

Beskrivelse av aktuell standardtjeneste for meldingsutveksling:

<http://www.ergogroup.no/default.aspx?path={95092BE3-9BB1-4C3D-84E7-3C715625FF69}>



# Erfaringer med bruk av eFaktura (b2b)

Lasse Monstad Høgsnes

ErgoGroup

Løsninger, Meldingstjenester

[Lasse.hogsnes@ergogroup.no](mailto:Lasse.hogsnes@ergogroup.no)

+47 90739565



# Byggevarebransjen har gode forutsetninger for å lykkes med elektronisk handel

- ErgoGroup leverer løsninger i mange bransjer
  - ORKLA konsernet er en av våre store eFaktura-kunder, de er representert i mange bransjer
  - 7000 bedrifter benytter våre meldingstjenester, ca 80 millioner meldinger pr år
- Ved å understøtte profiler for de enkelte bransjer, legges grunnlaget for hurtig utbredelse av elektronisk samhandling mellom aktørene
- Hvorfor er byggevarebransjen et godt eksempel?
  - Store meldingsvolumer
    - Grunnlag for gevinst for både kunde og oss
  - Fakturadokumentet sees på som en del av en integrert del av eHandelsprosessen
    - Ordre, ordrebekreftelse, faktura, pakkseddel
    - Gir grunnlag for å effektivisere en større del av verdikjeden/forretningsprosessene
    - Gir bedre balanse i nytteverdi for begge parter
  - Mange aktører
    - Mange å utveksle med
    - Utfordringer og muligheter
  - Eksempler på kunder
    - Optimera og E.A.Smith (Bygger`n)



# Utfordringer som ofte dukker opp

## Endringer i ERP- løsningene

- Det må ofte gjøres noen tilpassninger i ERP-systemet eller ta i bruk nye moduler
- Kunden har planer om å oppgradere eller skifte ut ERP-systemet
- Personavhengighet og ressursknapphet internt og/eller hos eksterne konsulenter/leverandører
- Manglende prioritering hos kunde og eller hos kundens samhandlingsaktør
- Har en løsning som fungerer i dag - det brenner ikke...



Tiltak



- Benytte standard formater
- Benytte meldingssentral
- Tilby mapping tjenester
- Tilby ERP-tjenester
- Tett oppfølging
- Starte med kundens kunde for å få fokus

## Ikke tilstrekkelig standardisert datainnhold

- Formålet med eHandel er effektivisering hos begge parter
- For fleksible formater / manglende profiler
- Mange eFakturaløsninger har tatt utgangspunkt i avsenders behov
- Andre drivere i b2b-markedet en i b2c markedet

- Standard formater
- e2b basis

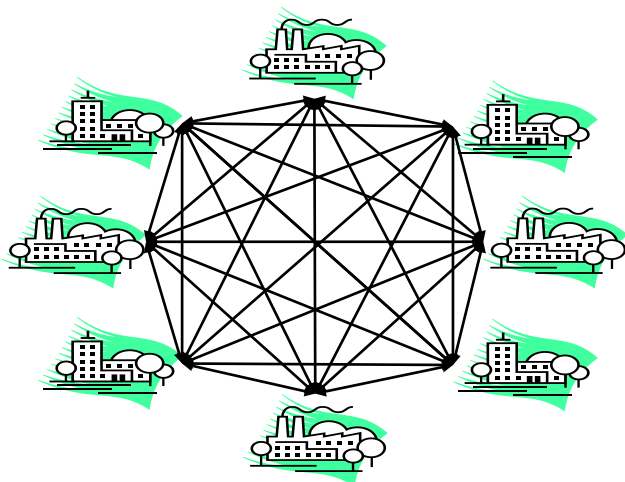
## Manglende forståelse

- Nytt område
- Ukjente begreper og ulik begrepsforståelse
- Lite erfaringsgrunnlag på reell gevinst/effektivisering

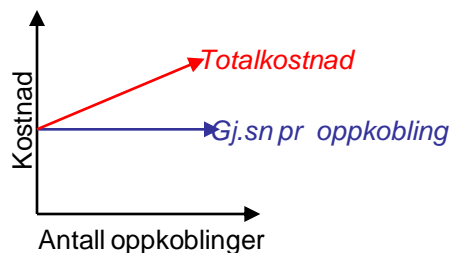
- Meldingssentral redusere behovet for teknisk forståelse
- Snakk sammen, skap felles utgangspunkt og forventninger
- Norstella

# Verdinettverk løser noen utfordringer

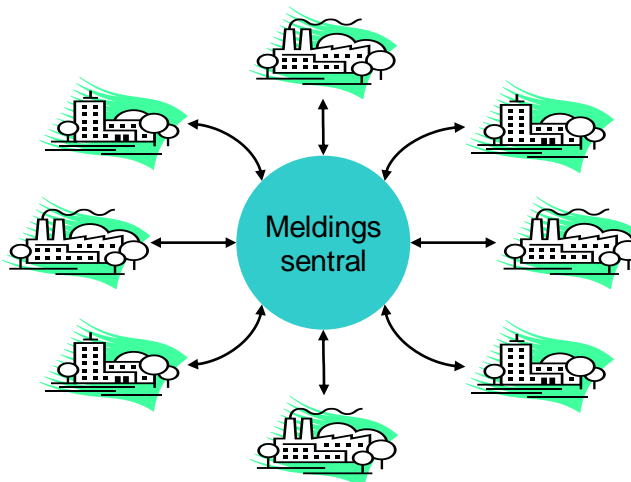
## En til en



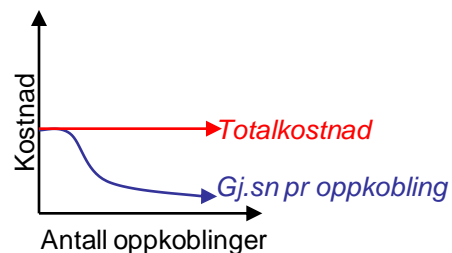
- Tilpasninger (en til en)
- Mange formater å forholde seg til
- Mange oppkoblinger å etablere og administrere
- Endringer hos forretningsforbindelser medfører ofte ekstraarbeid



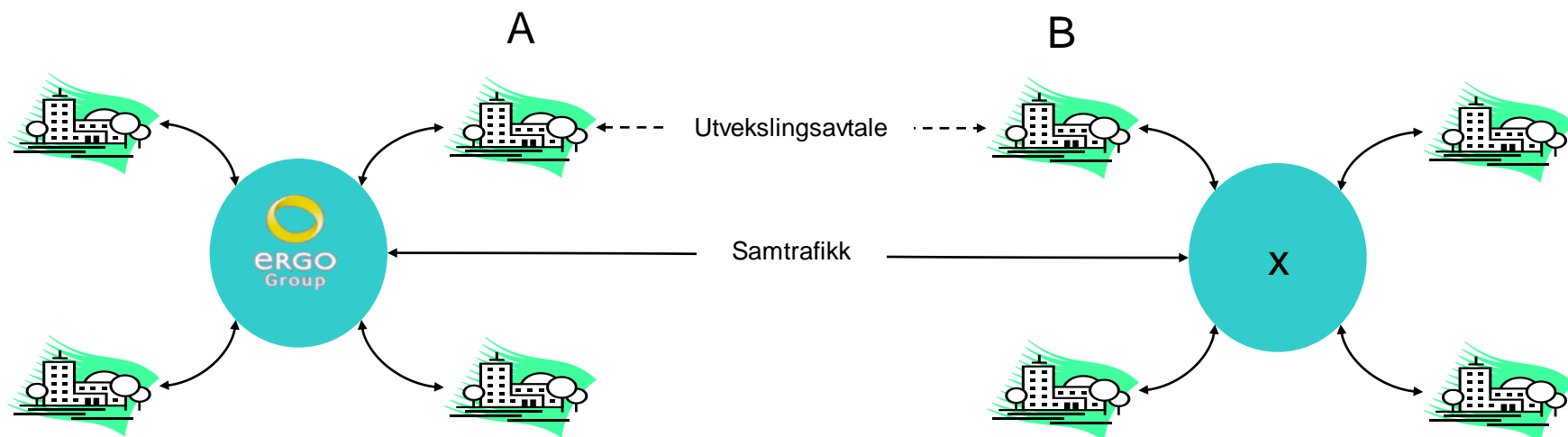
## En til mange



- Ett format å forholde seg til
- Ett grensesnitt, slipper egen oppkobling mot hver aktør
- Endringer hos forretningspartner får mindre/ingen konsekvenser
- Mindre administrasjon og løpende oppfølgingsoppgaver
- Juridisk logg / nøytral tredjepart



# Hva er utfordringen når A skal utveksle med B...



## Samtrafikk:

- Nettverksleverandørene må inngå samtrafikkavtale
- ErgoGroup er pådriver i b2bConnect
  - nå er det viktigst at kaka blir størst mulig, ikke at vi skal få størst mulig kakestykke...

## Utvexlingsavtale:

- Formalisere enigheten om å utveksle informasjon elektronisk (format, implementasjonsguide, evt. tilleggskrav, kontaktpersoner og lignende)
- Nødvendig verktøy for å etablere samtrafikk mellom nettverksleverandørene...

# KONKLUSJON...

- Erfaringen fra byggevarebransjen er overførbart til andre bransjer
- Bruk standardiserte formater (e2b basis)
- Benytt utvekslingsavtaler
- Benytt en meldingssentral...

DET LAR SEG GJENNOMFØRE  
TA ET VALG, OG PRIORITER OPPGAVEN



<http://www.ergogroup.no/default.aspx?path={95092BE3-9BB1-4C3D-84E7-3C715625FF69}>



Kunsten er å se hele bildet