudesta. Jotta sähköisyydestä halutaan suurin mahdollinen hyöty, täytyy kaikkien yrityksen toimintojen olla integroituja keskenään ja toimia saumattomasti yhteen. Vasta sitten voidaan puhua sähköisestä taloushallinnosta, joka todella tehostaa yrityksen taloushallintoa ja alentaa kustannuksia. (Suomen Yrittäjät 2008.)

Sähköinen taloushallinto tarjoaa huomattavia etuja manuaalisiin ja paperisiin prosesseihin verrattuna. Sähköisen taloushallinnon hyötyjä on kuvattu seuraavassa taulukossa 1.

TAULUKKO 1. Sähköisen taloushallinnon hyödyt

Tehokkuus ja nopeus
Automatisoi taloushallintoa, virheet vähenevät
Ajasta ja paikasta riippumattomuus
Sähköistä aineistoa helppo käsitellä ja varastoida
Reaaliaikainen informaatio
Ympäristöystävällisyys

Sähköisyyden kiistattomia hyötyjä ovat tehokkuuden ja nopeuden kasvaminen.

Sähköinen taloushallinto tehostaa taloushallinnon hoitamista ja vähentää taloushallinnon vaatimaa työtä ja aikaa. Aikaa vapautuu tuottavampaan liiketoimintaan ja ydinliiketoimintaan keskittymiseen. (Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus 2008.)

Sähköiseen taloushallintoon siirtyneet yritykset ovat saavuttaneet keskimäärin 30–50 prosentin tehokkuuden kasvun taloushallinnossaan (Lahti, Salminen 2008, 27).

Sähköinen taloushallinto automatisoi taloushallinnon rutiinitoimintoja ja näin ollen vähentää virheiden määrää. Suurin yksittäinen hyöty, sähköisessä taloushallinnossa, saadaan verkkolaskujen tuomasta automaatiosta. Yritysten välisessä verkkolaskutuksessa laskun tiedot siirtyvät suoraan laskuttajan järjestelmästä vastaanottajan taloushallinnon järjestelmään. Verkkolaskuilla voidaan monissa tapauksissa pienentää huomattavasti laskujen käsittelykustannuksia paperilaskuihin verrattuna. (Suomen Yrittäjät 2008.) Granlundin ja Malmin (2004, 58) mukaan sähköiseen laskutukseen siirtymisellä saavutetaan laskentatavasta riippuen jopa 50–90 prosentin kustannussäästöt verrattuna paperilaskutukseen.

Sähköinen taloushallinto tuo mukanaan ajasta ja paikasta riippumattomuuden ja sähköisessä muodossa olevaa aineistoa on helppo käsitellä ja varastoida. Lisäksi sähköinen taloushallinto tuottaa reaaliaikaista taloushallinnon informaatiota. (Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus 2008.)

Sähköisessä liiketoimintaympäristössä reaaliaikainen tieto on keskeinen toiminnan edellytys. Reaaliaikaisen raportoinnin myötä myös yrityksen johto pysyy ajan tasalla yrityksen taloudesta. Näin ollen yrityksen johto pystyy reagoimaan muutoksiin nopeasti ja tekemään tarvittavat toimenpiteet aiemmin. Osaavissa käsissä sähköinen taloushallinto onkin ennen kaikkea tehokas johtamisväline. (Suomen Yrittäjät 2008.)

Sähköinen taloushallinto on myös ekologinen ratkaisu. Se on ympäristöystävällisempi vaihtoehto kuin perinteinen paperinen taloushallinto. Sähköinen taloushallinto säästää luontoa jo pelkästään paperinkulutuksen vähenemisen myötä. Säästöjä syntyy myös liikenteestä ja logistiikasta sekä muun muassa tulostimien ja arkistointitilojen sähkön ja lämmön kulutuksesta. (Lahti, Salminen 2008, 28- 29.)

3 MYYNTILASKUTUS JA SEN SÄHKÖISTYMINEN

3.1 Laskun määritelmä ja tietosisältö

Laskutusta koskevia arvonlisäverolain säännöksiä on muutettu Suomessa 1.1.2004 alkaen. EU:n laskutus- ja arvonlisäverodirektiivin muutokset koskevat laskun antovelvollisuutta, laskun käsitettä, laskulta vaadittavaa tietosisältöä, sähköistä laskutusta ja laskujen säilyttämistä. Direktiivi edellyttää kaikilta jäsenmailta sähköisten laskujen hyväksymistä. Direktiivin tarkoituksena on yhdenmukaistaa ja yksinkertaistaa laskutuskäytäntöjä. (Verohallinnon ohje 1731/40/2003.)

Lasku on paperimuodossa tai sähköisessä muodossa oleva tosite tai ilmoitus, joka täyttää arvonlisäverolaissa asetetut vaatimukset. Laskulla tarkoitetaan varsinaisten laskujen lisäksi myös muita laskuina toimivia tositteita. Lasku voi muodostua useammasta erillisestä asiakirjasta, mutta sekä myyjällä että ostajalla on oltava kaikki laskun muodostavat asiakirjat. Laskuna pidetään myös kaikkia tositteita ja ilmoituksia, jotka sisältävät muutoksen tai viittauksen alkuperäiseen laskuun, kuten muutos-, korjaus- ja hyvityslaskuja. (Verohallinnon ohje 1731/40/2003.)

Koontilaskulla tarkoitetaan laskukokonaisuutta, joka muodostuu useammasta laskusta. Verohallinnon ohjeen mukaan useasta erillisestä tavaroiden toimituksesta ja palvelujen suorituksesta voidaan antaa yhteinen lasku eli koontilasku (Verohallinnon ohje 1731/40/2003).

Verohallinnon ohjeen (1731/40/2003) mukaan myös ostaja voi laatia laskun tietyin edellytyksin. Itselasku eli self billing invoice on ostajan laatima lasku, jossa ostaja ilmaisee kuluttamansa tavaramäärän ja rahasumman, jonka aikoo maksaa. Ostajan tulee toimittaa jokainen laadittu lasku myyjälle hyväksymistä varten. Laskun hyväksyminen tapahtuu usein hiljaisesti eli myyjä ei reagoi sovitussa tai kohtuullisessa ajassa tiedoksi saamaansa laskuun. Ostajan laatima lasku katsotaan arvonlisäverolain tarkoittamaksi myyjän antamaksi laskuksi siihen asti, kun myyjä ilmoittaa korjauksesta. Jos myyjä toteaa ostajan laatiman laskun joiltain osin virheelliseksi, myy-

jä on velvollinen antamaan arvonlisäverolain vaatimukset täyttävän laskun. (Verohallinnon ohje 1731/40/2003). Self billing on yritysten välinen maksutapa ja se sopii vakiintuneeseen asiakassuhteeseen, jossa toimituksia on useasti. Sen käyttöönoton edellytyksenä on huolellisesti määritetyt liiketoimintaprosessit. (Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus 2009.)

Laskutus- ja arvonlisäverodirektiivin mukaan laskulta vaadittavien yleisten laskumerkintöjen tulee olla samat kaikissa EU:n jäsenvaltioissa. Jäsenvaltiot eivät voi arvonlisäverotusta varten vaatia muita laskumerkintöjä, mutta pakollisten tietojen lisäksi yritys voi tuottaa laskuille muita tietoja. Laskumerkintävaatimusten yhtenäistämisen tarkoitus on helpottaa eri jäsenvaltioiden välistä liiketoimintaa. Laskun pakolliset laskumerkinnät löytyvät alla olevasta taulukosta 2.

TAULUKKO 2. Laskun pakolliset laskumerkinnät (Verohallinnon ohje 1731/40/2003.)

Laskun antamispäivä ja juokseva yksilöivä tunniste, kuten laskunumero.

Myyjän nimi ja osoitetiedot sekä arvonlisäverotunniste (Y-tunnus).

Ostajan nimi ja osoitetiedot sekä myös arvonlisäverotunniste (Y-tunnus) käännetyn verovelvollisuuden tilanteissa ja yhteisökaupassa.

Myytyjen tavaroiden ja palveluiden määrä ja luonne tai nimi.

Tavaroiden toimituspäivä, palvelujen suorituspäivä tai ennakkomaksun maksupäivä.

Arvonlisäveron perustesumma verokannoittain, verokannat ja suoritettavan veron määrä.

Tavaroiden ja palvelujen yksikköhinta ilman veroa sekä mahdolliset alennukset ja hyvitykset, jos niitä ei ole huomioitu yksikköhinnassa.

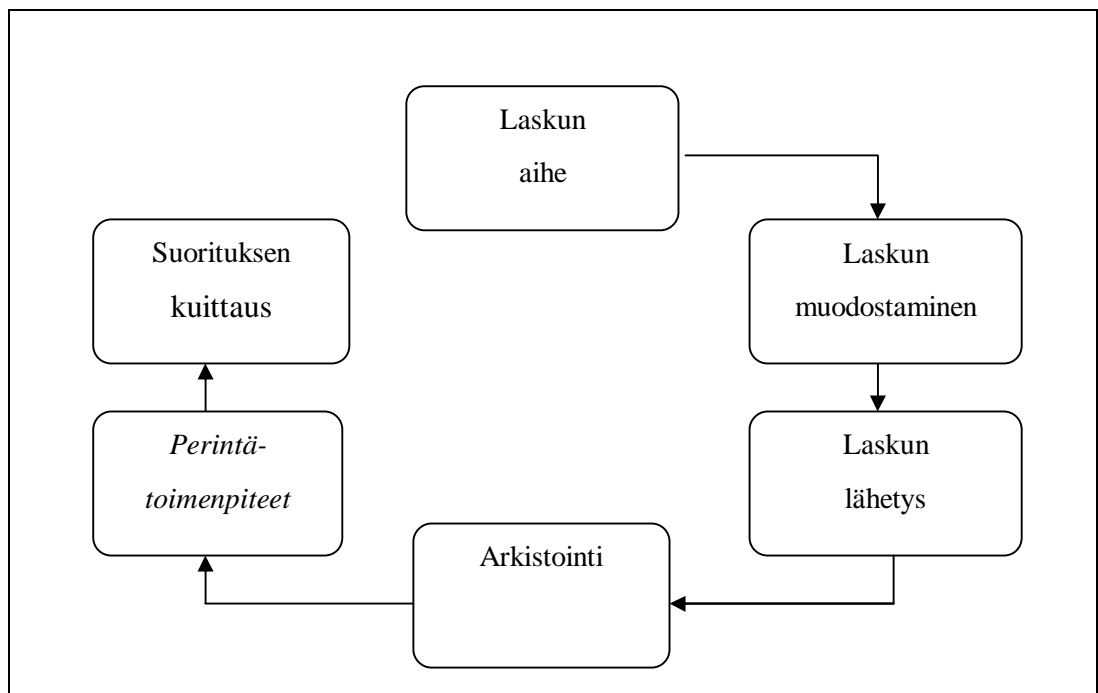
Verottomuuden tai käännetyn verovelvollisuuden peruste.

Laskumerkintävaatimukset ovat tarpeen sekä verovalvonnan että ostajan kannalta. Oikeat laskumerkinnät mahdollistavat, että ostaja vähentää veron oikean suuruise-
na ja oikeana ajankohtana tai mahdollisesti suorittaa ostosta veron. (Verohallinnon
ohje 1731/40/2003.)

3.2 Myyntilaskuprosessi

Myynti muodostaa ostojen ja tuotannollisen toiminnan ohella yrityksen perustoi-
minnan (Alhola, Lauslahti 2000, 37). Myyntilaskutus on yritykselle erittäin kriitti-
nen toiminto. Yrityksen koko toiminta voi vaarantua heikon likviditeettitilanteen
vuoksi, mikäli laskutusprosessissa on virheitä tai se viivästyy. Laskutus on myös
osa yrityksen imagoa ja asiakaspalvelua. (Lahti, Salminen 2008, 73.)

Myyntilaskuprosessi muodostuu laskun laatimisesta, laskun lähetyksestä, laskun
arkistoinnista ja myyntireskontrasta. Kaikki nämä vaiheet voidaan toteuttaa sähköi-
sesti. Laskutusprosessi on sähköinen, mikäli myös laskun vastaanottaja pystyy vas-
taanottamaan ja käsittelemään laskut sähköisesti. (Lahti, Salminen 2008, 74.)



KUVIO 6. Myyntilaskuprosessi (Lahti, Salminen 2008 74.)

Kuten kuvioista 6 voidaan nähdä, myyntilaskuprosessi käynnistyy ostajan tekemästä tilauksesta. Sen perusteella myyjä laatii laskutusjärjestelmällä laskun toimittamista tuotteista. Myyjän järjestelmästä tulee laaditulle laskulle viitenumero, jolla maksusuoritus voidaan kohdistaa oikealle laskulle. Myyntilaskuprosessi päättyy kun vastaanottajan maksusuoritus on kohdistettu myyntireskontraan ja kirjaukset näkyvät pääkirjanpidossa. Laskutusprosessia edeltää lähes aina tilaus- ja toimitusprosessi. (Lahti, Salminen 2008, 73.)

Myyjän ja ostajan lisäksi laskutusprosessin kannalta olennaisia osapuolia ovat laskuoperaattorit ja pankit. Laskuoperaattorit toimivat myyjän ja ostajan välillä laskuaineiston välittäjinä tarjoten erilaisia tulostus-, postitus-, arkistointi- ja aineiston muuntopalveluja. Pankit puolestaan huolehtivat maksuliikenteestä. Myyntilaskut voidaan toimittaa myyjältä ostajalle usealla eri tavalla riippuen osapuolten valmiuksista ja tarpeista, esimerkiksi verkkolaskuina (Miettinen 2004, 14, 33). Yritysten välisessä sähköisessä laskutuksessa on tavoitteena siirtää lasku myyjän järjestelmästä ostajan tietojärjestelmään automaattisesti ilman manuaalista käsittelyä (Tamminen 2008, 31).

Verkkolaskuista ja sähköisistä laskuista puhutaan usein samassa yhteydessä ja niillä tarkoitetaan samaa asiaa. Sähköinen lasku on kuitenkin käsitteenä laajempi. Sillä voidaan viitata varsinaisen verkkolaskun lisäksi myös kuluttajaverkkolaskuun tai verkkopankkilinkkiin, EDI-laskuihin, sähköisiin kirjeisiin (eKirje) ja sähköpostilaskuihin. (Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus 2009.)

3.3 Sähköisen laskutuksen kehitys

Suomessa lähetetään noin 400 miljoonaa laskua vuodessa, joista vain joka kymmenes sähköisesti. Suomi on sähköisen taloushallinnon ykkösmaa, vaikka kehitys on ollut kaikkia ennusteita hitaampaa. (Lahti, Salminen 2008, 74.) Sähköisen taloushallinnon kehitys lähtee lähes aina liikkeelle verkkolaskuista. Suuret yritykset ovat jo pääosin siirtyneet verkkolaskutukseen, mutta kuluttajalaskutus on lisäänty-

nyt hyvin hitaasti. (Suomen Yrittäjät 2008.) Vuonna 2006 vain noin 3 prosenttia kuluttajalaskuista oli sähköisiä (Lahti, Salminen 2008, 23–24).

Sähköisiin laskuihin eli verkkolaskuihin on ladattu paljon odotuksia. Jo usean vuoden ajan on odotettu sähköisen laskutuksen läpimurtovuotta, jolloin verkkolaskujen osuus kaikista lähetetyistä laskuista ylittäisi paperilaskujen osuuden.

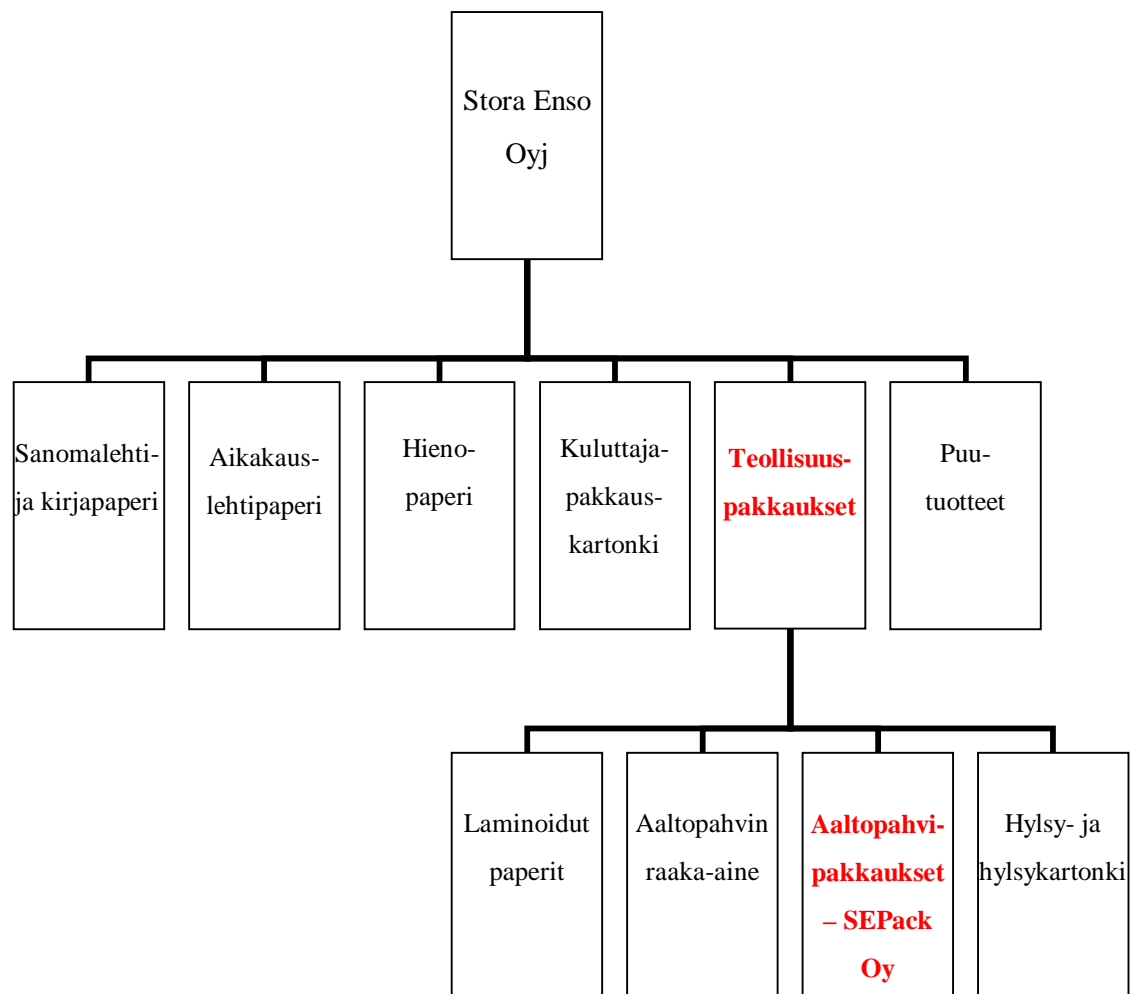
Läpimurtovuotta ei ole vielä tullut, vaikka verkkolaskutus onkin suhteellisen nopeassa kasvussa. Sähköisen laskutuksen lisääntyminen vaatii, että myyntilaskut lähetetään sähköisesti, jotta myös vastaanottajat saavat käsiteltäviä ostolaskunsa sähköisenä (Lahti, Salminen 2008, 74).

Sähköisen laskutuksen kasvun kehittämiseksi liikenne- ja viestintäministeriö on perustanut uuden työryhmän. Työryhmän tavoitteena on arvioida sähköisen laskun käyttöönoton ja kehityksen keskeisiä ongelmia sekä etsiä keinoja, joilla sähköinen laskutus yleistyy merkittävästi vuoteen 2011 mennessä. Ministeriön mukaan tämä edellyttää, että julkisen sektorin on vaadittava sähköisinä kaikki ostolaskut vuoden 2009 loppuun mennessä sekä lisättävä merkittävästi sähköistä myyntilaskutusta. EU on arvioinut, että sähköiseen laskutukseen siirtyminen voi tuoda miljardisäästöt kunnille, valtiolle ja yrityksille. (Lehto 2008.) Euroopan komission arvioiden mukaan sähköisen laskutuksen avulla on mahdollisuus saavuttaa 243 miljardin euron vuotuiset säästöt pelkästään yritysten välisessä laskutuksessa (Lahti, Salminen 2008, 9-10).

4 KOONTILASKUTUS STORA ENSO PACKAGING OY:SSÄ

4.1 Case-yrityksen kuvaus

Stora Enso Packaging (jatkossa SEPack Oy) on metsäteollisuuskonserni Stora Enso Oyj:n alakonserni. Kuten alla olevasta kuviosta 7 nähdään, Stora Enso Oyj on jaettu kuuteen eri liiketoiminta-alueeseen. SEPack Oy muodostaa aaltopahvipakkaukset liiketoiminta-alueeseen. (Stora Enso Oyj:n vuosikertomus 2007.)



KUVIO 7. Organisaatiokaavio (Stora Enso Packaging 2008.)

SEPack Oy on aaltopahvituotannon markkinajohtaja Suomessa. Suomen aaltopahviliiketoiminnan päätuotteita ovat pakkaavalle teollisuudelle toimitettavat aaltopahviset kuljetus-, myynti- ja esittelypakkaukset sekä jatkojalostajille toimitettavat aaltopahviarkit. Kokonaispalveluun kuuluu myös pakkaussuunnittelu sekä automaattisten pakkausjärjestelmien myynti ja toimitus. SEPack Oy:n päämarkkina-alueena on Suomi, viennin osuus on pieni. Aaltopahvimarkkinat ovat yleisesti paikallisia markkinoita, sillä pitkät etäisyydet kasvattavat kuljetuskustannuksia ja syövät kannattavuutta. (Stora Enso Packaging 2008.)

SEPack Oy muodostettiin 29.12.1993 yhdistämällä Enso-Gutzeit Oy:n ja Tampella Oy:n liiketoiminnot. Yritys aloitti toimintansa 1.1.1994. Aluksi nimi oli Pakenso, mutta vuoden 2000 alussa nimeksi tuli Stora Enso Packaging. SEPack Oy:n pääkonttori sijaitsee Suomessa, Lahdessa. Kaikkiaan Stora Enso Packagingillä on 29 toimipistettä yhdeksässä maassa. Konsernissa työskentelee reilut 3100 henkilöä, joista noin 730 henkilöä Suomessa. Liikevaihto vuonna 2007 oli yli 125 miljoonaa euroa. (Stora Enso Packaging 2008.)

4.2 Toiminnanohjausjärjestelmän vaihdos

SEPack Oy:n Suomen liiketoimintayksiköissä Lahdessa, Heinolassa, Ruovedellä sekä Kristiinankaupungissa toteutetaan toiminnanohjausjärjestelmän vaihdos syksyn 2009 aikana. Case-yrityksen käytössä on tällä hetkellä pitkälti itse räätälöity toiminnanohjausjärjestelmä ja se uusitaan, koska se ei enää palvele yrityksen tarpeita. Järjestelmä on aikanaan rakennettu case-yrityksen tarpeiden mukaisesti, mutta järjestelmän ylläpito ja kehittäminen hankaloituu jatkuvasti kehittäjien siirtyessä eläkkeelle.

Uuden järjestelmän toimittajaksi valittiin TietoEnator. Uusi järjestelmä perustuu Microsoft Dynamics AX ERP -ratkaisuun, jota täydennetään kahdella erityisesti aaltopahvin valmistukseen tarkoitettulla sovelluksella. OMP-järjestelmä sisältää suunnittelun ja tuotannonvalvonnan toiminnallisuuksia, ja Lean Projectsin järjestelmä myynnin, tuotannonohjauksen ja materiaalihallinnan toiminnallisuuksia. Uusi

järjestelmä sopii toimialalle ja on yhteensopiva Stora Enson muiden sovellusten kanssa. (TietoEnator 2008.) Järjestelmän valinnassa annettiin iso painoarvo järjestelmän modulaariselle rakenteelle. Järjestelmää pystytään kehittämään case-yrityksen tarpeiden mukaisesti.

Uuden järjestelmän tarkoituksena on tehostaa vanhoja työskentelytapoja sekä ratkaista vanhan järjestelmän ongelmakohtia. Vanha järjestelmä tulee poistumaan kerralla uuden järjestelmän myötä, koska kahdenkertainen järjestelmän käyttö lisäisi työn määrää.

4.3 Tutkimusaineiston käsittely ja analyysit

Tutkimus toteutettiin haastatteluilla, vapaamuotoisten keskustelujen sekä havainnoinnin avulla. Opinnäytetyöprosessin alussa määriteltiin haastatteluiden teemat sekä haastateltavat henkilöt case-yrityksen edustajien kanssa. Useiden tutkimusmenetelmien avulla selvitettiin seuraaviin teemoihin vastauksia:

- lähtötilanne ja nykyisen järjestelmän ongelmat
- asiakkaiden koontilaskutustarpeet ja – toiveet
- koontilaskutus uudessa järjestelmässä
- koontilaskutuksen merkitys ja johdannaisvaikutukset case-yritykselle.

Alkukartoituksen jälkeen, haastatteluja tehtiin seitsemälle case-yrityksessä työskentelevälle henkilölle. Haastateltavat henkilöt ovat työskennelleet case-yrityksessä pitkään, joten heillä on näkemystä ja kokemusta aiheesta. Haastattelut toteutettiin henkilökohtaisina yksilöhaastatteluina, yksi haastatteluista tapahtui puhelimitse. Haastattelut toteutettiin elo-syyskuussa 2008 ja niiden kesto vaihteli 20 minuutista 1,5 tuntiin. Haastatteluissa käytettiin apuna haastattelurunkoa, mutta haastattelun laajuus ja suunta vaihtelivat haastateltavan vastauksien ja näkökulmien perusteella. Haastattelurunko löytyy opinnäytetyön lopusta (liite 1).

Haastatteluista saatiin tietoa erityisesti koontilaskutukseen liittyvistä ongelmista, asiakkaiden koontilaskutustarpeista sekä sen toteuttamisen merkityksestä ja johdannaisvaikutuksista case-yritykselle. Haastatteluaineistoa täydennettiin käymällä useita keskusteluita case-yrityksessä työskentelevien henkilöiden kanssa, jotta tutkimukseen saatiin syvyyttä. Tutkimuksen aiheen ideoijana toimi case-yrityksen asiakaspalvelupäällikkö Matti Virtanen. Opinnäytetyön ohjaajana case-yrityksen puolesta toimi pakkauskehityksen ja tuotehallinnan päällikkö Aleksi Koskinen.

Tutkimuksen aineistonkeruumenetelmänä käytettiin myös havainnointia. Tutkimuksen tekijä on työskennellyt case-yrityksessä viime kesänä laskutuksessa ja hän pystyy hyödyntämään työssä kesän aikana tekemiään havaintoja. Tutkimuksen tekijä tunnistaa koontilaskutusvalmiuden puuttumisen aiheuttaman ongelman. Lisämateriaalia tutkimukseen on myös saatu toiminnanohjausjärjestelmän määrittelypalaverista ja case-yrityksen materiaaleista. Tutkimuksen tekijä osallistui kahteen toiminnanohjausjärjestelmän vaihdoksen määrittelypalaveriin, joissa käytiin pääasiassa läpi uuden järjestelmän luomia mahdollisuuksia.

4.3.1 Lähtötilanne ja nykyisen järjestelmän ongelmat

Kaikissa SEPack Oy:n Suomen liiketoimintayksiköissä hoidetaan laskutus nykyisellä järjestelmällä. Peruslaskutus tapahtuu kerran päivässä laskupoiminnan jälkeen. Laskutus perustuu edellisenä päivänä toimitettuihin tilauksiin. Edellisenä päivänä toimitetut tilaukset tulevat laskutusnäytölle hyväksyttäväksi tilauksittain. Samalla tilauksella olevat tuotteet laskutetaan samalla laskulla.

Case-yrityksessä tehdään tuotantotilauksia, varastotilauksia sekä varastotuotteiden täydennystilauksia. Tuotanto- ja valmistustilausten laskutus ei eroa toisistaan, mutta muuten niiden käyttötarkoitukset eroavat toisistaan.

Tuotantotilauksella tarkoitetaan tilausta joka tehdään ja toimitetaan asiakkaiden mittojen, painatusten ja muiden ominaisuuksien mukaisesti. Varastotilaus tehdään silloin kun kyseessä on vakiokokoisia artikkeleita, joita case-yrityksellä on yleensä

aina varastossa valmiina. Tuotantotilaukselle on mahdollista vahvistaa vain yksi tuote, kun taas yhdelle varastotilaukselle on mahdollista vahvistaa useita tuotteita, mikäli ne ovat saman tulosityksikön ja tuoteryhmän tuotteita.

Tuotanto- ja varastotilausten lisäksi case-yrityksessä tehdään varastotuotteiden täydennystilauksia. Nämä ovat tilauksia, jotka valmistetaan varastoon valmiiksi odottamaan asiakkaan tilausta. Varastoon tehtäviä tilauksia ei koskaan laskuteta, vaan asiakkaan tilatessa näitä tuotteita, niistä tehdään varastotilaus, jolla tavarat laskutetaan.

Nykyisen laskutusjärjestelmän huomattavimmat puutteet ovat:

- koontilaskutusominaisuuden puuttuminen sekä se, että
- järjestelmä mahdollistaa vain yhden tuotteen vahvistamisen samalle tuotantotilaukselle.

Koontilaskutusominaisuuden puuttuminen tarkoittaa, että nykyisessä järjestelmässä ei voi yhdistää eri tilauksia, vaan jokaisesta tuotantotilauksesta muodostuu oma lasku. Käytännössä tämä tarkoittaa, että jokaisella laskulla veloitetaan vain yhtä artikkelia. Koska jokaisesta tilauksesta muodostuu oma lasku, case-yrityksen isoille asiakkaille kertyy viikoittain jopa 100 laskua.

4.3.2 Asiakkaiden koontilaskutustarpeet ja toteutustapaehdotukset

Case-yrityksen asiakkailta on tullut koontilaskutuspyyntöjä tasaisesti vuosien aikana. Pyyntöihin on vastattu, ettei nykyinen järjestelmä tue koontilaskutusta riittävän automaattisesti. Tietyissä poikkeustapauksissa koontilaskutusta on tehty manuaalisesti. Tällä hetkellä manuaalista koontilaskutusta ei kuitenkaan enää tehdä.

Manuaalinen koontilaskutus tuottaa laskuttajalle lisätyötä, se on hidasta ja aikaa vievää. Koontilaskun aiheuttama kuukauden maksuviive on huomattava kannattavuuteen vaikuttava tekijä ja virheiden mahdollisuus manuaalisesti tekemisessä kas-

vaa. Lisäksi on huomioitava, että laskua ei pystytä lähettämään sähköisesti asiakkaalle. Vaarana on myös, että erilaiset seurannat vääristyvät, koska manuaalinen koontilasku tehdään ohi toiminnanohjausjärjestelmän.

Tutkimuksessa selvisi, että koontilaskutuskyselyt ovat vähentyneet 2000- luvun edetessä. Koontilaskutuksen tarvetta on vähentänyt:

- sähköisen laskutuksen yleistyminen
- laskujen käsittelyn keskittäminen palvelukeskuksiin tai yksittäisiin toimipisteisiin
- laskutustoimintojen ulkoistaminen sekä
- asiakkaiden siirtyminen self billing -laskutukseen.

Koontilaskutustarpeiden vähentymisestä huolimatta, koontilaskutusvalmiuden puuttuminen nykyisestä järjestelmästä on osalle case-yrityksen asiakkaista todellinen ongelma. Koontilaskutuksen tarve perustuu täysin asiakkaan tilauskäyttäytymiseen, laskutusprosessiin sekä heidän käytössä oleviin järjestelmiin.

Haastatteluissa selvisi, että case-yrityksen asiakkaat voidaan jakaa kolmeen ryhmään koontilaskutustarpeiden perusteella, kuten seuraavasta taulukosta 3 voidaan todeta.

TAULUKKO 3. Asiakkaiden koontilaskutustarpeet

I-ryhmä	II- ryhmä	III-ryhmä
Koontilaskutusominaisuuden puuttuminen on todellinen ongelma	Asiakkailla yksittäisiä koontilaskutuspyyntöjä	Ei tarvetta koontilaskutukselle

Haastatteluista selvisi, että koontilaskutusvalmiuden puuttuminen nykyisestä järjestelmästä on I-ryhmän asiakkaille todellinen ongelma. Esimerkiksi erään case-

yrittäjän asiakkaan laskujen käsittelyyn ja etenkin niiden hyväksymiseen kuluva aikaa vähentäisi koontilaskutus. Suurin osa tämän asiakkaan aaltopahvitilauksista ja sen myötä laskuista tulee case-yritykseltä. Asiakkaalla on keskitetty kahden yksikön taloushallinto yhteen paikkaan, mutta se ei poista laskujen käsittelyn ongelmaa. Asiakas noudattaa tarkkaa Sox-säännöstöä, mikä vaatii erittäin tarkkaa käytäntöä esimerkiksi laskujen tarkastamisessa, hyväksymisessä ja kirjaamisessa ostoreskonttaan.

Sähköinen laskutus ei myöskään ratkaise tämän asiakkaan ongelmaa, sillä heillä ei ole sähköistä laskujen hyväksyntäjärjestelmää. Tämä todistaa, kuinka erilaisia ja yksilöllisiä case-yritysten asiakkaiden koontilaskutustarpeet ovat. Esimerkkiasiakkaan toiveena oli päivän tai viikon laskujen ajallinen koonti. Ajallinen koontilaskutus tarkoittaa, että tietyn ajanjakson laskut laskutetaan yhdellä laskulla.

II-ryhmään kuuluvilla asiakkailla on yksittäisiä koontilaskutustoiveita. Seuraavassa taulukossa 4 on lueteltu kaikki haastatteluissa esiin tulleet asiakkaiden toiveet koontilaskutuksen toteuttamiseksi.

TAULUKKO 4. Koontilaskutuksen toteutusvaihtoehdot

Ajallinen koonti
Eräpäivien harmonisointi
Asiakkaan ostotilauksen mukainen laskutus
Tietyn tuotteen tai toimituksen laskuttaminen yhdellä laskulla
Eri toimipaikkojen toimitusten laskuttaminen yhdellä laskulla
Lavaveloitusten koonti samalle laskulle
Rahtiveloitusten koonti samalle laskulle

Ajallinen laskujen koonti sopii useimmalle case-yrittäjän asiakkaalle, sillä suurin osa case-yrittäjän tuotteista uusiutuu vuosittain ja osalle asiakkaista toimitetaan vain yhden kerran samaa tuotetta.

Yksi ajalliseen koontilaskutukseen verrattavissa oleva pyyntö liittyi maksuehtoihin. Erään case-yrityksen asiakkaan toiveena oli, että maksuehto olisi 60 päivää kuukauden lopusta. Maksuehto alkaisi kulua vasta kuukauden viimeisenä päivänä, vaikka asiakkaan lasku olisi päivätty kuun ensimmäinen päivä. Tämän pyynnön tarkoituksena asiakkaalla oli eräpäivien yhtenäistäminen ja pidempi maksuaika.

Useat asiakkaat toivoivat koontilaskutusta ostotilaustensa perusteella. Tällä hetkellä jokainen asiakkaan ostotilauksella oleva tuote vahvistetaan ja laskutetaan omana tilauksena. Muita yksittäisiä asiakkaiden koontilaskutuspyyntöjä oli laskutus tietyn tuotteen tai toimituksen perusteella. Eräs asiakas toivoi, että asiakkaan eri toimipaikkoihin toimitettu sama tuote laskutettaisiin yhteisellä laskulla. Toinen asiakas toivoi, että kaikki tuotteeseen kuuluvat osat laskutetaan samalla laskulla. Myös nykyisessä järjestelmässä tilaus pyritään laskuttamaan vasta kun se on kokonaan toimitettu.

Lava- ja rahtiveloitusten koontilaskutuspyynnöt perustuvat case-yrityksen asiakkaiden järjestelmien luomiin ongelmiin. Esimerkiksi erään asiakkaan täytyy kirjata jokainen lavaveloitus manuaalisesti järjestelmänsä. Asiakas toivoi, että toimitetut lavat laskutettaisiin vain kerran kuukaudessa.

4.3.3 Koontilaskutus uudessa järjestelmässä

Opinnäytetyöprosessin aikana case-yrityksessä oli käynnissä uuden toiminnanohjausjärjestelmän perusmäärittelyvaihe. Perusmäärittelyvaiheen tarkoituksena on luoda raamit uuden järjestelmän toiminnoille. Uusi järjestelmä otetaan käyttöön syksyn 2009 aikana. Kehitystyö tulee jatkumaan järjestelmän käyttöönoton jälkeen.

Opinnäytetyöprosessin alussa oli epäselvää kuinka hyvin uusi järjestelmä tukee koontilaskutusta. Toiminnanohjausjärjestelmän määrittelypalavereista toimittajalta saadun tiedon mukaan uusi järjestelmä mahdollistaa koontilaskutuksen aiempaa paremmin. Uuden järjestelmän perusoletuksena on normaalilaskutus, mutta uusi järjestelmä tarjoaa uusia mahdollisuuksia koontilaskutuksen toteuttamiseksi. Toi-

mittajan mukaan laskutukseen määritellään koontilaskutusryhmiä haluttujen hakutekijöiden mukaisesti. Hakutekijöitä voi olla esimerkiksi tilauksen numero, asiakkaan tunnus, päivämäärä, tuotteen numero, laskun tunnus ja toimipaikka. Laskutusryhmät täytyy määritellä vain kerran, jonka jälkeen ne säilyvät järjestelmässä.

Koontilaskutusasiakkuus vaatii kuitenkin case-yrityksen asiakkailta tiettyjen kriteerien täyttämistä. Seuraavaan taulukkoon 5, tutkimuksen tekijä on laatinut ehdotuksen koontilaskutuksen kriteereistä. Taulukossa mainittuihin asioihin case-yrityksen kannattaa kiinnittää huomiota koontilaskutusasiakkaiden valinnassa.

TAULUKKO 5. Kriteereitä koontilaskuasiakkuudelle

Asiakkaalla todellinen koontilaskutustarve.
Asiakasluokka
Suomen asiakastiedosta saatava riskiluokitus: enintään RL 3.
Selkeät sopimukset koontilaskutuksen toteuttamistavasta, maksuehdoista, luottorajoista sekä mahdollisista reklamaatio- ja hyvitystapauksista.

Koontilaskutusasiakkuuden lähtökohtana on asiakkaan todellinen tarve koontilaskutukselle. Asiakasluokka voidaan määritellä esimerkiksi liikevaihdon tai tilauskäyttäytymisen perusteella. Pääsääntöisesti koontilaskutus palvelee asiakasta, jolla on huomattavasti tilaustapahtumia tai tilausmateriaali on jatkuvasti uusiutuvaa.

Koontilaskutusasiakkaan taloudellisen tilanteen arvioimiseen voidaan käyttää Suomen asiakastieto Oy:n riskiluokitusta. Riskimittari laskee riskiluokituksen kaikille toimiville suomalaisille ja kaupparekisteriin merkityille yrityksille. Riskiluokituksen vaikuttavat kymmenet tekijät, esimerkiksi yrityksen maksutapa, maksuhäiriöt, kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Riskiluokitus on tehty yhdestä viiteen. Riskiluokka yksi tarkoittaa erittäin pientä riskiä, luokka kaksi pientä riskiä, luokka kolme kohtalaista riskiä, luokka neljä suurta riskiä ja luokka viisi erittäin suurta riskiä (Suomen asiakastieto 2008.)

Koontilaskuasiakkaiden kanssa tulee tehdä selkeät sopimukset koontilaskutuksen toteuttamistavasta, maksuehdoista ja luottorajoista. Ajallinen koontilaskutus sopii parhaiten useimmalle case-yrityksen asiakkaalle. Ajallisen koontilaskutuksen aiheuttama maksuviive voi vaikuttaa maksuehtojen määrittelyyn, siksi viikon ajallinen laskujen koonti olisi sopiva ajanjakso koontilaskulle.

Maksuehtoja määriteltäessä tulee ottaa huomioon maksuajan pituuden lisäksi mahdolliset käteis- ja vuosialennukset. Maksuehdot perustuvat case-yrityksen ja asiakkaiden välisiin sopimuksiin, joihin vaikuttaa asiakassuhde, luottokelpoisuus sekä markkinoinnilliset näkökulmat. Nämä asiat vaikuttavat myös luottorajojen määrittelyyn. Luottokauppaan liittyy aina riski saatavien menetyksestä ja luottorajalla tarkoitetaan case-yrityksen asiakkaalle myöntämää luoton enimmäismäärää.

Edellä mainittujen asioiden lisäksi koontilaskutusasiakkaiden kanssa tulee tehdä selkeät sopimukset mahdollisista reklamaatio- ja hyvitystapauksista. Case-yrityksen näkökulmasta on riski, että koontilaskua koskeva hyvityspyyntö viivästyttää koko koontilaskusaatavan saamista. Asiakkaan kanssa voitaisiin sopia, että koontilasku maksetaan ajallaan hyvityspyynnöstä huolimatta ja case-yritys hyvittää asiakasta jälkikäteen. Toinen vaihtoehto on, että asiakas jättää hyvitystä koskevan tilauksen odottamaan hyvitysprosessin läpivientiä, mutta maksaa koontilaskun muulta osin ajallaan.

4.3.4 Ohjeistus case-yritykselle koontilaskutuksen toteuttamisesta

Koontilaskutusta pyytävillä asiakkaille on kerrottu, että case-yrityksessä on käynnissä toiminnanohjausjärjestelmän uusimisprojekti. Asiakkaiden odotukset uuden järjestelmän suhteen ovat korkealla. Uuden järjestelmän aiempaa paremmat koontilaskutusvalmiudet toimivat case -yritykselle kilpailuvalttina. Koontilaskutus on asiakaspalvelua ja se sitouttaa asiakasta yritykseen, koska asiakkaiden toiveita pystytään toteuttamaan tiettyyn rajaan asti paremmin. Asiakassuhteiden säilyminen case-yritykselle on hyvin tärkeää ja uuden järjestelmän koontilaskutusvalmius voi myös auttaa uusien asiakkaiden hankinnassa. Toisaalta koontilaskutusta ei kannata

lähteä markkinoimaan asiakkaille, sillä laskuttajan työaika kuluttaa poikkeamien laskuttaminen. Myös asiakkaiden yksittäisten koontilaskutuspyyntöjen toteuttamista kannattaa harkita. Koontilaskutus vähentää laskujen lukumäärää ja säästää sen myötä operaattorien veloittamia kustannuksia laskujen toimittamisesta asiakkaille. Koontilaskutuksesta saatavia hyötyjä voidaan ainakin osittain verrata sähköisen laskutuksen hyötyihin.

Koontilaskutuksessa tulee ottaa huomioon seuraavia asioita. Koontilaskutuksen toteuttaminen merkitsee, toteutustavasta riippuen, asiakkaalle annettavaa luottoa. Ajallisessa koontilaskutuksessa tulee ottaa huomioon maksuviiveen vaikutusta ja tarkastella onko maksuviiveellä vaikutusta maksuehtoihin tai hinnoitteluun. Maksuehdot voivat toimia yrityksen kilpailukeinona, mutta niiden määrittelyssä tulee huomioida esimerkiksi luottoriskien mahdollisuus.

Koontilaskun laatiminen vaatii erityistä tarkkuutta niin tilauksen kuin laskun tekijältä. Koontilaskun mahdolliset virheet viivästyttävät koko koontilaskuprosessia. Jos koontilaskun yhdessä tilauksessa on virhe, koko koontilasku voi joutua odottamaan reklamaatiota ja hyvitysprosessin läpivientiä.

Kirjanpidon kannalta koontilaskutus ei aiheuta ongelmia, kunhan myynnit kohdistetaan oikealle kuukaudelle eli eri kuukausille kuuluvia myyntejä ei voida yhdistää samalle koontilaskulle.

4.4 Johtopäätökset

Tutkimuksessa selvisi, että case-yrityksen asiakkaiden koontilaskutustarpeet voidaan jakaa kolmeen ryhmään. Ykkösryhmän asiakkaille koontilaskutusvalmiuden puuttuminen nykyisestä järjestelmästä on todellinen ongelma. Kakkosryhmän asiakkailla on yksittäisiä koontilaskutuspyyntöjä liittyen esimerkiksi tietyn ostotilauksen tai toimipaikan laskujen koontiin. Kolmosryhmän asiakkailla ei ollut koontilaskutustarpeita, vaan heitä palvelee normaalilaskutus. Jonkin verran koontilaskutuk-

sen tarvetta on vähentänyt muun muassa sähköisen laskutuksen lisääntyminen ja yritysten toimintojen keskittäminen.

Johtopäätöksenä voidaan päätellä että koontilaskutusvalmiuden puuttuminen on paljon tilaavien asiakkaiden ongelma. Asiakkaiden koontilaskutustarpeet perustuvat täysin asiakkaan tilauskäyttäytymiseen ja heidän käytössä oleviin järjestelmiin.

Uuden järjestelmän aiempaa paremmat koontilaskutusvalmiudet mahdollistavat koontilaskutuksen melko automaattisen toteuttamisen. Siitä huolimatta koontilaskutusasiakkuus vaatii tiettyjen kriteerien täyttymistä ja tapauskohtaista harkintaa.

Alla olevasta SWOT- kuviosta 8 nähdään, minkälainen merkitys koontilaskutuksella on case-yritykselle.

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - asiakkaiden koontilaskutustoiveita pystytään toteuttamaan aiempaa paremmin - asiakaskohtaisen laskutuksen mahdollisuus - laskutuskustannukset pienenevät laskujen määrän vähentyessä 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - virheiden mahdollisuus viivästyttää koko koontilaskutus prosessia - myynnit kohdistettava oikealle kuukaudelle - laskuttajan työaikaa kuluu poikkeamien laskuttamiseen
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - muuttaa vanhoja käytäntöjä, koska prosesseja täytyy tarkastella ja uudistaa - asiakkaan sitouttaminen - uudet asiakkaat - kilpailukyvyyn parantuminen 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - maksuviive voi vaikuttaa maksuehtoihin ja hinnoitteluun

KUVIO 8. SWOT-analyysi

SWOT-analyysin vahvuuksiin ja mahdollisuuksiin on koottu koontilaskutuksen positiiviset johdannaisvaikutukset case-yritykselle. Heikkouksista ja uhkista case-yritys saa tietoa mihin kaikkeen kannattaa kiinnittää huomioita koontilaskutusta toteuttaessa.

5 YHTEENVETO

Tässä opinnäytetyössä käsitellään koontilaskutuksen merkitystä yritykselle. Tutkimuksen tarkoituksena on perehtyä case-yrityksen myyntilaskutuksen ongelmaan ennen uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoa. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää asiakkaiden koontilaskutustarpeet sekä tarkastella koontilaskutuksen toteuttamisen merkitystä ja johdannaisvaikutuksia case-yritykselle.

Sähköinen taloushallinto ja myyntilaskutus muodostivat pohjan empiiriselle osuudelle. Sähköisestä taloushallinnosta käytetään useita erilaisia määritelmiä. Yksinkertaisesti sähköisellä taloushallinnolla tarkoitetaan taloushallinnon työnkulun ja tietojen käsittelyn kaikkien vaiheiden automatisointia sekä tarpeettomien toimintojen poistamista.

Sähköinen taloushallinto on hyvin ajankohtainen aihe ja useissa suomalaisissa yrityksissä eletään toimintojen sähköistämisen aikakautta. Sähköisen taloushallinnon kehitys lähtee lähes aina liikkeelle sähköisistä laskuista eli verkkolaskuista. Sähköisen laskutuksen lisääntyminen vaatii, että myyntilaskut lähetetään sähköisesti, jotta myös vastaanottajat saavat käsiteltävä ostolaskunsa sähköisenä. Tähän mennessä sähköinen taloushallinto on edennyt kaikkia ennusteita hitaammin. Lainsäädännöllisesti sähköisen laskutuksen kehitys on mahdollista.

Toiminnanohjausjärjestelmillä voidaan ohjata yrityksen toimintaa tehokkaasti ja ne ovat yleistyneet varsinkin suuryrityksissä. Toiminnanohjausjärjestelmän tarkoitus on olla integroitu kokonaisuus erillisten järjestelmien sijaan. Toiminnanohjausjärjestelmien käyttöönotto ja hallinta voi olla vaativaa ja kallista.

Tämän tutkimuksen päätutkimusongelmana oli selvittää koontilaskutuksen merkitys yritykselle. Alaongelmina oli selvittää mitä kaikkea tulee ottaa huomioon koontilaskutusta tehtäessä sekä millaisin kriteerein koontilaskutusasiakkaat tulisi valita? Haastatteluiden, keskusteluiden sekä havainnoinnin avulla saatiin vastaus tutkimusongelmiin.

Nykyisen järjestelmän koontilaskutusvalmiuden puuttuminen aiheutti ongelmia osalle case-yrityksen asiakkaista. Uudessa järjestelmässä on aiempaa paremmat valmiudet koontilaskutukselle ja asiakkaiden koontilaskutustoiveita pystytään toteuttamaan aiempaa automaattisemmin. Koontilaskutus on asiakaspalvelua, ja se sitouttaa asiakasta yritykseen. Koontilaskutus vähentää myös laskujen lukumäärää ja säästää sen myötä operaattorien veloittamia kustannuksia laskujen toimittamisesta asiakkaille.

Koontilaskutuksessa on kuitenkin huomioitava, että uudessa järjestelmässä perusoletuksena on normaalilaskutus ja poikkeamien laskuttaminen kuluttaa laskuttajan työaika. Lisäksi ajallisen koontilaskutuksen aiheuttama maksuviive voi vaikuttaa maksuehtoihin ja hinnoitteluun. Myös mahdollista koontilaskua koskevat reklamaatio- ja hyvityspyynnöt voivat viivästyttää koko koontilaskuprosessia. Näin ollen koontilaskuasiakkuus vaatii asiakkailta tiettyjen kriteerien täyttämistä, kuten tiettyä asiakasluokkaa ja riskiluokitusta. Case-yrityksen pohdittavaksi jää mitkä ovat ne lopulliset kriteerit, jotka koontilaskutusasiakkaiden tulee täyttää ja millä perusteilla valintaa tehdään.

Tästä opinnäytetyöstä on case-yritykselle eniten hyötyä empiirisen osuuden osalta, koontilaskutustarpeiden kartoituksesta ja koontilaskutuksen johdannaisvaikutuksien määrittelystä. Tutkimuksen tuloksia voidaan käyttää kohdeyrityksen koontilaskutuksen suunnittelussa ja päätöksenteossa. Muut yritykset voivat osittain hyödyntää tutkimuksen tuloksia, mikäli yksilöllisten asiakassuhteiden vaikutus huomioidaan.

Jatkotutkimusta voitaisiin tehdä uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotosta ja sen jälkeisestä ajasta. Mielenkiintoista olisi tutkia kuinka hyvin järjestelmän käyt-

töönotto onnistui, minkälaisiksi koontilaskutusrutiinit muodostuivat, ovatko asiakkaat tyytyväisiä sekä mikä on koontilaskutuksen merkitys todellisuudessa case-yritykselle.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Aalto, A., Halonen, V., Juote, T., Järvinen, V. & Wihuri, P. 2000. Sähköinen liiketoiminta. Helsinki: KHT-yhdistyksen palvelu.

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WSOY.

Granlund, M. & Malmi, T. 2004. Tietotekniikan mahdollisuudet taloushallinnon kehittämisessä. Jyväskylä: WSOY ja Suomen Ekonomiliitto. Gummerus Kirjapaino Oy.

Harju, A. 2004. Projektin ohjaus tietojärjestelmän käyttöönotossa. Helsingin ammattikorkeakoulu Stadian julkaisuja. Sarja A: Tutkimukset ja raportit 6. Helsinki: Yliopistopaino.

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Heir B., Juneja, E., Kalilainen, T., Karhusaari, W., Nylander, T. & Rasimus, T. 2000. Digitaalinen tarjontaketju, Tavara- ja tietovirrat uudessa taloudessa. Helsinki: WSOY.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2008. Tutki ja kirjoita. 13-14., osin uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Katajamäki, M. 2005. Tuore tohtori Benita Gullkvist: Sähköinen taloushallinto luo uusia mahdollisuuksia. Tilisanomat 3/2005.

Kinnunen, J., Laitinen, E., Laitinen, T., Leppiniemi, J. & Puttonen. 2004. Mitä on yrityksen taloushallinto? Helsinki: KY-Palvelu Oy.

Lahti, S. & Salminen, T. 2008. Kohti digitaalista taloushallintoa, sähköiset talouden prosessit käytännössä. Helsinki: WSOY.

Miettinen, Pekka. 2004. Sähköisen laskutuksen ratkaisut, Kuopion yliopisto. Tietojenkäsittelytieteenlaitos. Pro gradu – tutkielma.

Stora Enson vuosikertomus 2008. Yhtiömme, valintamme – vuosikertomus 2007. Helsinki: Stora Enso Oyj.

Tamminen, Kirsti. 2008. Sähköisen käsittelyn tuomat mahdollisuudet taloushallinnon ulkoistamiseen, Kuopion yliopisto. Tietojenkäsittelytieteenlaitos. Pro gradu – tutkielma.

Sähköiset lähteet:

From, M. 2008. Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. ERP luultua tärkeämpi pk-yritykselle [viitattu 15.12.2008]. Saatavissa:

http://www.tieke.fi/tieke/tieken_tiedotteet_2008/erp_luultua_tarkeampi_pk-yrityks/.

Kaskela, L. 2005. Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. Yrityksen tietojärjestelmät [viitattu 15.12.2008]. Saatavissa:

http://www.tieke.fi/verkkokaveri/teemat/tietotekniikkahankinnat/tietotekniikan_hankinta/hankinnassa_huomioitavaa/yrityksen_tietojarjestelmat/.

Lehto, T. 2008. Ministeriöiden hanke kunnille, valtiolle, yrityksille ja kansalaisille: Valtio patistaa sähköiseen laskutukseen [viitattu 10.11.2008]. Saatavissa:

http://www.tietokone.fi/uutta/uutinen.asp?news_id=33706&tyyppi=1.

Stora Enso Packaging Oy. 2008. Esitysmateriaalit ja organisaatiokaaviot [viitattu 29.9.2008]. Saatavissa Stora Enso Packagingin Intranetissa:

<http://insite.storaenso.com/mills/finland/stora-enso-packaging-finland/yritys/esitysmateriaalit-ja-organisaatiokaaviot/Pages/esitysmateriaalit-ja-organisaatiokaaviot.aspx>.

Suomen asiakastieto Oy. 2008. Riskimittari [viitattu 10.1.2009]. Saatavissa:

http://www.asiakastieto.fi/luottoriski/pp_1_riskimittari.jsp?l1=3&l2=1&l3=1.

Suomen Yrittäjät. 2008. Sähköinen taloushallinto [viitattu 29.11.2008]. Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/taloushallinto/sahkointentaloushallinto/>

TietoEnator Oyj. 2008. TietoEnator toimittaa toimitusketjun hallintajärjestelmän Stora Enso Packagingille. TietoEnator Oyj Lehdistötiedote 7.5.2008 [viitattu 22.11.2008]. Saatavissa:

<http://www.tieto.fi/default.asp?path=408,410,16095,1123,13986&hid=1216736>.

Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. 2008. Taloushallinto ja verkkolasku [viitattu 1.12.2008]. Saatavissa:

http://www.tieke.fi/verkkokaveri/teemat/taloushallinto_ja_verkkolasku/.

Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. 2009. Maksutapojen esittely [viitattu 10.1.2009]. Saatavissa:

http://www.tieke.fi/julkaisut/oppaat_yrityksille/sahkoisen_kaupankaynnin_aapinen/maksutavat/maksutapojen_esittely/.

Verohallinnon ohje 1731/40/2003. Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa [viitattu 19.12.2008]. Saatavissa:

http://www.vero.fi/default.asp?article=2423&domain=VERO_MAIN&path=5,40,87&language=FIN.

Suulliset lähteet

Komulainen, Jouko. 2008. Key Account Manager. Stora Enso Packaging Oy. Haastattelu 28.8.2008.

Lumpin, Hely. 2008. Laskuttaja. Stora Enso Packaging Oy. Haastattelu 29.9.2008.

Maarve, Jaana. 2008. Myyntipäällikkö. Stora Enso Packaging Oy. Haastattelu 27.8.2008.

Marttinen, Jaakko. 2008. Markkinointipäällikkö. Stora Enso Packaging Oy. Haastattelu 28.8.2008.

Mård, Iris. 2008. Laskuttaja. Stora Enso Packaging Oy. Puhelinhaastattelu 25.8.2008.

Penttinen, Vesa. 2008. Myyntipäällikkö. Stora Enso Packaging Oy. Haastattelu 28.8.2008.

Reinikainen Jorma. 2008. Myyntipäällikkö. Stora Enso Packaging Oy. Haastattelu 29.8.2008.

LIITE 1

Haastattelurunko

Nimi:

Vastuualue:

Lähtötilanne ja nykyiset ongelmat:

Nykyisen järjestelmän laskutusprosessi?

Toteutetaanko koontilaskutusta tällä hetkellä?

Koontilaskutukseen liittyvät ongelmat?

Asiakkaiden koontilaskutustarpeet:

Onko asiakkailta tullut koontilaskutukseen liittyviä pyyntöjä?

Milloin pyyntöjä on tullut?

Minkälaisia koontilaskutuksen toteutusehdotuksia asiakkailta on ollut?

Mitä asiakkaille on vastattu?

Uusi järjestelmä:

Uuden järjestelmän käyttöönotto?

Uuden järjestelmän laskutusprosessi?

Miten uusi järjestelmä tukee koontilaskutusta?

Koontilaskutuksen merkitys:

Koontilaskutuksen merkitys ja vaikutukset?

Mitä kaikkea on huomioitava koontilaskutusta tehtäessä?