

SCA SKOG OCH SCA TIMBER

# Målet är både tid och pengar på sista raden



Inge Andersson, projektledare SCA Skog och SCA Timber

BGCs uppdrag är att hjälpa företag att göra trygga affärer. I kombination med etablerad expertkunskap utvecklar och förvaltar vi betalningsflöden. Med 50 års erfarenhet av cash management är vi en säker och trygg leverantör av scanning-lösningar.

BGC 105 19 Stockholm Tel 08-725 60 00 [www.bgc.se](http://www.bgc.se)



*"Om någon vill tillbaka till det gamla? Nej, skulle inte tro det!"*

Hillevi Mörtberg,  
ekonomichef på SCA Skog  
och SCA Timber

# Stora tidsvinster och bättre kassaflöde

SCA är Europas största privata skogsägare med 2,6 miljoner hektar skog. SCA Skog förvaltar skogsinnehavet och ansvarar för industrins virkesförsörjning. SCA Timber är en av Europas tio största tillverkare av sågade trävaror. I konkurrensen på världsmarknaden gäller det att vara effektiv i alla led från råvara till kund. Det gäller att hitta vägar som sänker kostnader eller höjer intäkter överallt där det är möjligt. Att hitta genvägar i de administrativa rutinerna är ett sätt att effektivisera processen. BGC Scanning Solution-projektet var ett grepp som har sparat åtskilliga timmar och kronor för företaget.

Inge Andersson var projektledare under den tid då SCA Skog och SCA Timber införde BGC Scanning Solution och berättar:

– SCA Skog och SCA Timber har bland annat tack vare sin framförhållning och sitt starka administrativa stöd klarat sig genom den finanskris som påverkade andra företag hårt. SCA Timber gick in med fyllda orderböcker och det känns som om vi kommer att gå starkta genom krisen. Inge fortsätter:

– Jag gillar IT. Det är roligt att göra något av de ekonomiska rutiner som finns och att skapa bra hjälpmedel. Till exempel att ta fram beslutstöd till olika avdelningar och hitta nya vägar.

## BGC Scanning Solution ett tryggt och säkert val

BGC Scanning Solution har haft som mål att få ner administrationen av den omfattande fakturahanteringen. Inge Andersson såg också att det fanns många miljoner att spara. Den geografiska spridningen på SCA Skog och SCA Timbers enheter var ett annat skäl. Att jobba digitalt skulle nämligen minska det mentala avståndet. Inge Andersson sökte en partner som kunde erbjuda kompetens i kombination med trygghet och säkerhet. Kontentan resulterade i valet av BGC Scanning Solution. Om varför valet av lösning föll just på BGC, förklarar Inge:

– BGC var visserligen nya på marknaden med scanning-lösningar, men de hade långsiktigheten, som var viktig för oss. Priset var också en viktig faktor.

## Viktigt att alla är med på tåget – både personal och leverantörer

Hillevi Mörtberg är nybliven ekonomichef på SCA Skog och SCA Timber. Hillevi satt med i BGC Scanning Solution-projektet och är mycket glad och positiv över hela processen. Som ekonom analyserar Hillevi gärna siffror, gör jämförelser och undersöker avvikelser. Men i projektet var Hillevis roll att få med alla enheter på banan. Och utan kollegornas samverkan skulle det inte ha fungerat, menar Hillevi:

– Jag tog med workflow-processen till Jämtland. Det var enkelt för mig eftersom

*"Jag är inte nöjd förrän 99 procent av fakturorna hamnar rätt från början."*

Inge Andersson, projektledare  
SCA Skog och SCA Timber

jag visste vad det handlade om, berättar Hillevi och fortsätter:

– Det var underbart! Från våra åtta lokal-kontor hade tidigare fakturor skickats mellan oss, vilket medförde dröjsmålsräntor. Efteråt blev det mycket bättre. Nu är vi inte alls drabbade på samma sätt längre och den geografiska spridningen på SCA Skog och SCA Timbers enheter har fått en underordnad betydelse.

På frågan om Hillevi ser några nackdelar med BGC Scanning Solution skakar hon på huvudet och säger att hon egentligen bara är positiv. Hillevi berättar ivrigt att de nu kan utnyttja sina resurser på ett bättre sätt med den stora tidsvinsten.

– Jag har gjort en efterkalkyl och det finns vinningar överallt, även om det kan vara svårt att visa i vissa flöden, menar Inge. Och jämfört med en manuell hantering ser man ju att tidsvinsten är stor. Hela distributionsvägen med fakturor som ska stoppas i fack, köras iväg, öppnas och skickas till rätt person. Hela den kedjan av händelser är borta. Allt man behöver göra nu är ett klick och sedan får vi upp fakturan direkt på skärmen. Om någon vill tillbaka till det gamla? Nej, skulle inte tro det! skrattar Hillevi.

## SCA Skog och SCA Timber ett steg längre med en effektivare process

Inge berättar att idag går 80 procent av fakturorna direkt till rätt person. Det är SCA Skog och SCA Timbers egenutvecklade attest-process som ser till att detta fungerar. Konkret går det till så att det står en referenskod för leverantören på fakturan. Referenskoden scannas och tolkas av BGC. När fakturan kommer in i systemet läser den av koden. Resten av fakturorna, som kanske är felskrivna eller saknar kod, kommer till administrationen.

– Nyckeln till att detta fungerar är att det är en kod och inte ett namn. Därför är det viktigt att ha en ständig dialog med leverantörerna så att beställningen blir riktigt ifylld och att de förstår varför det är så viktigt att rätt kod fylls i, säger Inge.

Inge kommer inte att vara nöjd förrän 99 procent av fakturorna hamnar rätt från början. Därför har Inge och hans kollegor en pågående förbättringsstrategi som diskuteras under deras månadsmöten. Dessutom har man avstämningsmöten varje kvartal med BGC. Inge menar att utan samarbetet med berörda parter hade nivån inte legat på en 80-procentig nivå, utan betydligt lägre.

## E-faktura är nästa steg

På sikt tror både Inge och Hillevi att scanningen av fakturor kommer att minska på SCA Skog och SCA Timber. Utmaningen att få ner administrationen ytterligare hägrar och målet är redan satt. Inom en relativt snar framtid är tanken att en e-fakturalösning kommer att ersätta 20 procent av alla fakturor. Men BGC Scanning Solution kommer alltid att vara ett komplement till e-faktura, eftersom alla leverantörer inte erbjuder detta ännu.

SCA har 52 000 anställda i ett sextiotal länder och omsättningen 2008 var 110 miljarder kronor. Europa är SCA:s huvudmarknad, men koncernen har även starka positioner i Nordamerika, Latinamerika, Asien och Stillahavsasien. SCA:s affärsområden är hygienprodukter, mjukpapper, förpackningar, skogsindustriprodukter. SCA:s produkter består nästan uteslutande av förnybara och återvinningsbara material.

