



# **Ehandel i offentlig sektor**

## **Ehandelsprogrammet og Markedsplassen ehandel.no**

**André Hoddevik**

prosjektleder

Program for elektronisk handel i det offentlige

# Agenda

- Modernisering av offentlig sektor
- Hvorfor og hvordan arbeider offentlig sektor med elektronisk handel?
- Hva er Markedsplassen ehandel.no?
- Erfaringer fra leverandører og kjøpere
- Samhandlingsavtalekonseptet



## **Modernisering av offentlig sektor**

- Grunnpilarene i Regjeringens moderniseringsarbeid:
  - Brukerretting, effektivisering og forenkling
- Spesielt i forhold til ehandel:
  - eNorge 2005
  - Statlig innkjøpspolitikk
  - Et enklere Norge

# Utfordringene

- Vilje til å gjennomføre endringer
- Realisering og synliggjøring av gevinster
- Sikre tilstrekkelig konkurranse i markedet for markedsplasstjenester

Pol. ledelse i AAD 21. april 2004:

- På grunn av at rasjonelle og elektroniske innkjøp er sentralt i arbeidet med å effektivisere offentlig sektor er det ønskelig at elektronisk handel skal benyttes ved innkjøp til offentlig sektor der det er mulig og økonomisk fordelaktig
- Statlige ledere bør derfor ta stilling til **om** elektroniske handelsløsninger skal benyttes som verktøy for innkjøp i egen virksomhet **eller** ha en begrunnet oppfatning av hvorfor man eventuelt **ikke** ønsker å implementere slike løsninger
- Gjennom en slik oppfordring til å ta Markedsplassen ehandel.no eller andre løsninger for elektronisk handel i bruk i departementsfellesskapet og underliggende virksomheter, er det AADs målsetting å styrke grunnlaget for å ta i bruk elektronisk handel i offentlig sektor



## **Ehandelsprogrammet**

- **Formål** - øke fokus på effektivisering av innkjøpsfunksjonen og fremme bruk av elektronisk handel i offentlig sektor
- **Bidra** til å modernisere og effektivisere offentlig sektor
- **Tiltak** i Regjeringens satsing på elektronisk handel og forretningsdrift
- **Forankring**
  - St.meld. 41 (1998-99) Om elektronisk handel og forretningsdrift (NHD)
  - Statlig innkjøpspolitikk (AAD)
  - Moderniseringsprogrammet (AAD)
  - eNorge 2005 (NHD og AAD)
  - Et enklere Norge (NHD)
- **Varighet** fra 1999 ut 2004, aktiviteter videreføres

# Ehandelsprogrammets hovedleveranser

- **Markedsplassen ehandel.no**
  - Etablering av et operativt tjenestetilbud hvor offentlige virksomheter og leverandører til det offentlige enkelt og kostnadseffektivt kan komme i gang med elektronisk handel
- **Regler og prosedyrer**
  - Deltakelse i arbeid med nytt innkjøpsregelverk på EU-nivå
  - Samarbeid med Finansdepartementet om nytt økonomiregelverk for staten
- **Felles grensesnitt og organisasjonsutvikling**
  - Etablering av grensesnittdokumentasjon for Markedsplassen ehandel.no etter modell fra NorStellas infrastrukturprosjekt og ebXML
  - Etablering av generell modell for beskrivelse av samhandling mellom kjøper og selger ved bruk av ehandel, og etablering av spesifikk samhandlingsavtale for handel mellom offentlig sektor og deres leverandører ved bruk av ehandel.no
  - Utarbeidelse av veiledere for gjennomføring av forprosjekt og implementering av elektronisk handel
- **Kompetanseheving og informasjonsspredning**
  - Artikler, faste spalter, nyhetsbrev, seminarer, foredrag for offentlige virksomheter og deres leverandører, undervisning på høskolenivå
  - Fire årlige samlinger for brukere av Markedsplassen ehandel.no
  - Etablering og drift av nettstedet [www.ehandel.no](http://www.ehandel.no)



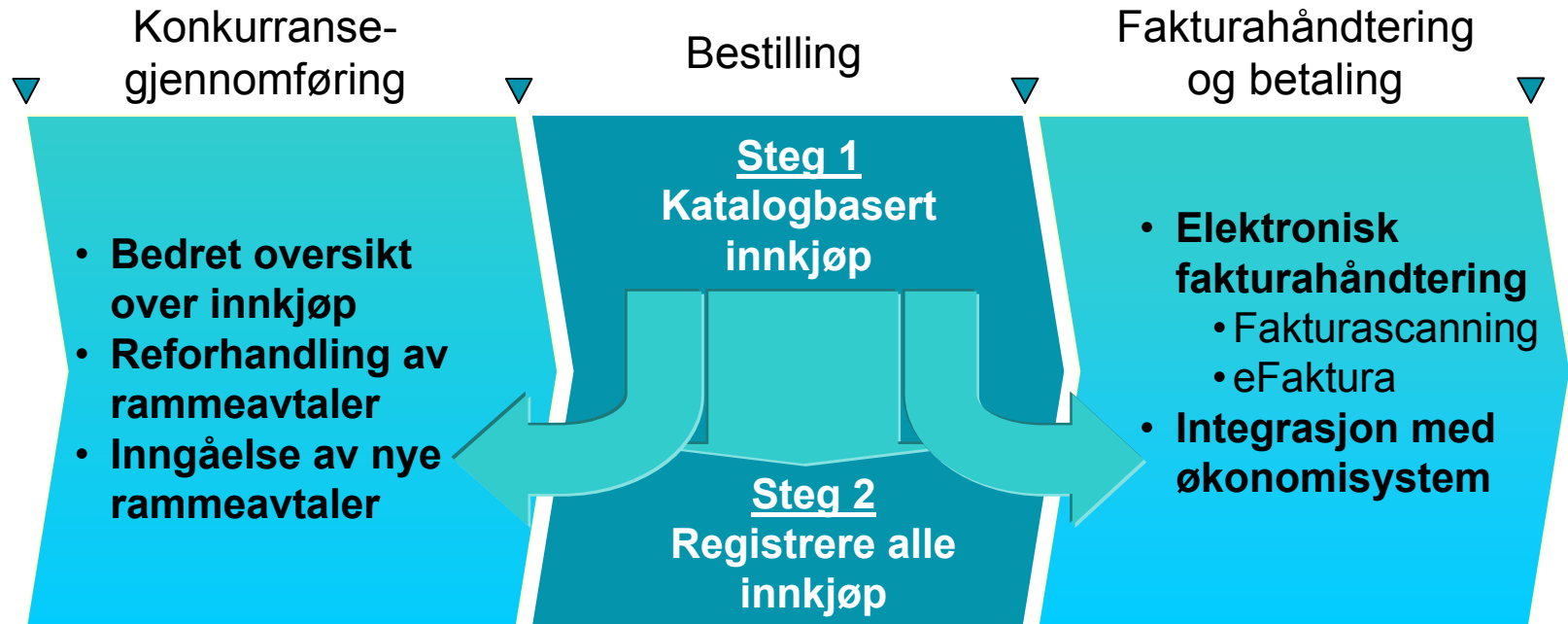
**Markedsplassen ehandel.no**

# Viktige utfordringer

## Markedsplassen kan bidra til å løse

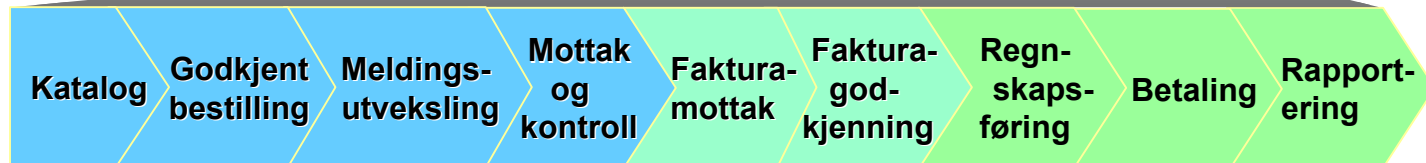
- **Enartet bestillingsløsning for alle typer innkjøp**
  - Dagens innkjøpsmetoder varierer ofte med hvor i organisasjonen det bestilles fra og hva som bestilles
- **Felles varekataloger med kvalitetssikret innhold**
  - I dag utarbeider ofte den enkelte virksomhet sine egne kataloger, eller de benytter leverandørens nettbutikk
- **Forbedret innkjøpsstatistikk for utarbeidelse av konkurransegrunnlag og innkjøpsavtaler**
  - I dag er virksomhetene ofte avhengig av å få statistikk over eget forbruk i fra leverandørene, mangel på felles nomenklatur gjør det vanskelig å sammenstille kjøpsinformasjon fra flere kilder
- **Felles grensesnitt mot leverandørene**
  - I dag er direkte integrasjon med hver enkelt leverandør for dyrt og/eller gir uønsket leverandørbinding

# Elektroniske forretningsprosesser – stegvis tilnærming og gevinstrealisering



1. Sikre at sluttbrukere og leverandører aktiveres
2. Sikre at alle innkjøp registreres i innkjøpsløsningen
3. Deretter fokus på systemstøtte til
  - Fakturahåndtering, integrasjon med økonomisystem
  - Konkurransgjennomføringen (Sourcingprosessen)

## Konkurransgjennomføring



## Bestilling, fakturahåndtering og betaling

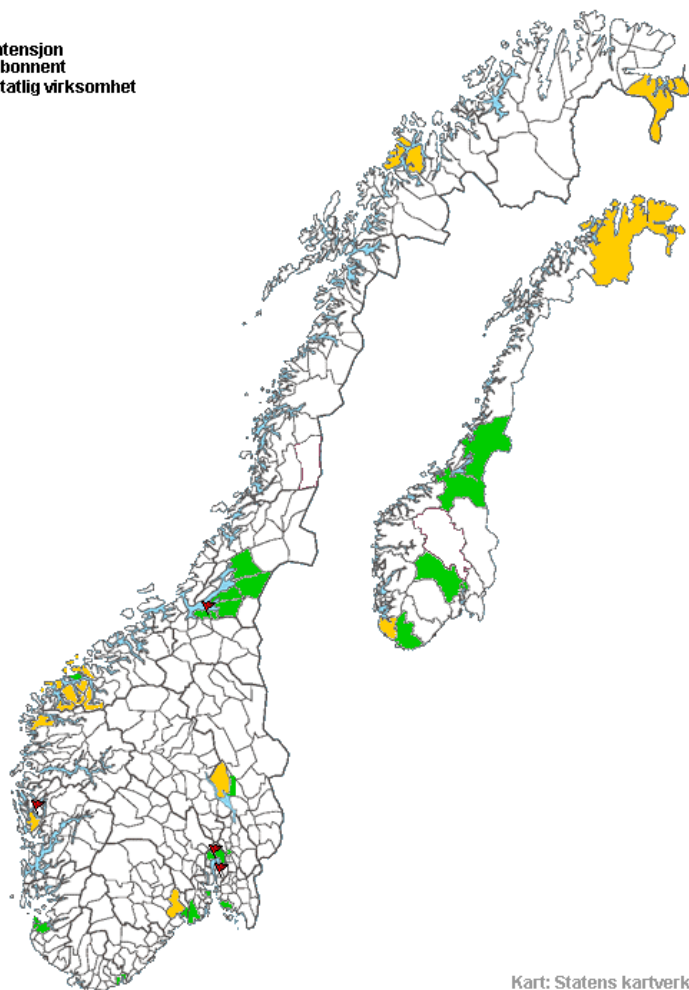
- Markedsplassen ehandel.no har så langt vært fokusert på bestillingsprosessen og tilrettelegging for fakturahåndtering
- Markedsplassen ehandel.no skal gi støtte til prosesser for konkurransgjennomføring muliggjort av nytt regelverk



## **Status for Markedsplassen ehandel.no**

# Abonnenter i offentlig sektor

■ Intensjon  
■ Abonnent  
▼ Statlig virksomhet



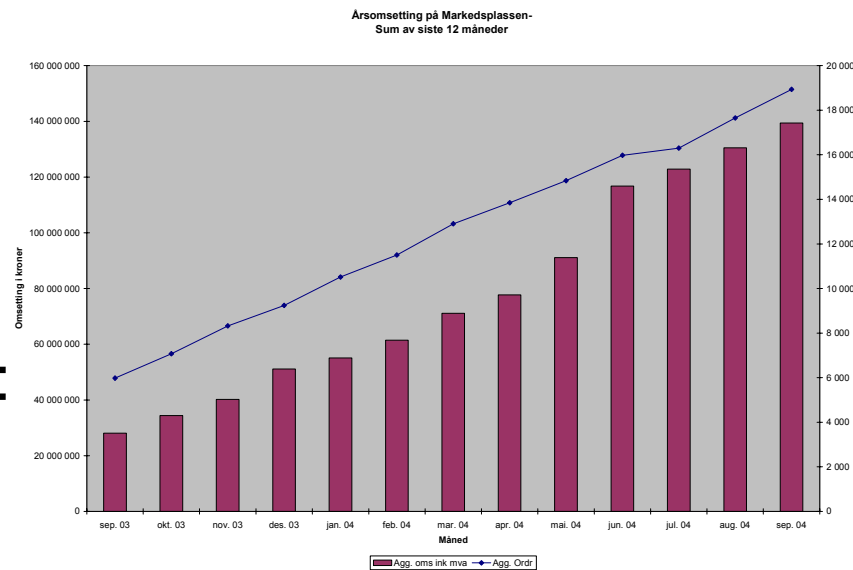
Kart: Statens kartverk

- Bergen kommune
- **Buskerud fylkeskommune**
- **Bærum kommune**
- Finnmark fylkeskommune
- Flora kommune
- **Fredrikstad kommune**
- Frosta kommune
- Giske kommune\*
- **Hamar kommune**
- Haram kommune\*
- Helse- og omsorgsdepartementet ▼
- Herøy kommune
- Horten kommune
- **Kristiansand kommune**
- **Larvik kommune**
- **Levanger kommune**
- **Malvik kommune**
- Moderniseringsdepartementet ▼
- Norddal kommune\*
- **Nord-Trøndelag fylkeskommune**
- **Norges landbrukshøgskole** ▼
- **Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet** ▼
- Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE) ▼
- **Oslo kommune**
- **Porsgrunn kommune**
- Ringsaker kommune
- Rogaland fylkeskommune
- Sande kommune
- **Sandnes kommune**
- Sandøy kommune\*
- **Skedsmo kommune**
- Skodje kommune\*
- **Sola kommune**
- Skattedirektoratet ▼
- Skien kommune
- Statens forvaltningstjeneste ▼
- **Stavanger kommune**
- **Steinkjer kommune**
- **Stjørdal kommune**
- Stordal kommune\*
- Stranda kommune\*
- Sula kommune\*
- Sykkylven kommune\*
- **Sør-Trøndelag fylkeskommune**
- Sør-Varanger kommune
- Tromsø kommune
- **Trondheim kommune**
- Ulstein kommune
- Universitetet i Bergen ▼
- **Verdal kommune**
- **Vest-Agder fylkeskommune**
- Vestnes kommune\*
- Volda kommune
- Ørskog kommune\*
- Ålesund kommune

\* Opsjon på deltakelse i samarbeid med Ålesund kommune

*Verktøyet er på plass, men det kreves vilje til endring for å realisere gevinstpotensialet*

- Antall abonnenter: 29
- Antall brukere: ca 3 500
- Antall leverandører: 160
- Antall varelinjer: ca 360 000
- Omsetting siste 12 måneder: ca 140 mill
- Transaksjoner siste 12 måneder: 18 931



*Dette gjør Markedsplassen ehandel.no til en av de mest brukte offentlige markedsplasser i Europa, men vekstpotensialet er stort*

## **Erfaringer**

# Hva sier leverandørene?

Fastere bestillingsrutiner har gitt innsparingsgevinster, fordi bestillingene er standardiserte og må inneholde alle opplysninger som trengs i entydig form. At bestillingene kommer inn slik, har ikke alltid vært tilfelle før - noe som førte til mye ekstraarbeid før bokhandelen visste hva den enkelte egentlig ville ha. Dette merarbeidet er nå borte.

*Anne Bjørg Røed, Gravdahl Bokhandel*

Ettersom flere av kundene allerede er etablert på Markedsplassen ehandel.no er det naturlig å kunne tilby kundene også denne muligheten til elektronisk handel.

*Erik Chapman, ProffPartner*

Det koster penger å være der, og det koster penger å etablere seg. Imidlertid er det økonomisk forsvarlig å være der ut ifra de volumer vi venter vil komme

*Trond Dahl, DropZone.no*

Katalogen er en tilpasning av den katalogen vi har på egen nettbutikk, slik at kostnadene forbundet med utvikling av denne ikke er så store. Dessuten er dette arbeid vi kan dra nytte av senere uansett.

*Jan Nergård, Würth Norge*

# Viktigste erfaringer (I)

- Få unike utfordringer ved elektronisk handel – de fleste utfordringer er generelle for innkjøp
  - Markedsplassen gjør det enklere å ta i bruk ehandel for kjøpere og deres leverandører
- Elektronisk handel starter med å legge forhold til rette for at kjøpere endrer adferd på:
  - Styrings- og ledelsesnivå
  - Brukernivå

# Viktigste erfaringer (I)



- *Det er ikke bare det at prosessen kan gjøres med redusert ressursbruk, men elektronisk handel åpner også opp for at prosessene kan gjøres mer effektivt.*
- *På et sykehjem har bruk av elektronisk handel bidratt til bedre pleie. Istedenfor å måtte gjøre alle bestillinger mens det var folk som kunne ta telefonen hos leverandøren og når arbeidsbelastningen var størst, kan pleierne nå foreta sine bestillinger på kveldsvaktene og i andre stille perioder. Ikke bare fikk de brukt tiden bedre til pasientbehandlingen som jo er primær oppgaven, men også innkjøpene ble bedre ved at de fikk mer tid til å sikre at det rette behovet blir dekket.*

*(Thore Storløs, Bærum kommune)*

## Viktigste erfaringer (II)

- Godt innkjøpsfaglig og organisatorisk fundament er nødvendig for å beslutte og faktisk innføre elektronisk handel
  - Fokus på kartlegging av fullmaktsstrukturer og innkjøpsbehov
  - Innføring av ehandel er ikke et teknologiprojekt
- Viktig å sikre brukere tilgang til relevant, korrekt og oppdatert informasjon for kjøp
  - Gode produktkataloger med riktige produkter og priser
  - Et enkelt bestillingssystem med et godt brukergrensesnitt

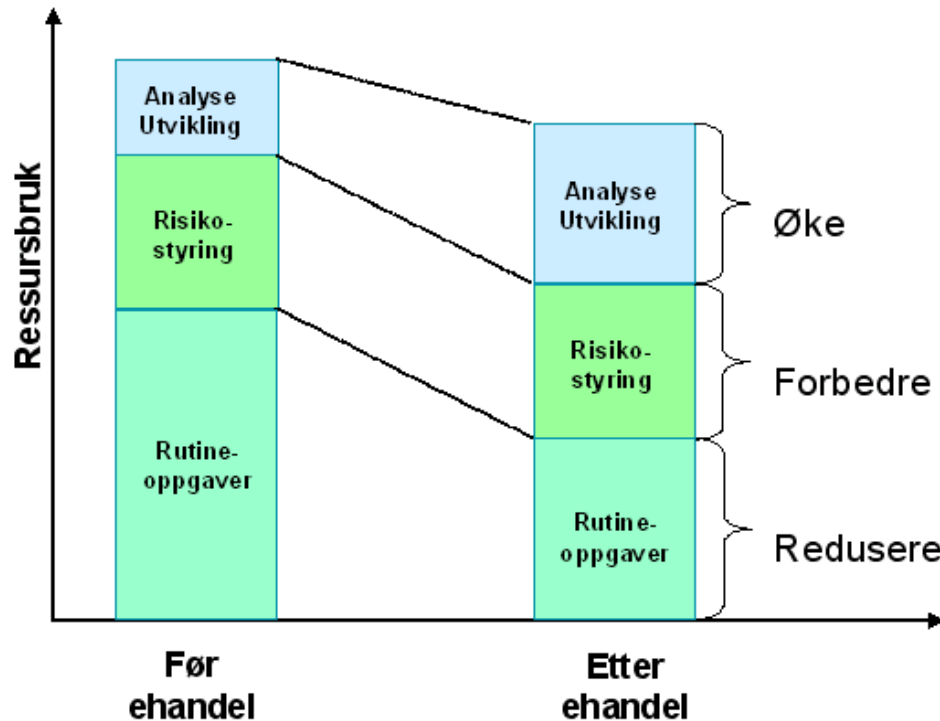
# Viktigste erfaringer (II)



- *Innføringen av elektronisk handel sikrer en effektiv gjennomgang internt i egen organisasjon hvor man setter fokus på innkjøp. Man får gjennomført en rollefordeling, og får avklaring på "hvem gjør hva", og virksomheter (skoler, institusjoner etc.), hvor man tidligere hadde innkjøp fordelt på flere personer som hadde sine "spesialfelt", nå kan samle innkjøpene på en person.*
- *Innkjøp ligger vanligvis tillagt merkantile stillinger. I vår kommune finnes det en del merkantile som har deltidsstillinger på flere virksomheter (for eksempel barnehager). Ved å utnytte ehandel, kan da denne person foreta innkjøp for alle de virksomhetene man tilhører uavhengig av hvor man befinner seg. (behov kan enkelt signaliseres ved bruk av e-post). Innkjøp blir dermed en oppgave som blir litt med "spesialisert", og man øker bevisstheten.*

*(Ivar Larsen, Fredrikstad kommune)*

# Identifiserte gevinster ved ehandel



- Frigjør ressurser til å etablere bedre avtaler og prosesser
- Færre feil, økt sporbarhet, bedre kontroll
- Innkjøp blir forenklet, gir mer tid til primæroppgaver

*På sikt vil dette bidra til at offentlig sektor blir en krevende kunde og flytter fokus fra etterhåndskontroll til effektiv styring i forkant*

- *Elektronisk handel sikrer at vi nå bedre kan kontrollere om leverandøren leverer i henhold til avtalen og fakturerer i henhold til avtalte priser. Det bedrer kvaliteten i innkjøpsprosessen både for kjøper og selger – blant annet blir det færre arbeidskrevende krediteringer.*
- *Byttekostnaden ved skifte av leverandør er dessuten redusert og det går både enkle og raskere å få organisasjonen til å handle fra den nye leverandøren. Med andre ord er Markedsplassen ehandel.no er et verktøy som hjelper til med å gjennomføre virksomhetens innkjøpsstrategi og i større grad ansvarliggjør budsjettansvarlige.*

*(Olav Holden, NTNU)*

- *Trondheim kommune*

- *Arbeidet skal bidra til å redusere de direkte og indirekte innkjøpskostnadene med mer enn 11 millioner kroner netto pr år. Så langt er det registrert besparelser ved økt lojalitet til inngåtte rammeavtaler, reduserte krav om morarenter og ved at enkelte leverandører gir tilleggsrabatter når bestillinger gjøres via ehandel.no. Mye av gevinstfokuset er likevel på å oppnå kvalitative gevinster knyttet til bedret oversikt over avtalepriser og kontroll med fullmakter, samt innføring av ensartede arbeidsprosesser og bedre rapportmuligheter*



## ***Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet***

- *NTNU har som universiteter flest flat struktur med utpreget selvstyre og med enheter som ofte er lite motivert for sentrale forordninger og koordinerende initiativ. Den sentrale innkjøps-avdelingen ved NTNU har likevel lykkes godt med innføring av e-handel på tvers av hele organisasjonen, hvor 380 brukere så langt har kommet i gang. Nøkkelen til suksess har vært årelang oppbygging av god innkjøpspraksis basert på bevisste forsøk og endrings-prosesser. En solid forsyningsorganisasjon og en levende og dynamisk innkjøpsstrategi er resultatet. I samarbeid med brukermiljøene har innkjøpsavdelingen et godt grep om rammeavtaler hvor bestillingene skjer desentralt gjennom Markedsplassen ehandel.no. Med bakgrunn i utviklingen så langt forventer NTNU seg en årlig gevinst ved bruk av ehandel.no på 6 millioner kroner*

- *Resultatet av å ta i bruk Markedsplassen ehandel.no kan således oppsummeres til:*
  - *Bedre strategisk planleggingsprosess for innkjøp*
  - *Bedre oppfølging og ledelsesforankring for innkjøp*
  - *Økt motivasjon og kommunikasjon knyttet til innkjøp i hele virksomheten*
  - *Økt enighet om felles mål for innkjøp og administrativ effektivisering*
  - *Mer fokus på fakta om egne innkjøp*
  - *Enklere innkjøpsstyring*
  - *Bedre innkjøp*
  - *Mer effektive rutiner og prosesser for innkjøp*
  - *Mer tid til kjerneaktiviteter for brukerne*



# Samhandlingsavtale

# Samhandlingsavtale

- Hva?
  - Avtale for beskrivelse av hvordan elektronisk samhandling mellom kjøper og selger skal foregå
- Hvorfor?
  - Markedet for markedsplasstjenester (xml- og internettbasert) er ungt
  - Det må legges til rette for at det etableres en ensartet og teknologiavhengig beskrivelse av tjenester og funksjoner brukere av markedsplasstjenester bør kunne kreve av sine tjenesteleverandører
  - Økt bestillerkompetanse forventes å gi økt etterspørsel etter markedsplasstjenester, og det forventes at markedet utvikles med økt konkurranse som resultat

# Hvordan bidrar dette til økt konkurranse? (I)

- Markedsplasstjenestene blir transparente, kjøper og selger kan sammenligne:
  - Katalogkvalitet (rutiner for etablering, kvalitetssikring, bredde i attributter med mer)
  - Bredden i handelsscenarioer som støttes (meldingstyper, informasjonsinnhold og informasjonsflyt)
  - Gjennomløpstider (garanterte tider for katalogproduksjon/-oppdatering, meldingsformidling mm.)
  - SLA (Service Level Agreement), garantier for tilgjengelighet, responstider, brukerstøtte mm.
- Dette gir konkurranse på brukernes premisser

# Hvordan bidrar dette til økt konkurranse? (II)

- I tillegg kan kjøpere og selgere sammenligne:
  - Antall og type handelspartnere som kan nås gjennom markedsplasstjenesten
  - Bredde og dybde i tjenestetilbud utover transaksjonshåndtering
  - Integrasjonskostnader (bredde i metoder og tjenester for integrasjon, nivå på dokumentasjon av integrasjonsgrensesnitt, konkurranse mellom integrasjonstilbydere, mm.)
- Kjøpere og selgere med egne sluttbrukerapplikasjoner (hhv. innkjøps- og ordremottakssystemer) kan knytte seg til en eller flere markedsplasstjenester, enten direkte eller gjennom en integrasjonspartner/formidlingsentral
- Kjøperne og selgerne knytter seg til den eller de leverandørene av markedsplasstjenester som gir best kost/nytte



Løsninger for helsesektoren

- Samhandlingsavtalen er nyttig både for selger og kjøper fordi det presise servicenivået defineres og reguleres i en standard form, samtidig fungerer den som en sjekkliste over hva som skal foregå når og hvordan, og den gir fremfor alt forutsigbare rammevilkår for ehandelen

*(Andreas Bjerke, Medeco AS)*

# Spørsmål?

- For mer informasjon om Ehandelsprogrammet og Markedsplassen ehandel.no – se [www.ehandel.no](http://www.ehandel.no)
- Kontaktinformasjon: [info@ehandel.no](mailto:info@ehandel.no)