



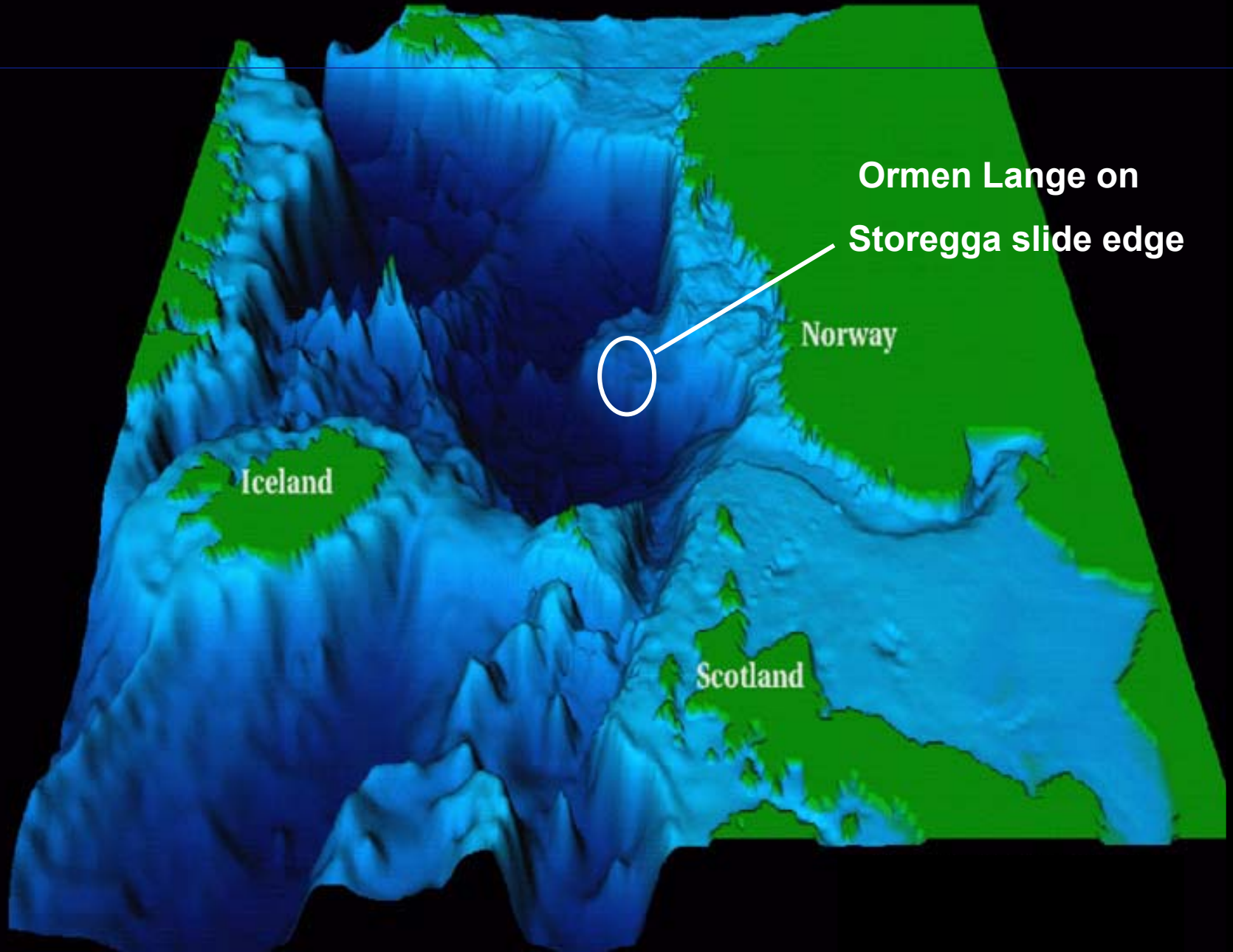
Elektronisk forretningsdrift og verdikjedesamarbeid

Et samarbeidsprosjekt mellom små- og mellomstore bedrifter tilsluttet Leverandørnett *Ormen Lange*

Ivar Barlindhaug, daVinci Consulting AS
Bjørn Haukebø, Infopark AS



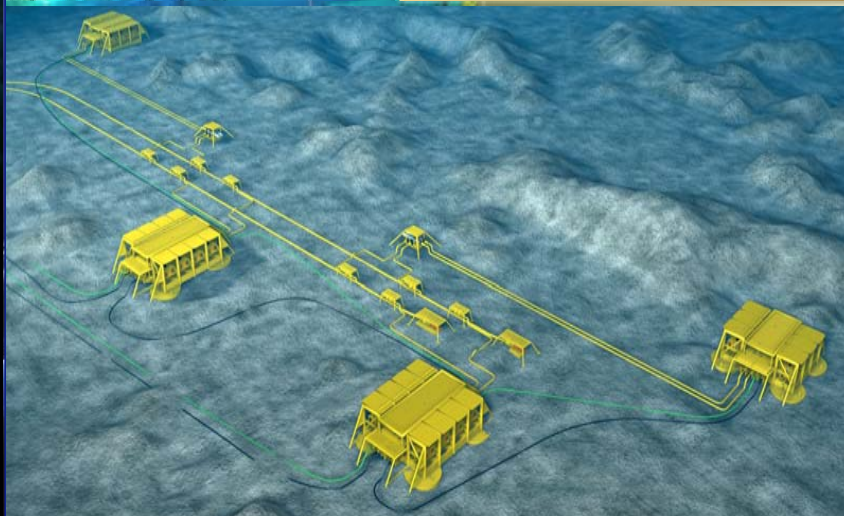
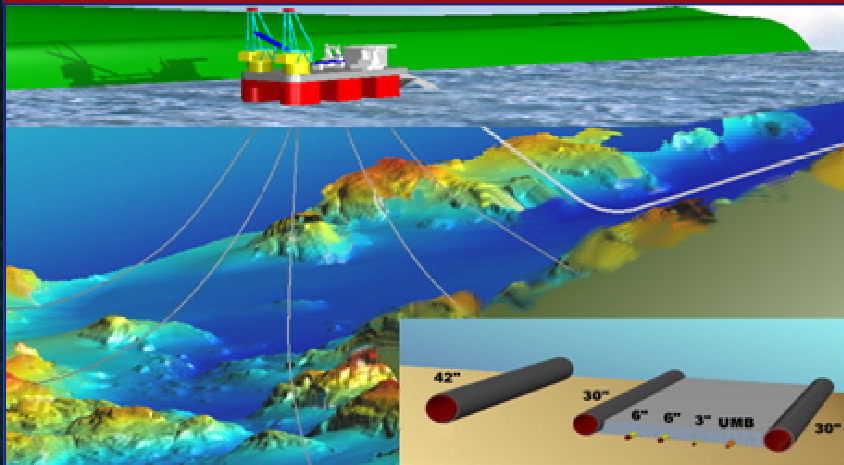
Ormen Lange



Ormen Lange

Produksjonsfasiliteter

Rørledninger til land



Undervannsanlegg

Landanlegget



Eksport rørledning



Leverandørnett Ormen Lange (LOL)

Mer enn 600 bedrifter med i
Leverandørnett Ormen Lange

www.ormen-lange.no

Norges største leverandørnettverk



Nettverk

- Informasjonsformidling
- Samarbeid og alliansebygging
- Kompetansebygging

Bakgrunnen for prosjektet

- Små og mellomstore bedrifter har stort potensial med hensyn til å anvende elektronisk forretningsdrift som virkemiddel for økt effektivitet, *innovasjon og konkurransekraft*
- Store internasjonale selskaper innen olje og gass tar nå i bruk internetteknologien for å forbedre sine forretningsprosesser
- Vi ønsket å gi bedriftene som skal konkurrere om kontrakter en best mulig plattform for også å kunne utnytte / anvende teknologien i samhandlingen med hovedkontraktørene – både i innsalgssperioden, utbyggingsperioden og i driftsperioden
- Dette var bakgrunnen og motivasjonen for å gjennomføre et pilotprosjekt med fokus på effektiv utnyttelse av nettbaserte løsninger for innovasjon og samhandling.

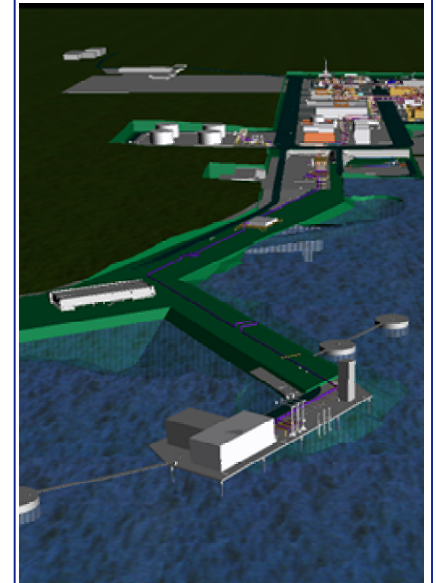


“Innen IT forventes det store endringer fra bruk av tradisjonelle bestillingssystemer og over til bruk av elektroniske integrasjonsløsninger mot kunder og leverandører.



Formålet med prosjektet

- Øke bedriftenes konkurransekraft og lønnsomhet gjennom enklere og mer effektiv samhandling med sine forretningspartnere
- Benytte Ormen Lange prosjektet til spesielt å ha fokus på modeller for elektronisk forretningsdrift og verdikjedesamarbeid som kan tjene som eksempel på beste praksis i næringssektoren
- Spredning av kunnskap om *hvordan* utnytte mulighetene som elektronisk forretningsdrift gir



Gjennomføring

- Bruk av "e-Analysen" fra Innovasjon Norge
 - E-Barometeret
 - Analysemodellen
- Fokus på **Markedsrelasjonen, Forsyningskjeden og Kunnskapsdeling** i kjeden

#	Beskrivelse	Tidsrom 2004	Leveranser
1	Dagens samhandlingspraksis, problemområder og muligheter for forbedring	April	Prioriterte områder for forbedring med nytteeffekter
2	Identifisere muligheter som IKT løsninger gir "Utvikle" nye samhandlingsmodeller	Mai/Juni	Beste praksis modeller og løsninger
3	Identifisere hvilke endrings-elementer som må realiseres. Utarbeide tiltaksplan	Juli/ August	Tiltaksplan/aktivitetsplan, felles og for hver bedrift
4	Spredning av resultatene fra prosjektet og om hvordan utnytte muligheten ved elektronisk forretningsdrift	Høsten 2004	Seminar / konferanse

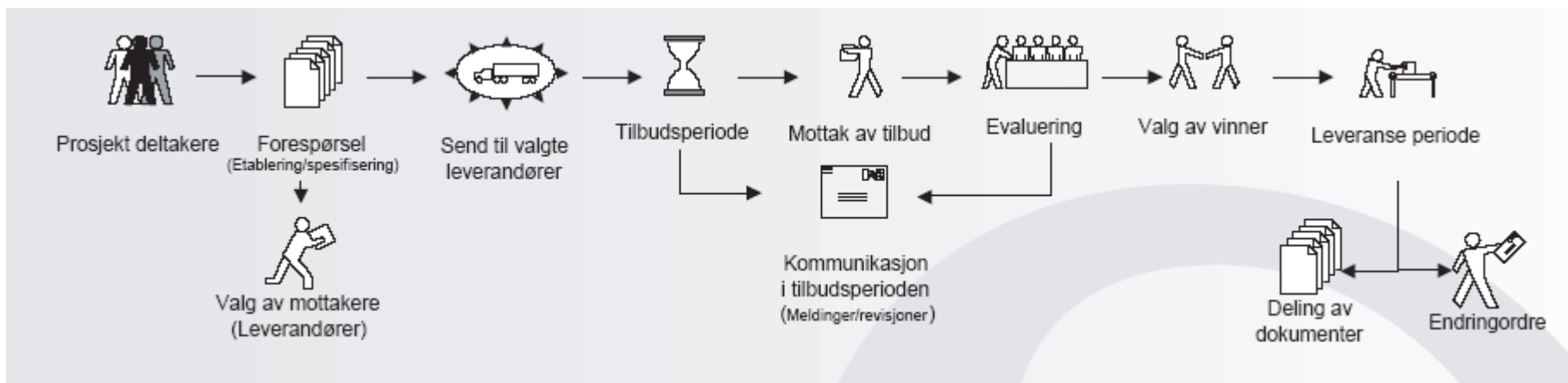


Workshops, Frokostmøter, Etterarbeid mellom samlingene, Deling av informasjon, Rådgivning

Aktuelle utfordringer og muligheter, del 1

Markedsrelasjonen

- Hvordan sikre seg tilgang til et større marked, delta i forespørsler og kommunisere elektronisk gjennom tilbuds- og kontraktsfasen?
- Hvordan velge "riktig" forretningsmodell i en virkelighet med stadig mer global handel?



* Fra en enkel prosjektplass til en forretningsmessig samhandlingsarena

* Aktiv bruk av online bidding \ e-auction i forbindelse med innkjøps"pakker"



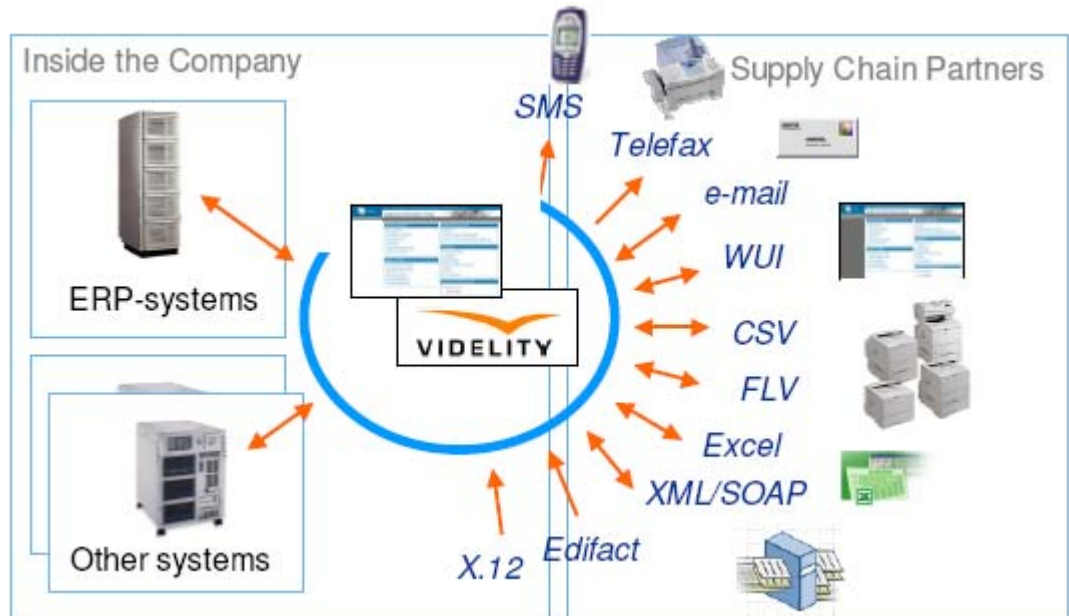
Aktuelle utfordringer og muligheter, del 2

■ Forsyningskjeden

- Hvordan få allokert og justert behov raskt nok i forhold til svingninger i markedet?
- Hvordan unngå å bli sittende med lager – volum og ukurans?
- Hvordan kunne gi leverandørene en lengre planleggingshorisont hvor de selv kan styre oppfyllingen av vårt lager?
- Hvordan få til løsninger for just-in-time for volumprodukter?

Bruk av
"connectivity"
programvare for å
integre ulike ERP-
systemer

- * **Felles** forretnings-
prosesser
- * **Deling** av informasjon
- * Stor grad av **samhandling**



Resultat



- Prosjektet har bidratt til å gi bedriftene et kompetanseløft på området elektronisk forretningsdrift
- Prosjektet har gitt praktisk erfaring i bruk av elektroniske prosjektplasser
- Prosjektet har bidratt til å forberede bedriftene på de krav som vil bli stillet fra kunder og større leverandører
- Bedriftene har i prosjektperioden fått bistand til å identifisere aktuelle IT-løsninger som kan gi forretningsmessige gevinster
- Bedriftene har fått nyttige råd som vil være med på å hindre feilinvesteringer når det gjelder IT-løsninger og ulike tilknytningsformer til portaler/markedsplasser
- Bedriftene har fått etablert en tiltaksplan som de kan utnytte direkte i sitt arbeid videre.

Overføringsverdi

- Start enkelt med et "Pilotprosjekt" for å komme hurtig i gang og høste erfaringer
- Velg "pilotleverandørene/-kundene" med omhu. Det er viktig å oppnå en suksesshistorie fra start
- Trekk leverandørene tidlig inn i prosessen
- Utarbeid enkle guidelines både i forhold til interne og eksterne parter
- Velg IT-løsninger som ivaretar grensesnittet mellom forretningspartnerne
- Effekten av å ta i bruk IT-løsninger som ivaretar grensesnittene mellom forretningspartnerne overstiger lang effekten av å optimalisere interne styringssystemer

...hvorfor koste på prosesser som vi likevel kan fjerne?

...men, "e" handler egentlig om tillit



...tillit skapes gjennom erfaringer
erfaringer gjøres ved å prøve (og noen ganger feile)
- **start i dag!**