



## ORDET TILL BENGT T HANSSON

# DEN LJUSNANDE FRAMTID ÄR VÅR

Idag är alla väl medvetna om fördelarna med att utbyta information elektroniskt. Trots detta så går det fortfarande åt 13 miljoner träd för att skicka fakturor mellan företag i Europa. Men framtidsutsikterna är goda och andelen e-affärer och e-fakturor växer stadigt både när det gäller privatpersoner och affärer mellan företag. NEA har tillsammans med ledande operatörer på den svenska marknaden skapat ett e-affärsindex (avser e-affärer mellan företag), som visar på att den totala volymen e-affärer under 2008 ökade med 13 %. Den del av e-affärer som utgörs av e-fakturering ökade med hela 32 % i Sverige. En siffra som väl stämmer överens med motsvarande ökningstakt för e-fakturering i hela Europa.



Man kan utan vidare påstå att marknaden för e-affärer börjar bli en mer mogen marknad med enhetligare affärsmodeller och etablerade roller, med fungerande konkurrensutsatta marknader för produkter och tjänster och med etablerade tekniska standarder. Men det finns fortfarande mycket som återstår att göra. Öppnare och ännu mer etablerade och accepterade strukturer krävs. Inte minst för att möjliggöra för små och medelstora företag att på ett bra sätt dra nytta av den rationaliseringspotential som e-affärer utgör.

Nästa steg i utvecklingen kräver att både mindre och medelstora företag får bra och kostnadseffektiva hjälpmedel för e-affärer. Dessutom måste e-affärer mellan olika branscher underlättas. Idag finns i många fall etablerade standarder och procedurer inom en viss bransch men i ett nästa steg måste mer branschöverskridande e-affärer bli möjliga. Ett tydligt exempel på detta behov är statens bestämda mål att effektivisera förvaltningen – "det offentliga" (staten, kommuner och landsting, affärsverk etc.). Den offentliga sektorn är ju såväl leverantör som köpare inom många, för att inte säga alla, branscher.

NEA – Nätverket för Elektroniska Affärer – är en ideell organisation med medlemmar från hela affärs-Sverige – företag, branschorganisationer, myndigheter samt leverantörer av produkter och tjänster inom e-affärsområdet. NEA är en neutral mötesplats och arbetar inom många områden – publikationer, standarder för elektroniska dokument, mallar för avtal och med seminarieverksamhet för att visa på de goda exemplen och att informera om utvecklingen i Sverige och Europa. Våra senaste publikationer är "NEA:s Guide till e-handels Juridiken" och "NEA:s e-kommunikationsavtal" som också finns översatt till engelska. NEA:s publikationer, mallar etc finns tillgängligt på vår hemsida [www.nea.nu](http://www.nea.nu)

NEA:s aktiva medlemmar är basen för hela vår verksamhet. Genom att arbeta i nätverk utbyter medlemmarna erfarenheter och får tips av varandra och kan på så sätt få ökad lönsamhet i de egna affärerna. E-affärer handlar om att rationalisera, viktigt inte minst i dessa tider, och att ha rationella strukturer som bas för vidareutveckling av företagets kärnverksamhet.

Denna bilaga är ett sätt för oss att sprida information och att visa på framgångsrika exempel på införande av olika typer av elektroniska affärer.

Jag hoppas ni får en intressant läsning som ger inspiration och nya kunskaper!

Välkommen också som medlem i NEA!

Bengt T Hansson  
Ordförande i NEA



## ELEKTRONISK FAKTURERING

## – INBJUDAN TILL WEBBKONFERENS

### VAD INNEBÄR EU:S NYA FAKTURERINGSDIREKTIV FÖR SVENSKA FÖRETAG?

Välkomna till ett seminarium där vi kommer att visa på nyheterna med det nya faktureringsdirektivet från EU. Som många känner till innebar EU:s faktureringsdirektiv från 2001 stora förändringar för e-fakturering i Europa. Den svenska lagstiftningen uppdaterades 2004 och samordnades med övriga europeiska länder. De enklare och mer samordnade reglerna innebar startskottet för den satsning på e-fakturering som vi sett de senaste åren. Samordningen lyckades dock inte fullt ut och

inte minst på säkerhetsområdet har det funnits en del brister.

Det nya direktivet har som ambition att ytterligare förenkla och inte minst öka möjligheterna för småföretagare. NEA har låtit Lars Dykert som är en etablerad och välkänd expert på området att utreda vilka nyheterna egentligen är och vad de innebär. Rapporten kommer att finnas tillgänglig för alla som deltar på seminariet.

#### PRAKTISKA UPPGIFTER

**Tid:** den 13 maj 2009 kl. 10.00 – 11.00

**Plats:** I form av webb- och telefonkonferens  
Anmälan till seminariet görs till [kansli@nea.nu](mailto:kansli@nea.nu) senast den 11 maj.  
I bekräftelsen lämnas uppgifter för inloggning på webbkonferens.

**Seminarier är kostnadsfritt för medlemmar.**  
**Övriga betalar 250 kr exkl. moms.**

#### AGENDA

**11.00**

- Välkomna
- Bakgrund
- Introduktion till det nya direktivet
- Genomgång av nyheterna i direktivet
- Svar på vad det kommer att få för betydelse för svenska företag
- Frågor och diskussion

**14.00** Webbkonferensen avslutas

eAFFÄRER GES UT AV NEA  
- NÄTVERKET FÖR ELEKTRONISKA AFFÄRER



#### Newsfactory

BILAGAN ÄR PRODUCERAD AV NEWSFACTORY AB  
Gävlegatan 12 A, 113 30 Stockholm | Tel 08 545 03 990 | [www.newsfactory.se](http://www.newsfactory.se)

**Projektledare:** Roland Wiklund, [roland.wiklund@newsfactory.se](mailto:roland.wiklund@newsfactory.se)  
**Försäljning:** Daniel Lanbro, [daniel.lanbro@newsfactory.se](mailto:daniel.lanbro@newsfactory.se)  
**Grafisk Form:** Jonas Serrander, [jonas.serrander@newsfactory.se](mailto:jonas.serrander@newsfactory.se) | Skribent: Annika Wihlborg  
**Traffic:** Madelene Sörinder, [madelene.sorinder@newsfactory.se](mailto:madelene.sorinder@newsfactory.se)  
**Repro:** Boostock Productions AB | **Tryck:** STC



# GeBC förser leverantörer med prisvärda EDI-lösningar

**GeBC är en oberoende leverantör av EDI-tjänster som vänder sig till, i synnerhet storföretags leverantörer. Bland GeBC:s kunder finns drygt fyrahundra leverantörer till bland annat Axfood, ICA, COOP och hela den globala bilindustrin med flera. GeBC har gjort sig kända som en kostnadseffektiv och lättillgänglig leverantör som gör avancerade och beprövade EDI-lösningar tillgängliga även för mindre leverantörer.**

– Våra tjänster är helt systemoberoende, vi samarbetar med ett stort antal systemleverantörer och skapar i samarbete lösningar som går att växa i, vilket gör att leverantörer kan ansluta sig till oss utan att behöva byta ut eller investera i nya affärs- och ekonomisystem. Vi läser inte in våra kunder i något avtal som binder dem till någon specifik teknik utan ser istället till att anpassa vårt system utifrån deras förutsättningar, säger Lars-Göran Andersson, styrelseordförande på GeBC.

#### LÄNK MELLAN LEVERANTÖR OCH STORKUND

GeBC grundades 1999 utifrån ett uttalat behov från Volvo personvagnar, som var i behov av ett system för elektroniska affärsflöden och digital affärskommunikation för de mindre leverantörer som inte kunde investera i konventionell EDI. När GeBC anslutit Volvos små och medelstora leverantörer till kundens affärssystem så erbjöd de samma systemlösning även till leverantörer i andra branscher, exempelvis detaljhandeln, industrin och livsmedelsbranschen. "Volvo-lösningen" har sedan utvecklats så att leverantörer till bilindustrin kan kommunicera med alla de stora OEM:arna.

– Vårt EDI-system fungerar som en länk

mellan leverantören och den stora kunden. Vi erbjuder en lösning som sammankopplar de båda parternas affärssystem, vilket är säkrare och mer effektivt än de webbaserade lösningar som vissa av våra konkurrenter erbjuder, säger Lars-Göran Andersson.

Ytterligare en fördel med GeBC:s lösning är att de erbjuder en mycket attraktiv kostnadsbild, som bygger på att varje kund betalar en fast månadsavgift, som kompletteras med en kostnad som baseras på hur antalet transaktioner som skickas genom systemet. Kunder som skickar många transaktioner en månad och betydligt färre nästa månad behöver alltså inte betala för en tjänst som de inte utnyttjar till fullo.

Vi skapar och underhåller avancerade EDI-lösningar som alltid följer kravställarens önskemål tillgängliga för en bred målgrupp små och medelstora kunder genom att erbjuda en tjänst som är lätt att implementera och använda samtidigt som är kostnadseffektiva. Vårt system kan även skapa förutsättningar för nya affärsmöjligheter för leverantörer inom exempelvis dagligvaruhandeln. Eftersom vi har levererat EDI-lösningar till såväl ICA, Coop och Axfood så kan vi respektive kedjas system, vilket sänker tröskeln för leverantörer som vill skriva avtal med flera kedjor, säger Lars-Göran Andersson.

#### ATTRAKTIV KOSTNADSBILD ÄVEN FÖR MINDRE FÖRETAG

Som kund hos GeBC låter man GeBC ansvara för all praktisk hantering av kommunikation, konvertering och dialog med kravställaren eftersom det handlar om en tjänst. Inget annat än en enkel FTP-klient krävs hos vår kund. De erbjuder även kundsupport dygnet runt, vilket ökar tryggheten för kunden. Som kund hos GeBC erbjuds en möjlighet att, till en låg löpande kostnad, ta del av beprövade teknik och system för elektroniska affärer. WeDI-



” Vårt EDI-system fungerar som en länk mellan leverantören och den stora kunden. Vi erbjuder en lösning som sammankopplar de båda parternas affärssystem, vilket är säkrare och mer effektivt än de webbaserade lösningar som många av våra konkurrenter erbjuder.

Lars-Göran Andersson, styrelseordförande på GeBC

systemet som GeBC erbjuder, är en central resurs där kunderna delar på kostnaderna. Det har stöd för alla förekommande kommunikationer, protokoll och tillämpningar. Den

genomsnittliga årskostnaden för en medelstor leverantör till bilindustrin ligger exempelvis på runt 20 000 kr.

– Vi erbjuder säkra kommunikationer med maximal redundans och eftersom vi har en kontinuerlig dialog med systemleverantörer, kravställare, skattemyndigheten och konsulter så håller vi ständigt våra system uppdaterade utifrån marknadens krav och efterfrågan och vår kund får väldigt mycket mera än bara en EDI-tjänst., säger Lars-Göran Andersson.

GeBC:s VD och grundare Michael Bogren tillägger att även mindre företag upptäcker fördelarna med elektronisk affärskommunikation. De krav som Volvo ställde på sina leverantörer redan 1984, ställer nu även riktigt små leverantörer själva, på sina leverantörer.

– Med vår betalningsmodell finns det inte längre några hinder för någon att tacka nej till en affär för att EDI är ett krav. Vi har soloföretagare med en omsättning på några hundra tusen som kunder, likväl som multinationella företag med 90 000 anställda. Våra lösningar växer dessutom hela tiden, vilket gör att våra kunder kan kommunicera inte bara med sina stora kunder, utan med egna leverantörer och t ex tredjepartslager Tull eller en fraktare, säger Michael Bogren.



**GeBC**

031-755 48 00, [www.globaledi.com](http://www.globaledi.com)

Bland GeBC:s kunder finns stora och små leverantörer till bland annat Volvo, Volvo Cars, Daimler, Haldex, Axfood och ICA. Vi har drygt 3000 kommunikationspunkter i dagsläget, en siffra som ökar stadigt. GeBC har åtta medarbetare och hanterar årligen drygt 1,5 miljoner affärstransaktioner.

# RÄTT KOMPETENS OCH FÖRANKRING PÅ LEDNINGSNIVÅ

## FRAMGÅNGSFAKTORER INOM PROCESSLEDNING

Avancerade elektroniska system är inte alltid tillräckligt för att kunna optimera sina affärsprocesser. Rätt attityd och kompetens kombinerat med insikten om hur affärsprocesser kan effektiviseras med hjälp av rätt systemstöd är minst lika viktigt. Det tog SKL, Sveriges kommuner och landsting, fasta på när de för ett drygt år sedan initierade en utbildning till certifierad processledare.

– Att utbilda en processledare tar tid och kostar pengar, men man bör betrakta det som en investering eftersom de kan bidra till att strukturera upp de processer som ständigt pågår i en kommun, exempelvis genomgångar av äldreomsorgen eller effektivisering av bygglovshandlingen. Tanken är dessutom att de processledare som utbildas ska ta med sig kompetensen hem och föra den vidare till sina kollegor, säger Bengt Svenson, initiativtagare till utbildningen på SKL.

### PROCESSBIBLIOTEK GER TILLGÅNG TILL ANDRAS ERFARENHET

Utbildningen inleds med att deltagarna får redovisa hur de bedriver sina processer i dagsläget. Därefter presenteras olika elektroniska verktyg som kan effektivisera arbetsflödet. De senaste åren har SKL byggt upp ett processbibliotek, där kommuner kan ta del av andra kommuners erfarenheter av olika processer. Tanken är att kommunerna ska slippa uppfinna hjulet på nytt genom att ta del av andras arbetssätt.

– Många kommuner har köpt en avancerad elektronisk lösning från någon av de stora leverantörerna, utan att ha tillräcklig kompetens i hur systemet kan användas för att optimera olika processer. Kursen utgår från att kartlägga och förändra verksamhetens behov. Avgörande framgångsfaktorer för att bli effektiv inom elektronisk processhantering så gäller det att ha rätt kompetens, rätt IT-stöd och att man förankrar arbetssättet på ledningsnivå, säger Bengt Svenson.

Processledarutbildningen pågår i ett halvår och under tiden arbetar varje deltagare med ett skarpt fall som tar avstamp i den egna verksamheten. Under utbildningens första dagar är deltagarnas chefer inbjudna att delta för att säkerställa förankring och förståelse för utbildningens innehåll på hemmaplan. Genom att lära sig ett processinriktat arbetssätt som därefter överförs till kollegorna på hemmaplan så sänks tröskeln markant inför nästa steg, nämligen att införa en modern och effektiv elektronisk förvaltning.



Bengt Svenson, Sveriges Kommuner och Landsting.

## OM NEA

### NÄTVERKET FÖR ELEKTRONISKA AFFÄRER

NEA är en branschoberoende organisation som erbjuder en neutral mötesplats för företag, myndigheter och organisationer med syfte att öka användning och förståelse av e-affärer så att effektivitet och konkurrenskraft ökar, samt för leverantörer inom området e-affärer.

NEA har idag ett 60-tal medlemmar som nätverkar, utbyter erfarenheter och skapar nya kontakter. NEA:s målgrupp är: storföretag och koncerner, små och medelstora företag, offentlig sektor och branschorganisationer som berörs av eller kan beröras av elektroniska affärer.

### UTÖVER MEDLEMSMÖTEN ERBJUDER NEA SINA MEDLEMMAR:

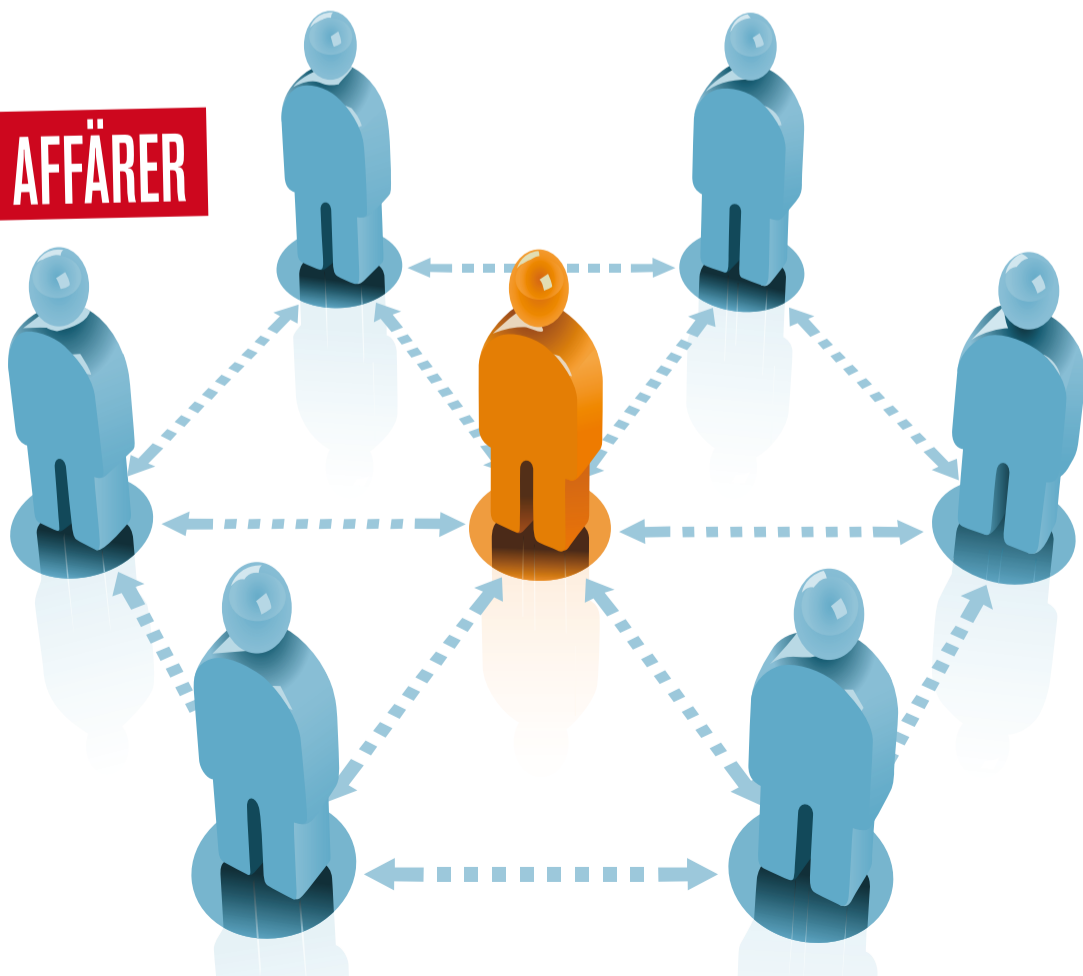
Seminarier inom e-affärer, logistik, säkerhet. Publikationer och mallar som till exempel: NEA:s Guide till

e-handelsjuridiken, NEA:s e-kommunikationsavtal (avtalsmall). Arbetsgrupper där medlemmar med ett speciellt intresseområde kan träffas. Nya exempel på arbetsgrupper är: "e-faktura, e-inköp, logistik", "Juridik & Säkerhet", "Branschsamverkan"

### MEDLEMMARNAS INFLYTANDE

NEA:s medlemmar kan när som helst starta upp nya arbetsgrupper eller initiera projekt för att t ex ta fram en ny publikation. Det senaste exemplet på detta är NEA:s e-affärsindex där NEA tillsammans med ledande operatörer på den svenska marknaden har tagit fram ett index som visar hur e-affärer (elektroniska affärer mellan företag) har utvecklats under det senaste året.

Mer information om NEA och hur Du blir medlem hittar Du på NEA:s hemsida [www.nea.nu](http://www.nea.nu).



# Visma eFaktura – den enklaste lösningen för elektroniska fakturor



9172

Med Visma eFaktura får du en lösning som är färdig att användas direkt. Inga dyra investeringar eller dyra konsulter.

Har du ett ekonomiprogram från Visma Spcs finns funktionen redan i programmet. Du behöver bara aktivera den genom att anmäla dig till oss, så är du igång. Snabbt och enkelt!

Du skickar dina fakturor direkt från ditt ekonomiprogram till oss. Sedan ser vi till att mottagare får fakturan på det sätt du vill. Antingen i ett poststämplat kuvert eller helt elektroniskt. Att fakturera elektroniskt är lika enkelt som att betala räkningar på internet.

Spara såväl tid, som pengar och miljö. Beställ Visma eFaktura direkt!

**Intresserad? Ring oss på 0470-70 61 00 eller besök oss på [www.vismaspcs.se/efaktura](http://www.vismaspcs.se/efaktura) där du också hittar närmaste butik och återförsäljare.**

#### Visma eFaktura

Årsavgift

**990:–**

Årsavgift följande år: 990:–

Pris per elektroniskt dokument:  
1:90 kr.

Pris för att få ett dokument  
utskrivet, frankerat och skickat  
med B-post: 7:90 kr.

Alla priser exkl moms.

Visma Spcs AB, 351 94 Växjö

LEVERANTÖR AV EKONOMIPROGRAM TILL SVERIGES SMÅFÖRETAG I ÖVER 20 ÅR!



**ICA Torget**  
Testbutik 1, Butiksd. Kungälv

Inloggad som HeriFru Demu  
ICA Hjälpdesk: [smakpaokalt@ica.se](mailto:smakpaokalt@ica.se)

SÖK LEVERANTÖR & ARTIKLAR BESTÄLL ORDERHISTORIK BUTIKSADRESSER ANVÄNDARINSTÄLLNINGAR HJÄLP LOGGA

**Duc d'O Praliner Lyx Inslagna 250g/120st**

Leverantör: Confinia Konfekt AB  
Leverantörens artikelnr: 437120

Sortiment  Premium Utvalt

Produktgrupper  Kolonial/Djupfryst

Artikelegenskaper

Praliner från den Belgiska tillverkaren Duc d'O. Asken innehåller en mix av olika praliner. Inslagna askar, 4st i guldpaper, 4st i brunt paper, 4 st i vinrött paper.

Ingående artikel	Ingående kvantitet	Innehållsförteckning/Beskrivning
Duc d'O Lyxask Inslagna 250g	120 st	Praliner från den Belgiska tillverkaren Duc d'O. Asken innehåller en mix av olika praliner. Inslagna askar, 4st i guldpaper, 4st i brunt paper, 4 st i vinrött paper.

Favoritartikel Testbutik 1, Butiksd. Kungälv

[= Bakåt](#)

# SUCCÉ!

## ICA SATSAR PÅ LOKALA LEVERANTÖRER MED HJÄLP AV "TORGET"

Fler och fler konsumenter frågar efter lokalproducerad mat. I projektet "Smak på lokalt" satsar ICA på lokala leverantörer och erbjuder "Torget" som marknadsplats. Text: Maria Luthelius, Foto: Johan Olsson

– "Smak på lokalt" går jättebra! Vi har redan över hundra leverantörer på "Torget". Vårt mål var 50 leverantörer det första året, så det går riktigt bra, säger Peo Werne, projektledare på ICA.

### MÖJLIGHETER FÖR LOKALA PRODUCENTER

Runt om i landet finns många små lokala producenter som inte har så lätt att komma ut på marknaden med sina produkter. Samtidigt är efterfrågan på lokalproducerad mat större än någonsin. Med Torget har ICA gjort det möjligt för lokala producenter att sälja sina produkter via en eller flera av ICAs butiker.

– Vi vet att fler och fler kunder efterfrågar produkter som har en själ, säger Peo Werne. De produkter som säljer är bland annat lokalt producerade delikatesser, så som ostar, kött och chark.

– Torget finns för alla ICAs 1 400 butiker för att de ska kunna hitta nya lokala leverantörer och spännande lokalproducerade artiklar. Det är en unik möjlighet för en mindre leverantör att nå ut till ICAs alla butiker, påpekar Peo Werne.

### EFFEKTIVT SÄLJSTÖD

Förutom en marknadsföringskanal är Torget ett effektivt säljstöd för att ta emot order, bekräfta och skicka elektroniska fakturor.

– För små leverantörer är Torget ett effektivt sätt att växa in i "stora" ICA, fortsätter han. Visar det sig att efterfrågan på en viss vara är tillräckligt stor tar vi in den i vårt vanliga sortiment. Det är smidigt, eftersom varuinformationen redan finns inlagd i Exder och det är lätt att bygga på med mer information.

Torget används även av ICA till deras varu-



"Det är en unik möjlighet för en mindre leverantör att nå ut till ICAs alla butiker." Peo Werne, projektledare ICA

grupp "Premium", som är importerade lyxartiklar som passar för vissa butiker.

### SMIDIGARE LOGISTIK

ICA har dessutom i ett pågående pilotprojekt vidareutvecklat Exder tillsammans med Expert Systems så att mindre leverantörer på ett kostnads- och klimateffektivt sätt ska kunna använda ett nytt logistikflöde. Det kallas "Microflödet".

– Med Microflödet behöver leverantören bara köra sina produkter till närmaste transport-hubb istället för att åka runt till varje enskild butik, vilket håller ner kostnader och miljöpåverkan, säger Peo Werne.

### "TORGET" – EN INTERNETBASERAD MARKNADSPLATS

"Torget" bygger på Exder Marketplace, en tjänst för butiker att beställa varor, samt Exder Market, en tjänst för leverantörer att marknadsföra och sälja sina varor. Via Torget kommer respektive butik överens med leverantören om villkor för priser och leverans och kan sedan börja handla. ICA-butikerna registrerar order via Torget och kan hela tiden följa flödet med bekräftelse, leverans och faktura. Butikerna får en effektiv rutin med elektroniska fakturor och enkel uppföljning av sina inköp och leverantörernas leveranssäkerhet. Konceptet som tagits fram av Expert Systems kan även kundanpassas och användas för andra affärsflöden och tillämpningar.

## SNABB UTVECKLING PÅ MARKNADEN FÖR ELEKTRONISKA AFFÄRER

Elektroniska affärer ett brett begrepp som innefattar verktyg som gör det lättare och smidigare för två affärspartners att kommunicera elektroniskt. E-fakturor, beställningar, bekräftelser, reklamationer och mycket annat kan överföras på ett smidigt vis genom att kund och leverantör har system som interagerar och kommunicerar på ett smart vis.



Peter Fredholm, Fredholm Consulting AB

är en av de branscher som leder utvecklingen. Somliga transportföretag får in mer än nittio procent av sina bokningar elektroniskt. Byggbranschen är en annan bransch som kommit långt i tillämpningen av elektroniska affärer i sin dagliga verksamhet.

### FLER TAR HELHETSGREPP OM AFFÄRSPROCESSEN

Peter Fredholm beskriver elektronisk handel mellan företag som en "osynlig" e-handel eftersom den utgör en integrerad del av företags

affärssystem. Elektroniska affärer i business-to-businesssektorn går ofta under samlingsnamnet EDI.

En av de tydligaste trenderna inom elektroniska affärer för tillfället är e-fakturering. Man bör dock komma ihåg att en affär aldrig börjar med en faktura och mitt råd till organisationer som vill komma igång med elektroniska affärer är därför att ta ett helhetsgrepp och sträva efter att tillämpa e-handel i hela sin affärsprocess. Många organisationer introducerar e-faktura på begäran från sina kunder och leverantörer, men om man väljer att istället lyfta blicken och fundera på hur man kan effektivisera hela affärsprocessen med hjälp av elektroniska affärer så blir potentialen så mycket större, säger han.

### FLER KOSTNADEFFEKTIVA SYSTEM FÖR SMÅFÖRETAG

NEA, nätverket för elektroniska affärer, tog nyligen fram ett index för e-handeln mellan företag. Det visar att antalet elektroniska affärsmeddelanden ökat med 13 procent det senaste året, en siffra som går i linje med den ökning som ägt rum sen i slutet av åttiotalet. Peter Fredholm rekommenderar företag som vill komma igång med eller ta nästa steg i sitt

arbete med elektroniska affärer att inte bara låta IT-avdelningen arbeta med frågan. För att uppnå maximal effekt bör man även involvera fler avdelningar, exempelvis ekonomi och marknad.

Gör lite research genom att titta på vilken standard och vilka arbetssätt som är praxis i er bransch. Betrakta elektronisk handel utifrån ett verksamhetsperspektiv snarare än ett tekniskt perspektiv. Det är glädjande att allt fler företag börjat se till helheten. Ett bra exempel är byggbranschen där de ledande företagen under 2008 tog fram en gemensam beskrivning av hur processen ska se ut vid e-handel för materialförsörjningen till en byggarbetsplats, säger Peter Fredholm.

En annan positiv trend är att antalet leverantörer som erbjuder system som är anpassade för små företag har ökat. Systemkostnaderna har blivit lägre och nu finns det ett antal lösningar som är anpassade även till mindre företags plånböcker.

Utvecklingen går också mot att många organisationer kopplar på fler och fler kunder och leverantörer i sina system. Vissa företag sköter nu mellan nittio och hundra procent av sina affärer elektroniskt och siffran ökar stadigt, säger Peter Fredholm.

Hur långt man har kommit i arbetet med att implementera elektroniska affärer skiljer sig åt mellan olika branscher. Transportbranschen

## Lika enkelt som att veckohandla!

**KONTAKTA  
OSS!**

Tillsammans kommer vi fram  
till en lösning som passar er,  
hur enkelt som helst.

Gör som Alfa Laval, SKF, Santa Maria, Cardo, Milko, Granngården och många andra. Vänd dig till Accure när du behöver förbättra din dokumenthantering. Hos Accure finns vår a3 Suite med lösningar som gör din dokumenthantering snabb och enkel.

Hos oss köper du dina plugin till ditt affärssystem lika enkelt som du handlar popcorn till fredagsmyset. Och skall vi införa självskanning också? Då blir det ännu enklare för dig.

### Allt detta får du när du väljer Accure a3 Archive Management för Movex/M3!

Denna plugin ger dig elektronisk arkivering av affärsdokument från Movex/M3 och arkivering av alla former av transaktionsdata.

På [www.accure.se](http://www.accure.se) hittar du mera information och ett överraskande lågt pris.



När vi tillsammans har gått igenom dina behov och kommit fram till lösningen sätter vi också en fast leveranstid på programvaror och implementering. Den leveranstid vi lovat håller vi, lika säkert som att du finner mellanmjölken i mejerikylan i din speceributik.

**accure**

Kronhusgatan 7

411 05 Göteborg

Tel: +46 (0)31 60 62 91

[www.accure.se](http://www.accure.se)

# affärskommunikation

Strålfors eBC erbjuder effektiva e-kommunikationslösningar.

E-FAKTURA B2B PORTOOPTIMERING INTERNETBANK EDI SÄKERHET SMS WEBB-EDI E-POST  
KUNDNÖJDHET SÄKERHET E-FAKTURA B2C EFFEKTIVITET SAMKVERTERING LÖNSAMHET  
BREV INDIVIDANPASSNING FLEXIBILITET SAMKVERTERING E-FAKTURA B2B SÄKERHET

**Strålfors**

## En förutsättning för att göra affärer



” Sedan iCores lösning kopplades in har Ateas e-handel ökat till att nu stå för 65 procent av försäljningstransaktionerna.”

Håkan Lindgren, projektledare e-handel hos Atea

iCore Solutions är ett svenskt kunskaps- och programutvecklingsföretag som utvecklar, marknadsför och implementerar lösningar baserade på den egenutvecklade affärsintegrationsplattformen iCore Integration Suite. Hundratals företag, såsom ATEA, ELON, OnOff, ESAB, ASSA ABLOY, Doggy, Dustin och Nintendo/Bergsala, spar tid och pengar med hjälp av iCore Integration Suite. Vi hjälper dig att få ut mer av dina befintliga affärs- och ekonomisystem via våra intelligenta adapters och paketerade lösningar. Vi erbjuder alltid ångerrätt – en garanti för nöjda kunder!

Gör som företagen här nedan.  
Spara tid och pengar.

Hör av dig på [b2b@icore.se](mailto:b2b@icore.se)  
så ska vi berätta hur.



ATEA



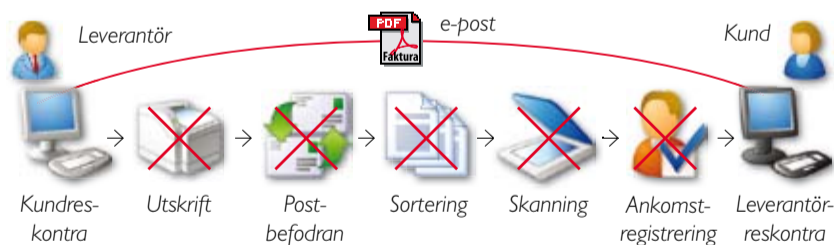
Dustin



[b2b@icore.se](mailto:b2b@icore.se)

[www.icoresolutions.com](http://www.icoresolutions.com)

## PDF via e-post, den enkla e-fakturan.



### Varför ska du införa e-faktura?

- Allt du behöver är en e-postadress
- Ingen investering eller installation
- Alla kan skapa och öppna PDF
- E-post är en utmärkt transportör
- PDF fakturor är lönsamt för alla
- Bara positivt för miljön

Läs mer om PDF, den enkla e-fakturan på  
[www.readsoft.se/efaktura](http://www.readsoft.se/efaktura)

**READSOFT®**

[info-se@readsoft.com](mailto:info-se@readsoft.com) • 08 - 566 110 00 • [www.readsoft.se](http://www.readsoft.se)

## AURIGA

### Cash Management @ Internet



Auriga ePayment har system för att hantera och administrera Internetbetalningar. Vi sätter dina kundtransaktioner - från kundens kort eller konto till konto - i fokus. Våra certifierade lösningar omfattar de funktioner du behöver för att känna dig trygg i din Internethandel. Valfrihet med utländska valutor, banker i Norden och Nordeuropa, gränsöverskridande betalningar med säkerhet, riskreducering och varningssystem för bedrägerier på Internet. Allt för en smidig och säker e-handel.

För det är ju så du vill ha det, inte sant?



## Välkommen till Auriga ePayment!

Den ledande leverantören av betaltjänster via Internet!

[www.aurigaepayment.se](http://www.aurigaepayment.se), 08-466 42 00

# AXFOOD TOG HJÄLP UTIFRÅN FÖR ATT FÅ SINA LEVERANTÖRER ATT GÖRA AFFÄRER ELEKTRONISKT

Det är inte alltid så enkelt att ansluta hundratals leverantörer till sitt e-handelssystem. Det vet Axfood, som till slut tog hjälp av Expert Systems och deras anslutningsmetod ESAM. Detta tillsammans med ökade resurser och större fokus på EDI gjorde att anslutningstakten ökade från 10 leverantörer per år till 20 leverantörer per månad.

Text: Maria Luthelius, Foto: Johan Olsson

– Allt har gått mycket bra! Vi har haft gemensamma rutiner, checklistor och täta avstämningar med Expert Systems, vilket bidragit till att få problem har uppstått under resans gång, säger Susanne Maal Kärsrud, EDI-koordinator på Axfood, som bedriver detaljhandel med butikskedjor som Hemköp, Willys och Prisxtra.

För att förbättra affärsprocessen har Axfood infört elektronisk handel som krav för samtliga leverantörer. Hittills har Axfood anslutit ca 580 leverantörer till någon form av EDI-meddelande. De har totalt 750 leverantörer att ansluta. Innan de startade anslutningsprojektet under hösten 2006 anslöt de 10 leverantörer per år.

## ANSLUTER LOKALA LEVERANTÖRER

Med hjälp av Expert Systems och deras anslutningsmetod ESAM, en metod som snabbt e-ansluter många leverantörer, ökade anslutningstakten till 20 leverantörer per månad för hela affärsflödet under 2007.

Under 2008 började Axfood bearbeta befintliga leverantörer för utökning av EDI-meddelanden enligt branschstandard ESAP20 och är nu dessutom mitt uppe i anslutningen av sina lokala leverantörer tillsammans med Expert Systems. Axfood planerar att ansluta i snitt 30 lokala leverantörer i månaden under våren.

– Vi räknar med att majoriteten av Axfoods leverantörer kommer att vara anslutna till EDI och många kommer att vara omlagda till ESAP20-standard i slutet av 2009, säger Jakob Sefors, EDI-koordinator på Axfood.

Anslutningsprocessen startar genom att Axfood kommunicerar ett tydligt krav mot leverantörerna med en deadline när de ska vara igång med elektronisk handel. Efter Axfoods initiala kontakt presenterar Expert Systems sin e-lösning för leverantörerna. För de leverantörer som väljer Exder jobbar Axfood och Expert Systems gemensamt enligt checklista för uppstart med kontinuerlig notering i leverantörslistan på "ESAMlingsplatsen".

ESAMlingsplatsen är ett webbaserat verktyg som Expert Systems använder för gemensam dokumenthantering under projektiden. Status om varje leverantör kan alltså uppdateras av både Axfood och Expert Systems. Det gör att alla dokument som rör projektet finns i



Susanne Maal Kärsrud, EDI-koordinator, Jakob Sefors, EDI-koordinator

en version och alltid är aktuella.

Denna arbetsmetod fungerar mycket bra och har gjort att vi uppnått framgång i projektet, säger Susanne Maal Kärsrud.

## BÄTTRE UPPFÖLJNING AV DIREKTLIVERANTÖRER

E-anslutningen har krävt en del resurser från Axfoods sida. Inledningsvis hade Axfood en person som arbetade heltid i verksamheten samt två halvtider hos Axfood IT samt ett antal personer som satt med i styrgruppen och projektgruppen.

– Nu är vi fem personer som arbetar med projektet, varav två arbetar heltid. Men för att projektet ska lyckas är hela verksamheten inblandad, såsom Axfood IT, kategoriansvariga, kategorisupporter, inköpare, fakturamatchare och kedjor, säger Susanne Maal Kärsrud.

– Vi har ett mycket nära samarbete med Expert Systems med daglig kontakt, säger Jakob Sefors. Expert Systems är alltid villiga att

” För vår del är vi jättenöjda. Det är en otrolig tidsvinst när allt blir rätt från början.

Maal Kärsrud, EDI-koordinator på Axfood

lyssna och utveckla våra gemensamma processer under projektets gång, vilket har gjort att vi hela tiden förbättrat vårt samarbete.

Axfood upplever många fördelar med den elektroniska handeln. De får exempelvis ökade möjligheter för uppföljning av direktleverantörer. Administrationen minskar också och de får en helt annan kontroll på priser och sortiment.

– Vi fångar upp fel lättare och när vi har ESAP20 fullt ut med leverantören kommer felen att minimeras, påpekar Susanne Maal Kärsrud.

Tidigare arbetade de med fax, mail och telefon. Alla leverantörer var inte helt förtjusta över att behöva gå över till elektronisk handel.

– Reaktionerna hos leverantörerna har varit väldigt blandade, beroende på företagsstorlek, teknikmognad och prioriteringar hos leverantören, säger Jakob Sefors. Det har tidvis varit svårt att förmå leverantörerna att prioritera våra krav om EDI mot andra projekt hos leverantören. Vi är fullt medvetna om att ett sådant här projekt ställer krav på en investering i både tid och resurser från leverantörens sida.

Jakob Sefors upplever dock att leverantörers syn på elektronisk handel har förändrats och blivit mer positiv sedan de blev e-anslutna.

– Vi har ännu inte gjort en total undersökning, men de flesta förstår affärsnyttan med EDI och att teknikutvecklingen går framåt.

– För vår del är vi jättenöjda. Det är en otrolig tidsvinst när allt blir rätt från början, säger Susanne Maal Kärsrud.

# SIGTUNA PROFILERAR SIG SOM E-HANDELSKOMMUN

Flera av landets kommuner har kommit långt i arbetet med e-handel. En av de som leder utvecklingen är Sigtuna kommun, som började införa e-handel redan 1999. Tack vare den gemensamma standarden SFTI (Single Face To Industri), som Sveriges Kommuner och Landsting och Ekonomistyrningsverket (ESV) står bakom, gick implementeringen snabbt.

När Sveriges Kommuner och Landsting tillsammans med staten började rekommendera en standard för elektronisk handel, SFTI, 1996 var Sigtuna en av de kommuner som först tog till sig det nya sättet att arbeta. SFTI baseras till största delen på GS1:s affärsprocesser avrop mot ramavtal och periodisk fakturering.

– Jag brinner för satsningen och har följt den sedan start. Nu börjar det ge resultat i form av minskade kostnader för beställnings- och fakturahantering samt att vi har mer struktur på våra inköp, säger Per Carlsson, e-handelsansvarig i Sigtuna kommun, som också arbetar deltid med att, via SKL, informera och inspirera andra kommuner att komma igång med e-handel.

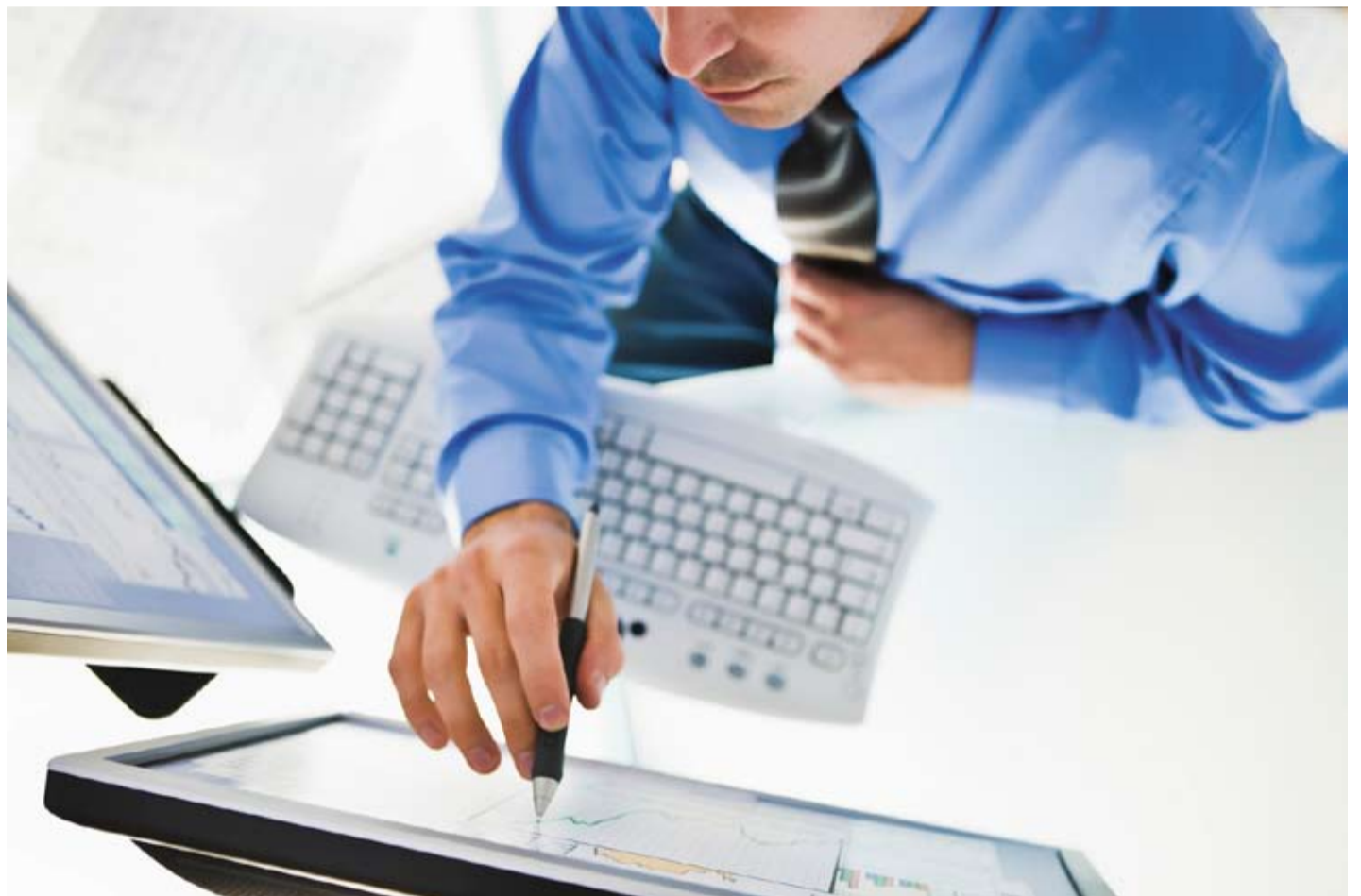
Sedan Sigtuna Kommun införde e-handel så har man lyckats uppnå en ökad köptrohet gentemot sina leverantörer. Det är lättare för personalen som sköter inköp att få överblick över vilka leverantörer och specifika produkter som är upphandlade, vilket ökar benägenheten att hålla sig till dessa och därmed också handla till lägsta möjliga pris.

## ÖVERSKÅDLIGARE INKÖP SPARAR PENGAR

– Man får en helt annan kostnadsöverblick än om man beställer via telefon eller fax. När vi kopplar upp oss mot vår leverantör blir alla produkter lättöverskådliga, vilket gör det lätt att välja den mest prisvärda produkten. När det gäller exempelvis kontorsmaterial så är det stor prisskillnad på olika kollegieblock beroende på om man väljer en produkt vars pris upphandlats eller ej. Nu är det också lättare för oss att få fram statistik över våra inköp eftersom allt registreras i ett och samma system, säger Per Carlsson.

Sigtuna kommun, som har drygt 4000 leverantörer, strävar liksom många andra organisationer efter att minska antalet leverantörer. Genom att hantera beställningarna från de leverantörer som man har ramavtal med elektroniskt så kan man minska antalet leverantörer och samtidigt uppnå skalfördelar. Kommunens 15 största leverantörer står för drygt 30 procent av de 60 000 fakturor som årligen hanteras. De flesta av dessa leverantörer ingår numera i e-handelssystemet.

– Vår största livsmedelsleverantör ger oss exempelvis en procents rabatt när vi handlar elektroniskt. Vi köper livsmedel för 11 miljoner kronor elektroniskt varje år, vilket ger en besparing på drygt 100 000 kr, säger Per Carlsson.



## INVESTERING SOM BETALAR AV SIG SNABBT

Ungefär 30 procent av kommunens inköp hanteras numera elektroniskt, en andel man naturligtvis hoppas kunna öka. Sedan årsskiftet kräver man dessutom att alla nya leverantörer som upphandlas ska kunna fakturera elektroniskt, vilket påskyndar utvecklingen.

” Jag brinner för satsningen och har följt den sedan start. Nu börjar det ge resultat i form av minskade kostnader för beställnings- och fakturahantering samt att vi har mer struktur på våra inköp.

Per Carlsson, e-handelsansvarig i Sigtuna kommun

Kommunen sparar i snitt 20 kronor för varje pappersfaktura som ersätts av en e-faktura.

– Våra leverantörer sparar också tid och pengar på att gå över till e-handel. Även om det innebär en viss inkörningsperiod så är det en investering som i allmänhet betalar av sig

relativt snabbt. Vi har fått projektpengar från Nutek för att gå ut och informera våra små och medelstora leverantörer om fördelarna med e-handel. Satsningen resulterade i att ytterligare 70 leverantörer har börjat fakturera elektroniskt, säger Per Carlsson.

En intressant synergieffekt från e-handeln är det faktum att äldre personal med begränsad datorvana har lärt sig att arbeta med datorer i sitt dagliga arbete tack vare den satsningen.

– Sveriges kommuner ligger relativt långt fram jämfört med andra sektorer i samhället. Det beror till stor del på att vi redan på ett tidigt stadium fick en gemensam standard att rätta oss efter, vilket underlättar implementationen. Drygt 90 av landets 290 kommuner arbetar idag med någon form av e-handel och fler tillkommer kontinuerligt. För att satsningen ska lyckas så gäller det att tillföra tillräckligt mycket resurser i inledningsfasen och att ha kommunledningens fulla stöd, säger Per Carlsson.



# ”Vi ville ha hjälp med leverantörsbearbetningen”

**När Landstinget Blekinge införde elektronisk fakturering valde de Expert Systems Fakturaportal i konkurrens med flera andra faktureringsystem. Ett viktigt skäl var att Expert Systems kunde hjälpa till med leverantörsbearbetningen.**

– Expert Systems kunde även erbjuda ett kostnadsfritt alternativ för de leverantörer som inte hade något system för e-fakturering och flera olika alternativ för de som var intresserade av automatisk e-fakturering, säger Jannice Jonasson, projektledare på ekonomiafdelningen i Landstinget Blekinge.



**Landstinget Blekinge ville att leverantörerna snabbt och enkelt skulle komma igång med elektronisk fakturering.**

– Med vår anslutningsmetod ESAM kan vi snabbt och enkelt e-ansluta många leverantörer, säger Ewa Klevebro, säljchef på Expert Systems. Vi har även verktygen för att sätta igång handeln. Vårt eget webbaserade system Exder EDI är till exempel det mest använda EDI-systemet för mindre företag som vill handla elektroniskt med stora inköpare såsom ICA, Coop, Axfood, stat, kommun och landsting.

– En kund kan ha flera parallella ESAM-projekt, påpekar Ewa Klevebro. I ett anslutningsprojekt kan vi till exempel bearbeta och ansluta leverantörer som skickar artikelinformation, medan vi i ett annat bearbetar varuleverantörer som ska anslutas till hela affärsprocessen. Omkostnadsleverantörer ansluts för det mesta för

e-fakturer via Fakturaportalen eftersom inga e-order skickas.

Om en kund har många leverantörer utan EDI-system är Expert Systems Exder en smidig lösning. Exder hanterar allt från EDI till e-fakturer och finns även som komplett affärssystem.

– De leverantörer som väljer Exder EDI får ett e-postmeddelande när en order kommit, sedan klickar de bara på länken, bekräftar och fakturerar med ett par enkla klick, säger Ewa Klevebro. Det enda som behövs för att arbeta i Exder är en PC med internetanslutning och en webb-läsare. Expert Systems tar ansvar för drift, säkerhet och underhåll. Samtliga EDI-flöden till anslutna kunder är noggrant testade och uppdateras kontinuerligt.

Hur reagerar leverantörerna på kundernas krav på elektronisk fakturering?

– De flesta leverantörer reagerade positivt, säger Jannice Jonasson på Landstinget Blekinge. Det var bara några som gnisslade lite och tyckte att det var en krånglig omställning. Men så fort de kom in i de nya rutinerna insåg de fördelarna. Leverantörerna känner sig framförallt trygga med att elektroniska fakturer alltid blir rätt och betalas i tid!

**Expert**  
SYSTEMS

Tel: +46 8 446 34 00  
info@expertsystems.se

## Leverantörsanslutning med Expert Systems

### SÅ HÄR FUNGERAR DET:

Expert Systems är ledande leverantör av webbaserade system för elektroniska affärer. ESAM är Expert Systems beprövade metod för leverantörsanslutning. Målet är att ansluta så många som möjligt på kortast möjliga tid.

#### Enkel och snabb e-anslutning av många leverantörer

ESAM genomförs vanligtvis i tre delar men i vilken utsträckning de olika delarna används, det avgörs från fall till fall utifrån kundens önskemål.

##### 1. Projektförstudie

Expert Systems kartlägger förutsättningar och konkretiserar mål, aktiviteter och tidsplan.

##### 2. Projektupstart

Expert Systems skapar informationsmaterial, strukturerar leverantörslistan och sätter rutin för löpande bearbetning och uppföljning.

##### 3. Anslutningsperiod

En löpande process där leverantörerna bearbetas och ansluts. Leverantörerna informeras om när de ska vara i drift, om kundens krav och alternativa sätt att komma igång. Expert Systems erbjuder passande Exdermoduler. Alla kontakter noteras på ESAMLingsplatsen så att alla vet nästa steg och vem som gör vad. ESAMLingsplatsen är ett webbaserat verktyg som Expert Systems använder för gemensam åtkomst av dokument.

#### Anslutning där kunden står för valda leverantörers kostnad

När man snabbt vill få många anslutna och undvika prisdiskussioner är Leverantörsportalen en bra lösning. Konceptet innebär att kunden köper ett antal Exderlicenser och fördelar till sina leverantörer. Det kan vara en eller flera Exdermoduler, allt för att passa kundens affärsmodell.

Leverantörsportalen kan erbjudas vissa leverantörer medan andra leverantörer får köra eget Exder. Leverantörsportalen och Exder kan alltså kombineras i ett ESAM-projekt.



Idag sker en stor del av inköpen som Landstinget Kronoberg gör från dess större leverantörer genom elektronisk handel. För varje beställning som hanteras sparar landstinget 20 minuters arbete och för varje faktura 15 minuter. Men de totala vinsterna är betydligt större än så.

Text: Måns Widman

Kronobergs läns landsting, med kansli i Växjö, har länge legat långt framme på IT-området. Därför kunde e-handelsprojektet genomföras mycket snabbt och bli klart långt före projektidens utgång med pengar kvar i projektbudgeten. Inga externa konsulttjänster behövdes, eftersom den nödvändiga kompetensen fanns i projektgruppen.

– Den stora vinsten med en övergång till elektronisk handel är att den frigör mycket tid, eftersom en stor del av administrationen kan ske med automatik. Vi sparar också mycket pengar på de ramavtal som elektronisk handel baseras på, säger projektledare Thomas Öhling.

Tidigare hade landstinget ett elektroniskt beställningssystem som användes av vissa avdelningar för tvätt, materialdepå och sterilcentral. När de gamla terminalerna började bli utslitna och beställningssystemet kändes föråldrat fattade landstingets upphandlingsavdelning beslutet att låta genomföra en utvärdering av konsekvenserna av att införa modern e-handel.

#### BESPARINGAR MÅLET

– Tanken var att i stort sett alla avdelningar skulle börja använda e-handel. Utgångspunkten var att vi skulle göra ekonomiska och tidsmässiga besparingar, säger projektadministratör Tord Rosenvang.



Tord Rosenvang, projektadministratör, Helene Blomqvist, inköpsamordnare samt Thomas Öhling, projektledare, är teamet bakom Landstinget Kronobergs satsning på E-handel.

Efter ett framgångsrikt pilotprojekt på tre kliniker fattade upphandlingsavdelningen beslutet att systemet skulle byggas ut i hela landstinget. Detta projekt var klart vid årsskiftet 2006/2007. E-handelssystemet levereras som en tjänst över Internet från företaget eBuilder och heter numera "Procurement Accelerator" (tidigare Marakanda Inköp) och baseras på GS1:s standard för affärsprocessen avrop mot ramavtal, ESAP 6. Denna GS1 standard rekommenderas av Sveriges Kommuner och Landsting samt Ekonomistyrningsverket (ESV) som SFTI (Single Face To Industry). Idag används tjänsten av cirka 1 400 aktiva beställare på 320 avdelningar inom landstinget samt 15 av landstingets största leverantörer. Klinikernas godsmottagningar definieras med GS1:s globala lokaliseringnummer (GLN).

#### LOKALISERINGSNUMMER EN HÖRNSTEN FÖR KOMMUNIKATION

– Genom att använda GLN har vi världsunika koder som fungerar vid kommunikation med alla leverantörer, säger Tord Rosenvang. Om vi exempelvis skulle byta en tvättleverantör finns det ingen risk för att våra nummer krockar med något annat landstings beteckningar.

Utbildningen av beställarna skedde vid deras egna arbetsplatser, vilket gav pedagogiska fördelar och tidsbesparingar.

När användarna har loggat in sig i e-handelssystemet behöver de bara fylla i vilket antal som ska beställas i färdiga beställningsmallar. Om antalet orderrader är stort, kanske mellan 20 och 30, kan beställarna använda handdatorer för att läsa av streckkoden på de aktuella produkterna i materialdepån och

samtidigt knappa in antalet. Ordern går rakt in i leverantörens affärssystem som godkänner den om den uppfyller vissa kriterier. Allt sker elektroniskt. Det aktuella godset plockas och packas och levereras till landstinget. Där kontrolleras det och dess följesedel. Inleveransen bekräftas i e-handelssystemet.

#### ENORMA TIDSBESPARINGAR

Totalt får landstinget runt 90 000 leverantörsfakturer per år. I dag hanteras cirka 25 000 av dessa i e-handelssystemet. 35 000 beställningar om året görs i systemet. Enligt en studie som har gjorts av ett fristående analysföretag sparar landstinget i genomsnitt 15 minuters arbete på varje faktura som hanteras i e-handelssystemet. Tidsvinsterna är 50 minuter för varje order som görs med handdator, och 20 minuter för varje order som görs via mail.

En viktig fördel med systemet är att det skapar en större pris- och kostnadsmedvetenhet hos användarna, vilket leder till återhållsamhet i samband med såväl beställningar som förbrukning. Landstinget gör därför stora besparingar genom de avtal som e-handelssystemet har lagt grunden för.

#### SPAR MILJONER GENOM SMARTARE INKÖP

– I systemet kan beställare av exempelvis kontorsartiklar se om dessa tillhör bas- eller tilläggsortimentet, säger Thomas Öhling. Priserna är betydligt lägre på bassortimentet än tilläggsortimentet. Landstinget sparar enbart på kontorsartiklar upp till 1,5 miljoner kronor per år genom att handla av det billigare sortimentet.

– Ett exempel på att medarbetarna har blivit betydligt mer kostnadsmedvetna är att de väljer att använda papper för att torka upp vatten på golvet i stället för handdukar. Efter införandet av e-handelssystemet sjönk tvättbeställningarna snabbt 5–10 procent, säger Tord Rosenvang.

# PEAB EFFEKTIVISERAR INKÖSPROCESSEN MED HJÄLP AV PIA

Byggbranschen var tidig med att ta till sig och ta vara på möjligheterna som systemen för elektroniska affärer öppnar upp. Peab är ett av de företag som kommit längst. De använder sitt skräddarsydda inköps- och avropssystem PIA för att förenkla byggprocessen och göra effektiva beställningar som säkerställer att rätt material hamnar på rätt byggarbetsplats.

Peab är en av de drivande medlemmarna i byggbranschens gemensamma utvecklingsprojekt som tar fram standarder för elektroniska affärer. Projektet innefattar ett 40-tal byggföretag som gjort gemensam sak för att påskynda utvecklingen av elektroniska affärer i sin bransch. Ett 80-tal stora leverantörer är i dagsläget anslutna till PIA.

## EFFEKTIV OCH LÄTTÖVERSKÅDLIG INKÖSPROCESS

– Vårt inköps- och avropssystem PIA har e-handel mot leverantörer som en inbyggd funktion. Vi har engagerat oss i att få våra leverantörer att ansluta sig till systemet för att kunna hantera artikelinformation, priser,



leveransaviseringar och fakturor elektroniskt. PIA gör att vi kan arbeta direkt via ett gemensamt system istället för att, som tidigare, ringa och faxa in våra materialbeställningar, ett tidskrävande arbete för våra arbetsledare ute på byggarbetsplatserna. Nu har inköpsprocessen blivit betydligt mer effektiv, säger Stefan Nervén ansvarig för e-handel på Peab.

## WIN-WIN SITUATION FÖR LEVERANTÖRERNA

Genom PIA har Peab lyckats skapa en win-win situation som sparar tid och pengar även för leverantörerna. Efter en testperiod togs systemet i bruk över hela landet 2007. Det webbaserade systemet gör det möjligt för Peab att ta ett samlat grepp på inköpen eftersom sortiment, priser och rabatter som förhandlats fram med leverantörerna finns direkt tillgängliga

i PIA. Arbetsledarna ute på arbetsplatserna kan uppdatera sin materialbeställning löpande under dagen och låter därmed systemet hantera hela kedjan från avrop och orderbehandling till följesedlar och fakturering.

– Eftersom alla beställningar görs i ett och samma system så har vi fått en betydligt bättre kostnadsöverblick och kontroll på våra materialflöden. Vi är en decentraliserad organisation och när beställningarna gjordes per telefon så var det svårt att följa upp och se till att vi handlade till bästa möjliga pris. En positiv synergieffekt är att PIA motiverar våra stora leverantörer att förbättra och tydliggöra sin produktinformation, exempelvis genom att lägga in fler produktbilder, säger Stefan Nervén.

När Peab skapade sitt e-handelssystem så valde företaget en EDI-lösning som kan



” Eftersom alla beställningar görs i ett och samma system så har vi fått en betydligt bättre kostnadsöverblick och kontroll på våra materialflöden.

Stefan Nervén ansvarig för e-handel på Peab

kommunicera med kunder och leverantörer, oavsett vilka affärssystem dessa använder. De coacher som utsågs i varje region för att utbilda och stötta arbetsledarna i implementeringsfasen är en av framgångsfaktorerna.

Framgången med PIA har gjort oss öppna för fler smarta tekniklösningar. Just nu testar exempelvis våra arbetsledare i Östersund mobila handdatorer som ett alternativ till stationära datorer. Om försöket faller väl ut så överväger vi att introducera handdatorer i alla regioner, säger Stefan Nervén.

Nordea Bank AB (publ)

Nordea



Nordea e-faktura Företag

Läs mer på [nordea.se](http://nordea.se) eller kom in på närmaste nordeakontor.

## INNOVATIV EHANDEL – MED FOKUS PÅ KUND

### VÄLKOMMEN TILL SIGMAS KOSTNADSFRIA WEBCASTSERIE INNOVATIV EHANDEL

- ▶▶ **WEBINAR 1 AKTUELLA TRENDER**  
Vi tar upp trenderna kring multikanaler, sökmotorer och Web 2.0 teknologier
- ▶▶ **WEBINAR 2 KÖPPROCESSEN OCH ANVÄNDARGRÄNSSNITTET**  
Här belyser vi närmare vikten av att förstå kundens köpprocess och hur utformningen användargränssnittet påverkas.
- ▶▶ **WEBINAR 3 STRATEGI FÖR ATT TILLHANDAHÅLLA INFORMATION**  
Ofta saknas en företagsövergripande samordning för hur produkt- och tjänsteinformation skall framställas, distribueras. Hur tar man ett helhetsgrepp kring detta på webben?
- ▶▶ **WEBINAR 4 INTEGRATIONER OCH VAL AV TEKNIKPLATTFORM**  
Din e-handelsplattform skapar både möjligheter och begränsningar. Vi tittar närmare på integrationsutmaningen och vad den nya generationens e-handelsplattformar erbjuder.

Anmälan: [www.sigma.se/webcast](http://www.sigma.se/webcast)

# ABB SPARAR ENERGI, EFFEKTIVISERAR OCH GER LEVERANTÖRERNA BÄTTRE KASSAFLÖDE MED E-FAKTURERING

När ABB började tillämpa elektroniska fakturor så anslöt sig i första hand de leverantörer som redan infört traditionell EDI, medan andra valde att skapa e-fakturor via ABB:s portal. Många leverantörer hamnade dock i ett mellansegment. För att öka andelen elektroniska fakturor och uppnå de skalfördelar som effektiv elektronisk fakturering kan ge satsade ABB på att erbjuda leverantörerna fler alternativ. En central utgångspunkt var att införandet av e-faktura skulle utgå från affärsprocessen snarare än tekniken.

– När vi började tillämpa e-fakturering så var det viktigt att erbjuda flera olika lösningar som gör det enkelt för olika typer av leverantörer att fakturera oss elektroniskt. Vi har bland annat introducerat en lösning där små och medelstora leverantörer kan skapa e-fakturor genom att använda en virtuell skrivare. Denna lösning vänder sig främst till leverantörer som är ute efter att genomföra elektronisk fakturering snarare än att göra hela sin affärsprocess elektronisk, säger Bengt Geverts, ansvarig för ABBs e-fakturaprojekt.

## HANTERAR 650 000 FAKTUROR PER ÅR

ABB finns på 35 orter runtom i landet. Samtliga fakturor tas emot på en central enhet och man introducerade e-fakturor 2006. En framgångsfaktor har varit att lägga mycket tid och energi på att övertyga leverantörerna om fördelarna med e-fakturering. Varje år hanterar ABB drygt 650 000 fakturor och i dagsläget är 300 leverantörer anslutna till ABB:s elektroniska system. Antalet ökar kontinuerligt och man arbetar med att ytterligare sänka tröskeln för de leverantörer som ännu inte anslutit sig.

– Eftersom ABB är ett stort företag som består av flera olika affärsenheter så har vi också jobbat mycket med att informera om och sälja in e-faktureringskonceptet internt. Det har givit resultat och idag sker i princip all fakturering mellan våra olika ABB-bolag elektroniskt, säger Bengt Geverts.

En synergieffekt av e-faktureringen är att leverantörerna får bättre överblick och kontroll på sina fakturor. De kan kontrollera att fakturan kommit fram och följa den fram till betalning via ABB:s system. Eftersom processen automatiserats så ökar också sannolikheten att leverantörerna får betalt i tid och därmed också bättre kontroll på sitt kassaflöde.

## MINSKAD PAPPERSMÄNGD BIDRAR TILL MILJÖMÅL

– Om våra leverantörer har kontroll på sitt kassaflöde och får betalt i tid så blir de nöjda, vilket även gynnar oss. E-faktureringen har hjälpt oss att öka servicegraden gentemot våra leverantörer. Vi har också lagt mycket tid på att skapa en enhetlig standard för våra inkom-

” Om våra leverantörer har kontroll på sitt kassaflöde och får betalt i tid så blir de nöjda, vilket även gynnar oss. E-faktureringen har hjälpt oss att öka servicegraden gentemot våra leverantörer. Vi har också lagt mycket tid på att skapa en enhetlig standard för våra inkommande fakturor eftersom korrigeringar som tidigare gjorts manuellt numera hanteras direkt i systemet.

Bengt Geverts, ABB

mande fakturor eftersom korrigeringar som tidigare gjorts manuellt numera hanteras direkt i systemet, säger Bengt Geverts.

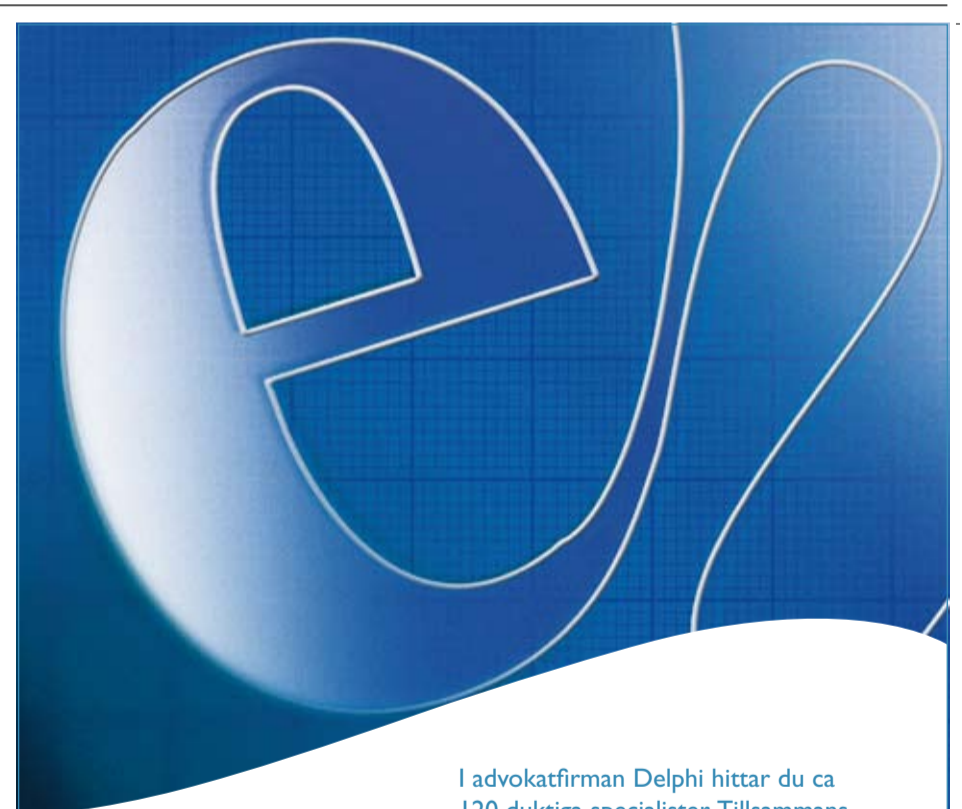
ABB:s pappershantering har minskat avsevärt sedan e-faktureringssatsningen introducerades. När drygt 650 000 fakturor ska tas emot, öppnas, atteras och arkiveras så kräver det en omfattande manuell hantering som numera är betydligt mindre krävande. I e-fakturasystemet sker även attesteringsprocessen elektroniskt, vilket sparar mycket tid.

– Vi räknade ut att vår minskade pappersförbrukning motsvarar den energimängd som krävs för kontorslandskapet på vår ekonomiska avdelning i Västerås. Det säger en del om hur mycket vi lyckats minska den pappersmängd som hanteras, säger Bengt Geverts.

Nästa steg i ABB:s utveckling mot elektroniska affärer är att öka andelen elektroniska fakturor och ansluta fler leverantörer till systemet. ABB arbetar också med att introducera ett webbaserat inköpssystem som sammankopplas med faktureringssystemet.



Eftersom ABB är ett stort företag som består av flera olika affärsenheter så har vi också jobbat mycket med att informera om och sälja in e-faktureringskonceptet internt. Det har givit resultat och idag sker i princip all fakturering mellan våra olika ABB-bolag elektroniskt, säger Bengt Geverts.



I advokatfirman Delphi hittar du ca 120 duktiga specialister. Tillsammans erbjuder vi hela bredden av kvalificerad affärsjuridisk rådgivning. Från kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö, Linköping och Norrköping.

Med stor branschkännedom intar Delphi bland annat en ledande position inom juridiken för IT, inklusive e-affärer, och telekom.

[www.delphi.se](http://www.delphi.se)

**DELPHI**



# MARTINSONS TOG STEGET MOT UTVECKLING INOM ELEKTRONISKA AFFÄRER

Martinsons är ett av Sveriges största familjeägda träförädlingsföretag. De började tillämpa e-fakturering i höstas och valde att börja ta emot e-fakturer från sina leverantörer. Nu gör företaget sig redo att även skicka ut e-fakturer till sina egna kunder.

Förutom en omfattande produktion av sågade trävaror är Martinsons Sveriges största producent av limträ, samt ledande i Norden inom träbroar och byggsystem i limträ och massivträ. Företaget har drygt 400 medarbetare och har funnits i drygt åttio år.

– Flera av våra stora leverantörer började tillämpa e-fakturering förra året och det gjorde att vi också tog steget fullt ut och skaffade system som gjorde det möjligt att ta emot e-fakturer. Särskilt de stora byggvaruhus som vi har avtal med ser det som en fördel att vi kan ta emot e-fakturer, säger Martinsons ekonomichef Peter Martinson.

#### VALDE TEKNIKBEROENDE PLATTFORM

Martinsons valde en teknikberoende plattform från Nordea som kan ta emot fakturer från samtliga stora affärssystem. Det gör att Martinson varken behöver anpassa sina system eller sina egna fakturer till kundernas eller leverantörernas system.

En fördel med e-fakturering är, enligt Peter Martinson, att tröskeln till att implementera och börja arbeta med andra tekniska lösningar sänks betydligt när man väl släppt in tekniken och insett fördelarna med att göra elektroniska affärer. Pappersmängden, både i form av inkommande brev och datorutskrift, har minskat betydligt på Martinsons sedan de började tillämpa e-fakturer.

– Vi tar emot mellan femtio och hundra fakturer per dag och skickar själva ut ett trettiotal fakturer, vilket gör att vi snabbt tjänar på



En fördel med e-fakturering är, enligt Peter Martinson, att tröskeln till att implementera och börja arbeta med andra tekniska lösningar sänks betydligt när man väl släppt in tekniken och insett fördelarna med att göra elektroniska affärer.

att tillämpa e-fakturering. I dagsläget lägger vi mycket tid på såväl in- som utgående fakturer. Vi håller just nu på att uppgradera vårt affärssystem, vilket gör det möjligt för våra kunder att även göra elektroniska beställningar. Ofta behöver beställningarna kompletteras per telefon eftersom varje beställning är unik och innehåller relativt omfattande anvisningar vad gäller mått och material, men elektroniska beställningar skulle ändå kunna spara oss mycket tid. Dessutom minimeras den mänskliga faktorn, vilket ger lägre felmarginaler, säger Peter Martinson.

## NY RAPPORT UTE E-FAKTURA I SVERIGE 2009 [www.inspectum.se](http://www.inspectum.se)



DRIVKRAFTER OCH BROMSAR  
VAD DU BÖR TÄNKA PÅ  
MARKNADEN  
PRAKTIKFALL

Lars Frick  
Ola Jonsson

HAR DU RÅD ATT INTE VETA?



## Det går bättre när du har alla bitar på plats.

Nöj dig inte med att bara använda e-faktura. Maximal effektivitet och lönsamhet uppnår du först när du integrerat hela ditt informationsflöde med dina affärspartners. Allt från pris, order, leveransbekräftelse till faktura. GS1 erbjuder lösningar för ett helt elektroniskt flöde. Hör av dig till oss så berättar vi hur du enkelt sparar både tid och pengar.

GS1 Sweden står i centrum gällande standarder för varu- och informationsflöden. Våra standarder och tjänster inkluderar numrering, streckkoder, e-handelsmeddelanden, datasynkronisering och RFID. GS1 hette tidigare EAN.



Sweden

Box 1178, Vasagatan 46  
111 91 Stockholm  
T +46 (0)8 50 10 10 00  
F +46 (0)8 50 10 10 01  
[www.gs1.se](http://www.gs1.se)

# EU-PROJEKT BANAR VÄG FÖR E-FAKTURERING

Sedan årsskiftet 2008 pågår ett EU-projekt som syftar till att synliggöra de hinder som finns för e-fakturering samt ge förslag på åtgärder för undanröja dessa. Leif Karlsson, som är chef för betalningar på Swedbank, är projektets enda svenska representant.

Sommaren 2007 genomfördes en studie som identifierade ett antal hinder för att införa en gemensam rekommendation för e-fakturering i hela EU. Mot bakgrund av studien bildades en expertgrupp, bestående av ett trettiotal representanter från bland annat bank- och finansbranschen, jurister och systemleverantörssidan från olika länder. Denna grupp ska, fram till årsskiftet 2010, träffas regelbundet för att diskutera och gemensamt komma fram till en möjlig väg förbi de hinder som finns för e-fakturering.



**” Drygt 12 procent av alla fakturor på den svenska marknaden utgörs av e-fakturor, medan motsvarande siffra i exempelvis Tyskland och andra stora EU-länder är drygt fyra procent**

Leif Karlsson, Swedbank

## NORDISKA LÄNDERNA LEDANDE I EUROPA

– Norden betraktas som den ledande regionen inom e-fakturering eftersom vi har kommit längst och också använt oss av e-fakturering under en relativt lång tid. Drygt 12 procent av alla fakturor på den svenska marknaden utgörs av e-fakturer, medan motsvarande siffra i exempelvis Tyskland och andra stora EU-länder är drygt 4 procent. I många länder nere på kontinenten upplevs e-faktureringen som mer riskabel jämfört med pappersfakturering



när det gäller exempelvis förfalskning, momsbedrägerier osv. Här i Norden ser vi det precis tvärtom. En av utmaningarna i EU-projektet är att skapa enhetliga riktlinjer för länder vars elektroniska marknader har uppnått en varierende mognadsgrad, säger Leif Karlsson.

Swedbank, som har tillhandahållit e-faktureringstjänster i drygt tio års tid, ser en möjlighet att i första hand enas kring gemensamma riktlinjer och i ett senare skede utveckla nya produkter och tjänster med utgångspunkt i e-faktureringstekniken. Den slutrapport som projektet ska generera kommer förhoppningsvis att tas i beaktande av EU:s lagstiftande organ när man överväger nya lagförslag kring

elektroniska affärer. Projektet har redan lämnat förslag på "equal treatment" mellan papper och elektroniska fakturor. Om det går igenom kommer det att underlätta mycket för de företag som fakturerar över landsgränserna. De slipper då anpassa sig till olika regler för bland annat elektroniska signaturer.

– Det är intressant att ta del av andra branscher och andra länders syn på e-fakturering och dess olika tillämpningsområden. En viktig orsak till att vi fokuserar på att skapa rekommendationer snarare än regelverk är att vi vill lämna ett visst handlingsutrymme till näringslivet i de olika länderna, säger Leif Karlsson.

# Sänk kostnaderna rejält

Baltzar är marknadens ledande system för fakturahantering. Med skalbara lösningar, för hela flödet från inköp till betalning, får du effektivitet och kontroll på företagets kostnader. Palette har stor erfarenhet av ekonomiprocesser och sätter alltid kunden i fokus. Idag finns 550 nöjda Baltzarkunder. Vill du också bli en nöjd kund?



## Selecta ökade kontrollen och effektiviteten



Innan vi investerade i Palettes elektroniska fakturahantering, Baltzar,

åkte 30.000 fakturor varje år kors och tvärs med mycket pappersarbete, långa attesttider och en del del dröjsmåls-räntekostnader som följde.

Förutom att Baltzar har snabbat och säkrat upp hanteringen har vi blivit mer självreflekterande vilket faktiskt syns i våra ekonomiska resultat. Numera blir varje faktura noggrant kontrollerad då den som har ansvaret för attesten också känner ett större ansvar för kostnaderna säger Per Ekstedt, CFO på Selecta.

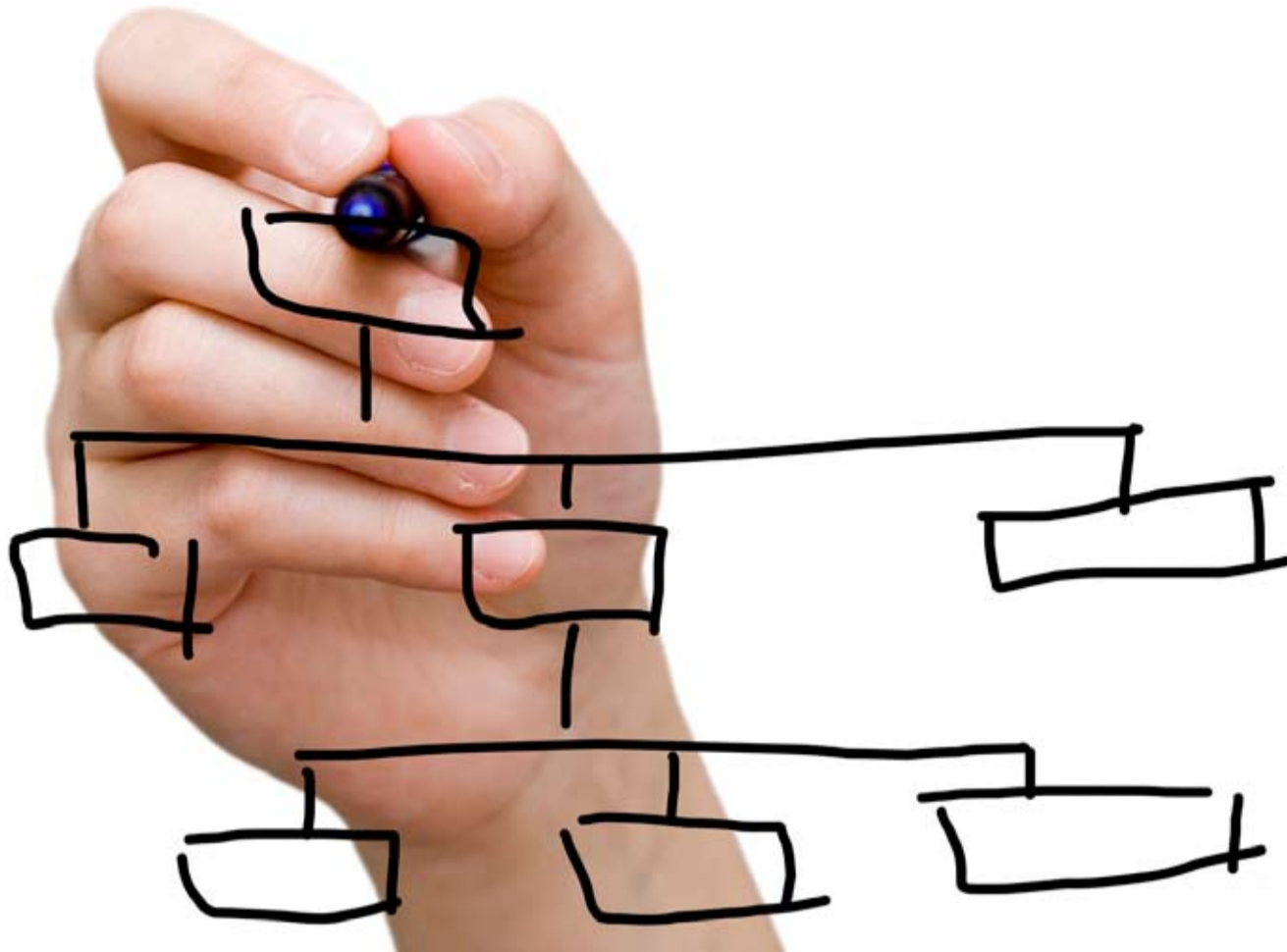
Selecta hanterar även sina leverantörsavtal i Baltzar och nästa steg är att också lägga beställningar i systemet samt ta emot fakturor elektroniskt. Detta kommer att innebära att kontrollen uppnås redan vid beställningstillfället och vidare genom hela flödet till dess att fakturan är betald.

Per Ekstedt har tidigare erfarenhet av andra fakturerings-system och Baltzar och att det blev just Baltzar som man även på Selecta valde att investera i handlar om enkelheten och tillgängligheten. Allt finns tillgängligt via webben och det behövs inga tidskrävande utbildningar eller installationer på respektive kontor utan det räcker med en kort introduktion av en kollega och sen är man igång.

Baltzar

A product from  
**Palette**

För mer info besök oss på:  
[www.palette.se](http://www.palette.se)



# ARBETSFÖRMEDLINGEN SKAPAR ELEKTRONISKA FLÖDEN FÖR FAKTURERING, INKÖP OCH UPPHANDLINGAR

Arbetsförmedlingen valde redan från början att ta ett helhetsgrepp om sin affärsprocess när de började arbeta med elektroniska affärer. Såväl fakturering som beställningar och snart även upphandlingar hanteras i största möjliga mån elektroniskt.

Arbetsförmedlingen är en av de myndigheter som kommit längst i arbetet med elektroniska affärer. Sedan de började tillämpa elektronisk fakturering förra sommaren så har myndigheten sparat tid och genererat ett bättre flöde i affärsprocessen.

– Vi utgick från SFTI, single face to industry, den standard som rekommenderas inom den offentliga sektorn. Vi hanterar drygt 150 000 fakturor årligen på våra drygt 300 arbetsförmedlingar runtom i landet. En stor del av dem är periodiska, exempelvis hyra, el och städning. Genom att hantera dessa fakturor i ett automatiskt flöde så kommer våra chefer att spara mycket tid, säger Erik Ryrind, projektledare för inköpssystem på Arbetsförmedlingen.

## ELEKTRONISKA INKÖP GENERERAR VÄRDEFULL STATISTIK

Sedan e-fakturering introducerades i hela myndigheten i juli 2008 så scannas merparten av de inkommande fakturorna in i ekonomisystemet. Arbetsförmedlingen bearbetar dock många av sina stora leverantörer och allt fler ansluter sig till e-fakturering med den standarden som valts av staten, nämligen Svefaktura. Mindre leverantörer som inte har råd att investera i system för elektronisk fakturering erbjuds att skapa egna e-fakturor via ett webbaserat verktyg som Arbetsförmedlingen tillhandahåller.

Nästa steg var att hantera allt fler inköp via ett centralt system. Genom att samla alla

” Vi har precis börjat titta på möjligheten att göra hela upphandlingsprocessen elektronisk. Det skulle innebära att upphandlingsförfarandet skulle gå snabbare, vilket sparar tid och pengar för oss.

Stanislav Skowron, Arbetsförmedlingen

upphandlade produktleverantörer i ett och samma system så får inköparna lätt överblick över vilka leverantörer och produkter som myndigheten har ramavtal med. När alla inköp sker via ett gemensamt system så är det också betydligt lättare att föra statistik över inköpen och kartlägga exakt hur mycket och vilka produkter var och en köpt in. Vilket sannolikt i förlängningen leder till bättre ramavtal och bättre rabatter.

– Pilotprojektet föll väl ut och nu planerar vi att rulla ut satsningen på hela myndigheten. Genom att ha alla leverantörer och produkter samlade på ett ställe så sparar våra inköpare mycket tid samtidigt som flera steg i processen kan bortrationaliseras, säger Erik Ryrind.

Han skulle gärna se att staten ytterligare förstärker den gemensamma upphandlingen



Stanislav Skowron, tillförordnad avdelningschef för Ekonomiavdelningen på Arbetsförmedlingen och Erik Ryrind, projektledare för inköpssystem.

genom avtal med leverantörer som flera myndigheter kan använda sig av och underlättar för enskilda myndigheter att ansluta sig elektronisk mot leverantörsavtalen. Samordning borde ske via en portal, där alla upphandlade leverantörers prislister och leveransadresser finns, och där en myndighet på ett enkelt sätt kan ansluta sig elektroniskt. En stor del av Arbetsförmedlingens inköp består av tjänsteinköp, bland annat av externa karriärcoacher, utbildningsföretag och konsulter. Tjänsteinköpen sköts ännu inte elektroniskt, men målsättningen är att även den delen ska kunna automatiseras i framtiden.

## SNABBARE ELEKTRONISK UPPHANDLINGSPROCESS

Upphandlingar utgör en stor del av Arbetsförmedlingens affärsprocess. I princip alla pro-

dukter och tjänster som köps in upphandlas och en upphandling tar mellan en och fyra månader att genomföra. I dagsläget tar man emot alla anbud i pappersform, vilket innebär stora pappersmängder och en relativt hög hanteringskostnad.

– Vi har precis börjat titta på möjligheten att göra hela upphandlingsprocessen elektronisk. Det skulle innebära att upphandlingsförfarandet skulle gå snabbare, vilket sparar tid och pengar för oss. När företag som lämnat in anbud kan följa upphandlingsförfarandet via nätet så ökar vi också vår servicegrad gentemot dem. Dessa tidsbesparingar kommer i slutändan våra ”kunder”, de arbetssökande, tillgodo eftersom vi i högre grad kan fokusera på vår kärnverksamhet, säger Stanislav Skowron, tillförordnad avdelningschef för Ekonomiavdelningen på Arbetsförmedlingen.

# Krångliga fakturor går också bra

Men om SBC själva får välja tar de helst emot e-fakturor via PDF

**Hur många brev skickar du med post nuförtiden? Inte särskilt många eller hur? Men när det gäller fakturor så verkar det vara annorlunda. Här är det oftast gammal hederlig snigelpost som gäller. Fast varför ska det vara så? Borde det inte vara snabbare, billigare och miljövänligare att skicka och ta emot fakturor elektroniskt? Den frågan ställde sig Sveriges BostadsrättsCentrum (SBC) och beslutade sig för att göra något åt saken.**

SBC är en organisation som hjälper bostadsrättsföreningar med allt från byggnation till förvaltning. I förvaltningsdelen ingår att sköta ekonomin åt cirka 2400 bostadsrättsföreningar runt om i Sverige vilket i sin tur inkluderar hanteringen av cirka 300 000 fakturor varje år. De flesta av dessa fakturor kommer fortfarande in på papper, och även om SBC har en väl fungerande programvara för att scanna och extrahera information från pappersfakturor\* så är det ändå mycket administration med att öppna kuvert, sortera dokument och verifiera att scanningen är korrekt.

Mot denna bakgrund bestämde sig SBC för att försöka få in fler fakturor elektroniskt och under våren 2007 gick de för första gången ut och frågade sina kunders leverantörer.

– Det gick rakt åt pipan, säger Nils Gothin, IT-chef på SBC, med ett snett leende.

– Jag tror att många ännu inte var mogna för att ta steget till e-faktura. De som var det, pratade mest XML och EDI-fakturor, som förvisso fungerar alldeles utmärkt, men kräver ganska mycket teknisk handpåläggning för att hantera.

## ENKLARE TEKNIK

Men SBC gav inte upp. I början av 2009 gjorde de ett nytt försök och ringde runt till leverantörer och frågade om de kunde skicka



sina fakturor elektroniskt istället. Och nu var gensevaret ett annat.

– Dels tror jag att marknaden har mognat, och dels så kunde vi nu peka på en mycket enklare teknik för att skicka e-fakturor. Man skickar helt enkelt iväg sin faktura som en PDF i ett vanligt email, säger Nils Gothin.

## SÅ FUNKAR DET

Fakturan skrivs som vanligt i ett ekonomisystem eller i Word, Excel etc. Därefter konverteras den till en PDF fil och skickas iväg som en bifogad fil i ett vanligt email. På SBCs servicecenter i Sundsvall kan programvaran INVOICES från ReadSoft läsa av PDF-fakturan och extrahera alla information för automatisk överföring till SBCs fakturahanteringssystem.

**” Jag tror att många ännu inte var mogna för att ta steget till e-faktura. De som var det, pratade mest XML och EDI-fakturor, som förvisso fungerar alldeles utmärkt, men kräver ganska mycket teknisk handpåläggning för att hantera.**

Nils Gothin, IT-chef på SBC

Ingen på SBC behöver egentligen se fakturan förrän den finns för attestering och behandling i systemet. Den stora vinsten ligger i att man inte behöver lägga tid på manuell hantering av fakturor vilket alltid är fallet med pappersfakturor (även om de scannas). På SBC har man redan kunnat se en ökad effektivitet.

## MINDRE KRÅNGEL

– Vi vill väldigt gärna ha in så många leverantörsfakturor som möjligt på elektronisk väg och kan egentligen ta emot de flesta format, säger Nils Gothin.

– Men jag gillar verkligen PDF-fakturor. Framförallt är enkelheten väldigt tilltalande. Det är helt enkelt mindre krångel ju mindre teknik som är inblandad. Så länge fakturan hamnar i rätt e-postlåda så är det inga problem. Då går informationen från fakturan automatiskt rakt in i fakturahanteringssystemet för vidare behandling.

\*INVOICES från ReadSoft



**Vad är egentligen en e-faktura? Kortfattat kan man säga att det finns två sorters e-fakturor:**

**1** Standardiserade textfiler t ex XML (Extensible Markup Language) eller EDI (Electronic Document Interchange).

Denna typ av e-fakturor är enkel för datorer att förstå men är desto mer svårläst för oss människor. Det finns dessutom många olika typer och standarder.

**2** Digitaliserade fakturabilder baserade på format som t.ex PDF (Portable Document Format). Den största fördelen med denna typ av e-faktura är enkelheten. Avsändaren skickar en bild av fakturan som ett email till mottagaren som i sin tur tar hand om e-fakturan enligt samma process som för alla andra fakturor.

# Lindesbergs kommun – föregångare inom elektronisk upphandling

**Lindesbergs kommun ligger i framkant vad gäller elektroniska offentliga upphandlingar och agerar gärna förebild för andra kommuner runtom i landet. Kommunen har mer än halverat sina upphandlingskostnader genom att implementera ett elektroniskt processtödsverktyg som automatiserar merparten av upphandlingsprocessen.**

Lindesbergs kommun utsågs under upphandlingsdagarna 2009 till årets upphandling 2008 av tidningen Offentliga affärer. Det delas ut till en upphandlare som lyckats genomföra effektiviseringar som både anbudsgivare och kommunen själva vinner på. Lindesbergs kommun har drygt 25 000 invånare och genomför varje år upphandlingar och inköp för ca 350 miljoner kronor. Det var upphandlingen av om- och tillbyggnaden av Frövi resecenter, som leddes av upphandlingschef Magnus Nordkvist, som utsågs till årets upphandling.

– Vår ambition är att göra det enkelt för företag att lämna anbud genom att tillhandahålla en attraktiv marknadsplats där företag och upphandlare kan mötas. Sedan vi började använda Oreos marknadsplats har antalet anbud per upphandling ökat, vilket i sin tur ökar mångfalden av företag, pressar priserna och



Anders Larsson, kommunalråd, Lindesberg Kommun.

höjer kvalitén. Det öppnar upp för en större mångfald och sänker trösklarna till att lämna in anbud, inte minst för små, lokala företag, säger Anders Larsson, centerpartistiskt kommunalråd i Lindesberg.

## FÖRTYDLIGAR SIN ROLL SOM BESTÄLLARORGANISATION

Den prisbelönta upphandlingen av Frövi resecenter genomfördes först på traditionellt vis, utan systemstöd. Resultat blev bara ett enda anbud, vilket kommunen inte var nöjda med. Upphandlingen avbröts och man införde en digital upphandlingsprocess. Resultat blev sex

anbud. Det vinnande anbudet var hela 78 procent billigare än anbudet i den avbrutna upphandlingen.

– Det var en markant skillnad, både i den tid vi lade ner på upphandlingen, kvaliteten och antalet anbud. Vi har utvecklats till en mer renodlad beställarorganisation, säger Anders Larsson.

Han uppskattar att marknadsplatsen utgår från kundnytta snarare än teknik och att gränssnittet är enkelt och säkert att använda.

– Att använda upphandlingsstrategi som en av de viktigaste förändringsagenter för sin framtida verksamhet är unikt. Genom att

både den politiska och operativa ledningen gör det på ett tydligt sätt skapar det nya förutsättningar för det lokala näringslivet och medborgarna, säger Oreos VD Lars-Göran Fröjd.

I början av mars förvärvades Oreos av Eniro, som planerar att öppna upp plattformen för upphandlingar från privata företag som vill sänka sina inköpskostnader och hitta nya leverantörer. Förvärvet innebär att transaktionsskapande tjänster inkluderas i Eniros onlineerbjudande, vilket möjliggör för företag att göra affärer direkt hos Eniro. Eniros nya marknadsplats kommer att lanseras under tredje kvartalet 2009.



www.oreo.se

Oreo erbjuder databaserade processtödsverktyg och rådgivning som effektiviserar och säkrar upphandlingsprocessens alla delar. Oreos tjänst levereras som en Internetbaserad lösning, vilket inte kräver några investeringar eller underhållskostnader. Arkitekturen har ett användarvänligt gränssnitt som uppmuntrar samverkan och informationsdelning mellan aktörerna i en upphandlingsprocess. Grunden i Oreos mötesplats är den interaktiva dialogen mellan köpare och säljare, vilket ger stora tidsvinster, frigör kapital, ökar kvaliteten och skapar helt nya förutsättningar för verksamhetsutveckling.

# Data Interchange – branschoberoende och kostnadseffektiva EDI-lösningar sedan 1986

**Data Interchange är en av världens ledande leverantörer av branschoberoende EDI-lösningar. Genom sina kompletta system erbjuder Data Interchange bland annat e-faktura, beställning, ordermottagning och andra tjänster som underlättar affärsprocesser.**

För industriföretaget Weland, som valde Data Interchanges EDI-lösning, är beställningarna lättare och snabbare att administrera, samtidigt som leveranssäkerheten ökat.

– Vi har använt delar av Data Interchanges lösning i många år genom en av deras partners. För ett drygt år sedan bestämde vi oss för att uppgradera till en helhetslösning med större utvecklingsmöjlighet genom att anlita Data Interchange, säger Weland's IT-chef Andreas Bokvist.

Weland är ett familjeföretag med drygt 200 medarbetare. Företaget har sin bas i Smålandsstenar och innefattar ett femtontal bolag. Här tillverkas pressvetsade gallerdurkar, spiraltrappor samt räcken och andra stålmidesprodukter. Eftersom många produkter måttbeställs från industrier inom flertalet olika branscher och beställningarna ofta är både omfattande och detaljerade så efterfrågade Weland ett EDI-system som per automatik kunde hantera allt på ett smidigt och kostnadseffektivt sätt, trots

” Jämför med en fax. När den installerats i telefonjacket är ni redo för globala faxmeddelanden. När kunden väl installerat vårt system så är de redo att göra affärer med andra företag, oavsett teknik eller standard.

Lasse Heikura, vd på Data Interchange AB

de skillnader i standarder som ofta förekommer branscher emellan.

## MINDRE FEL OCH ÖKAD SERVICEGRAD

– Numera är vårt beställningssystem helt automatiserat, vilket sparar mycket tid. Än så länge nöjer vi oss med beställningar, e-fakturor och orderbekräftelser till och från våra kunder men snart planerar vi även att börja skicka ut beställningar och kommunicera med våra leverantörer med hjälp av systemet. Tekniken som krävs finns redan på plats. Det tog bara ett par dagar innan lösningen var installerad och driftklar, uppskattar Andreas Bokvist.



– När vi valde EDI-system så var det avgörande att lösningen smidigt skulle kunna integreras med våra befintliga system. Systemet skulle också vara tillförlitligt och tekniskt stabilt. Alla dessa krav uppfylldes av Data Interchanges lösning, säger Weland's ekonomichef Kaj Gustavsson.

**Smidigt integrerat med befintliga system.**

Kaj Gustavsson, ekonomichef, Weland

## BRANSCHOBEROENDE GER KOLL PÅ TOTALKOSTNADEN

Eftersom Data Interchange erbjuder en EDI-lösning som bygger på beprövad teknik och etablerade globala standarder så kan de erbjuda en attraktiv och kraftfull produkt till en relativt låg kostnad. Lösningarna är dessutom branschoberoende och ger kunden en god överblick över totalkostnaden eftersom de inte skall behöva nyttja någon tredje part.

– Jämför med en fax. När den installerats i telefonjacket är ni redo för globala faxmeddelanden. När kunden väl installerat vårt system så är de redo att göra affärer med andra företag, oavsett teknik eller standard, säger Lasse Heikura, vd på Data Interchange AB.



www.di-international.com

Data Interchange har mer än 20 års erfarenhet av EDI-lösningar och har med åren levererat lösningar som underlättar vardagen för tusentals företag som vill höja sin servicenivå och bli mer effektiva med hjälp av fullt automatiserade elektroniska affärer.

Data Interchange AB, Skogsvägen 2B, 441 43 Alingsås  
Telefon: 0322- 93525

# Strålfors- specialister på kombinationen av elektronisk och fysisk kommunikation

Strålfors är en av landets ledande VAN-leverantörer som erbjuder tjänster som förmedlar, validerar och förädlar information mellan affärspartners. Strålfors vänder sig till stora företag och organisationer med många kund- och leverantörskontakter och stora faktura- och beställningsmängder att hantera.

Bland Strålfors kunder finns stora företag inom bland annat detaljhandel, verkstadsindustri, energibranschen och telekom. Dessa företag har ofta flera hundra eller tusentals kund- och leverantörskontakter som använder olika tekniska system för elektroniska affärer. Med hjälp av Strålfors EDI-lösning är det möjligt att hantera all slags affärskommunikation, oavsett vilket system avsändaren använder sig av.

## STANDARDISERADE FAKTUROR SKAPAR TEKNIKBEROENDE

Genom att skraddarsy Strålfors tjänster kan innehållet i olika fakturor och ordrar tolkas och översättas helt utifrån kundens önskemål, vilket innebär att alla fakturor i slutändan får samma utformning. Med hjälp av en standardiserad mall effektiviserar det elektroniska kommunikationsflödet, vilket sparar tid och pengar för kunden.

– Vi hjälper ofta våra kunder att bearbeta



De stora förtjänsterna inom elektroniska affärer görs på mottagarsidan. Allt fler kunder inser fördelarna med att välja en teknikberoende lösning som gör att de slipper välja samma tekniska plattform som sina affärspartners.

Johan Gren, e-Specialist på Strålfors eBC

leverantörer för att åstadkomma en förändring som motiverar dem att göra elektroniska affärer. För att få ut mesta möjliga när man investerar i ett e-handelssystem så gäller det att se till att det används optimalt, både av den egna personalen och av kunder och leverantörer, säger Johan Gren på Strålfors eBC.

Många företag påverkas att ta steget till elektroniska affärer i takt med att deras kunder och leverantörer gör det. Marknaden är tydligt mottagarstyrd just nu, samtidigt som många företag också väntar på att europeiska branschstandarder ska lanseras.

## BIDRAR TILL ATT SKAPA BETEENDEFÖRÄNDRINGAR

– De stora förtjänsterna inom elektroniska affärer görs på mottagarsidan. Allt fler kunder inser fördelarna med att välja en teknikberoende lösning som gör att de slipper välja samma tekniska plattform som sina affärspartners. Vi är ett attraktivt alternativ eftersom vi erbjuder våra lösningar som en tjänst. Tekniken är inte det primära, vår kärnverksamhet går istället ut på att förenkla och möjliggöra smidiga kommunikationsprocesser mellan företag.

Vår lösning ser till hela affärsprocessen, säger Johan Gren.

Strålfors har erbjudit e-handelslösningar sedan 1984. De är specialister på att hantera kombinationen av elektronisk och fysisk kommunikation, kan hantera information oberoende av kanal i samtliga nordiska länder.

– Med åren har vi skaffat oss en god rutin och lång erfarenhet av att arbeta med stora företag med många affärsrelationer och komplexa informationsflöden, säger Johan Gren.



www.stralfors.se

Strålfors är ett IT-fokuserat Business-to-Businessföretag med grafisk tradition, verksam med helhetslösningar inom området informationsöverföring. Strålfors utvecklar, producerar och levererar system, tjänster och produkter för effektiv kommunikation av affärskritisk information.

## Verksamheter i:

Sverige, Norge, Danmark, Finland, Frankrike, Schweiz, Storbritannien och Polen.

## Branscher:

Våra kunder finns inom branscherna läkemedel, fordon, spelbolag, kemiskt/teknisk industri, telekom, banker, försäkringsbolag, detaljhandel, energibolag, myndigheter med flera.

# eBuilder skär kundernas kostnader och kontrakterar Fujitsu Services som sin hundra kund

eBuilder erbjuder integrerade tjänster som automatiserar och förenklar affärsprocesserna för sina kunder. eBuilder har utvecklat lösningar inom logistik, inköp och resor och levererar nu dessa som tjänster via Internet. En kombination av standardmoduler och kund Anpassningar ger kunder ett fullt systemstöd för sina unika processer och miljöer utan att behöva implementera någon mjukvara, hårdvara eller andra IT-relaterade system hos sig själva.

De kärva tiderna har gjort att de flesta bolag ser över sina kostnader. Det har ökat efterfrågan på eBuilders systemlösningar som hyrs ut via nätet. eBuilder har nyligen ingått ett avtal med Fujitsu Services, som utgjorde företagets hundra kund. Fujitsu använder eBuilder logistiklösning för att automatisera leveransflöden för komplexa företagstjänster. Ebuilders lösningar används av kunder i 55 länder, bland annat SAAB, Husqvarna, Logica, Lodestar, Singapore Telecom, DHL, RLI, Seco Tools, Skatteverket och Alstom Power.

Hemligheten bakom kundernas besparingar är att de flyttar fokus från standard ärendehantering till avvikelshantering.

– Det kan liknas vid ett löpande band där fokus flyttas från manuell hantering av standardtransaktioner till avvikelser och processopti-



Anders Mårtensson, COO och Jacob Philipson, sälj- och marknadschef på eBuilder

mering. I regel kapar vi 70 procent av kundernas administrativa kostnader relaterade till processerna ifråga och investeringen betalar av sig på ett halvår, säger Jacob Philipson, sälj- och marknadschef på eBuilder.

Att hyra system via nätet är inget nytt fenomen i sig. En rad bolag började erbjuda systemapplikationer via internet redan på 90-talet (s.k. ASP – Application Service Providers). Detta koncept har sedan utvecklats vidare och kallas nu för "SaaS – Software as a Service" eller "Cloud Computing." Det unika i eBuilders erbjudande är att man går från kundens processer, miljö och affärspartners. För att realisera kundlösningarna återanvänds

komponenter från tidigare projekt i kombination med en gigantisk community, där relevanta leverantörer, partnerbolag, transportbolag, resebolag, kortbolag, logistikbolag redan är integrerade mot en hub som knyts till nya kunders processer. För att säkerställa hög återanvändandegrad och snabba leveranser har eBuilder vidare valt att fokusera sina tjänster speciellt mot processer inom logistik, inköp och resor där man utlovar första leveransen inom två till fyra veckor.

Som eBuilders hundra kund kommer Fujitsus nyttjande av logistikprocessen i sin tur ge Fujitsus kunder snabbare och säkrare leveranser.

## LEASAD SERVICE SOM AUTOMATISERAR FLÖDEN

– eBuilders lösning ger oss ett väl fungerande flöde i vår serviceorganisation genom att, i så hög grad som möjligt, automatisera processerna. Det hjälper oss att hålla de löften vi gett till våra kunder. Det är en stor fördel att vi kan leasa tjänsten som en extern webbaserad service, vilket sparar både tid och pengar i form av en kortare implementationsperiod. Ebuilders lösning stämmer väl överens med vårt fokus på lean production, som innebär att vi har lagt ner mycket resurser på att strömlinjeforma och effektivisera våra affärsprocesser, säger Katarina Mellström, VD för Fujitsu Sverige.

– Vi börjar ofta med en definierad process. När den är i drift brukar vi sedan växa och rulla ut tjänsten på en bredare basis inom kundens organisation. En av våra kunder nyttjar exempelvis vår logistiktjänst i 50 länder och för 10 miljoner enskilda kundärenden. Ju mer komplex, global och konkurrensutsatt ett bolag är desto mer värde tillför våra tjänster, säger Jacob Philipson.



www.ebuilder.se

# “Allt för många har stannat i växten”

Idag har alltför många e-handelslösningar stannat i växten. Man har helt enkelt inte hängit med i utvecklingen och erbjuder traditionella lösningar med potential till mycket mer. Ofta används exempelvis liknande kriterier för sökning, kategorisering och presentation av artiklar och marknadsföring av erbjudanden. Sigma bistår med kompetens som hjälper kunden att hitta faktorer som gör att deras erbjudande sticker ut från mängden.

– Ofta saknas en företagsövergripande e-handelsstrategi som innefattar hur produkt- och tjänsteinformation ska underhållas, distribueras och förvaltas. Vi hjälper våra kunder att ta ett helhetsgrepp om e-handeln, hur informationen sprids, speglas och samordnas på såväl egna webbplatser som externa platser på Internet, säger Martin Andersson, affärsutvecklare inom Sigma.

## ELEKTROSKANDIA VET HEMLIGHETEN BAKOM FRAMGÅNGSRIK E-HANDEL

Elektroskandia har tagit ett helhetsgrepp om sin e-handelsstrategi. För att ytterligare stärka sin position som ledande inom e-handel genomförde Elektroskandia med hjälp av Sigma en analys. En ny grafisk design, förbättrad navigering och ett snabbare och enklare köpflöde



Martin Andersson, affärsutvecklare inom Sigma.

utvecklades. Det ökade användarvänligheten och servicenivån drastiskt, vilket både Elektroskandia och deras kunder vinner på. Projektet har också varit ett bra exempel på hur web 2.0 och agila utvecklingsmetoder kan ge verklig användar- och kundnytta med stöd av Microsoft .Net teknologi.

Elektroskandia är Sveriges ledande elgrossistföretag och har varit ledande inom E-handel

på webben sedan 2000. Deras framgångsfaktor är att jobba långsiktigt, lyssna till kunderna och att ständigt förnya. Med en befintlig e-handelslösning som många skulle vara avundsjuka på, tog Elektroskandia ett nytt helhetsgrepp med Sigma under 2008. Sigma är en av pionjärerna inom Svensk e-handel. Med en e-handel som förenar både varumärkesstrategi, användarupplevelse, effektiva köpprocesser samt robust och

flexibel systemdesign fortsätter Elektroskandia sin framgångsrika e-handelsresa.

## IFRÅGASÄTTER TRADITIONELLA E-HANDELSLÖSNINGAR

Sigma erbjuder strategi- och tekniklösningar till stora och medelstora företag som vill bygga sin e-handelslösning utifrån framtidens krav. Genom att anpassa lösningarna till hur kunden agerar på nätet så finns det stora möjligheter att påverka försäljningen i positiv riktning. Sigmas har lång erfarenhet av att kombinera teknikutveckling med ett kundorienterat och marknadsmässigt tänkande.

– Vi implementerar ett tydligt målgruppsresonemang som ofta glöms bort i samband med teknikutveckling. Vi fungerar som en länk mellan reklambyråer och teknikleverantörer. Vi bygger våra lösningar på ledande standardplattformar. Det underlättar integrationen med kundens befintliga system, säger Martin Andersson.



www.sigma.se

Sigma är en ledande leverantör av tjänster inom IT, management och informationslogistik. Med nordiska kunder som bas levererar vi på en global marknad med fokus på funktionella åtaganden. Sigma är noterat på Stockholmsbörsen och består av 1200 medarbetare i nio länder.

**Kontakt:** Lennart Wärmlind, Affärsområdesansvarig Sigma eBusiness & Portals, telefon 0703-79 15 82

# VÄRMEK höjer temperaturen i sina affärer med säker integrationslösning i open source

Genom införande av elektroniska processer i sina inköp har inköpsorganisationen VÄRMEK effektiviserat sin verksamhet och lagt en plattform för utökad elektronisk handel med sina kunder och leverantörer. IT-bolaget Tickstars integrationskoncept har möjliggjort en utveckling som rustar VÄRMEK för ytterligare expansion.

VÄRMEK är en inköpsorganisation med syfte att åstadkomma låga inköpskostnader, ökad kvalitet och ökad standardisering för kommunala energibolag. VÄRMEK drivs som en ekonomisk förening som ägs av drygt 130 medlemsföretag. När VÄRMEK bestämde sig för att börja tillämpa elektroniska affärer så valde de open source leverantören Tickstars lösning.

Tickstar fokuserar på integration med hjälp av Sun Microsystems marknadsledande open source produkter. Dess lösning möjliggör maximal interaktion eftersom den skapar förutsättningar för att integrera olika system och processer mellan affärspartners.

## KRAFTFULLA EDI-LÖSNINGAR FÖR MINDRE OCH MEDELSTORA FÖRETAG

– Det har hänt revolutionerande saker på integrationsområdet. Tack vare övergången till open source på Suns integrationsmjukvaror har en unik möjlighet öppnats för alla företag, även mindre och medelstora, att börja arbeta



Till vänster Anders Pettersson, vd VärmeK, till höger Martin Nyqvist, vd Tickstar.

med en strukturerad integrationsstrategi till avsevärt lägre kostnader än likvärdiga alternativ på marknaden. Detta gäller såväl intern systemintegration som s.k. EDI-lösningar med externa affärsparter, säger Tickstars vd Martin Nyqvist.

Tickstars kostnadseffektiva lösning utmanar de stora EDI-leverantörernas ofta dyra alternativ och ger även mindre och medelstora företag en möjlighet att se över sina kostnader, något som är högaktuellt i rådande konjunkturen. VÄRMEK valde Tickstars kompletta integrationstjänst Nova eftersom de ville köpa sina integrationsbehov som en tjänst och dessutom slippa ansvara för den lokala driften.

– Vi har lotsat VÄRMEK i övergången till elektroniska ordrar och fakturor och har tagit en aktiv del i hur arbetsprocesserna ska se ut för att övergången och det fortsatta arbetet ska bli så smidigt som möjligt, säger Hans Berg,

projektledare på Tickstar och kundansvarig för VÄRMEK.

– Vi har länge funderat på att börja med elektroniska affärer, men fastnade i ett teknikfokuserat tänk som gjorde det svårt att komma vidare. Med hjälp av Tickstar blev integrationen konkret och verksamhetsfokuserad. I höstas valde vi ut en av våra största leverantörer, LOGSTOR, som står för en ansenlig del av våra leverantörsfakturer och därmed även genererar många av våra kundfakturer. Vi började därför med införandet av elektroniska orderbekräftelser och fakturor, säger VÄRMEKs vd Anders Pettersson.

I testfasen har man haft parallella flöden av pappersbaserade och elektroniska orderbekräftelser och fakturor. Eftersom VÄRMEK årligen hanterar nästan 30 000 beställningar, orderbekräftelser, leverantörs- och kundfakturer så sparar Tickstars lösning mycket tid,

vilket gör att medarbetare som tidigare främst fokuserat på att hantera beställningar och fakturor kan använda sin tid till sådant som förbättrar VÄRMEKs service gentemot medlemsföretagen.

– Tack vare Tickstars lösning så kan vi expandera utan att behöva nyanställa. Vi kan använda våra resurser på ett smartare sätt och minimerar tiden vi behöver lägga på rutinuppgifter. Felmarginalen blir mindre och vi kan hantera och leverera våra beställningar snabbare, säger Anders Pettersson.

På sikt planerar VÄRMEK att anpassa hela sin verksamhet till ett elektroniskt flöde. Genom att ligga i teknikens framkant ökar servicegraden, vilket bidrar till att göra VÄRMEK till en attraktiv samarbetspart för medlemsföretagen. Rådgivningen och den praktiska integrationshjälpen från Tickstar gjorde projektet genomförbart och lätthanterligt.



Tickstar är ett IT företag som är fokuserade på integration, elektronisk handel och SOA med ledande produkter baserade på open source. Vi erbjuder rådgivning, konsulttjänster, support och driftstjänster.



VÄRMEK Svenska Värmeverkens Ekonomiska Förening är branschledande för upphandling av produkter och tjänster, allt med syfte att stärka fjärrvärmens konkurrenskraft. Vi omsätter drygt 430 MSEK med 132 medlemsföretag som våra kunder och uppdragsgivare.

# “Med Visma eFaktura sparar vi tjugo minuter per faktureringsfall”

**När Skanska för några år sedan krävde att Kalles Åkeri skulle börja fakturera elektroniskt var oron stor hos ägarfamiljen Dahlqvist. Men omställningen gick snabbt och resultatet blev över förväntan.**

Två mil söder om Göteborg ligger Kullavik idylliskt vid havet. Här bor Karl-Olof och Ing-Marie Dahlqvist och från sin blåmålad trävilla sköter de familjeföretaget Kalles Åkeri. Karl-Olofs pappa grundade företaget på 1940-talet och idag arbetar sonen Fredrik som chaufför till en av de två kranbilarna. Ibland hoppar även mellandottern Linda in och hjälper till på kontoret.

Kalles Åkeri är specialiserat på att transportera bodar och containrar. Största kunden, med omkring 90 procent av körningarna, är Skanska. När de för några år sedan aviserade att de – för att kostnadseffektivisera sin egen verksamhet – krävde att åkeriet skulle börja fakturera elektroniskt fick Ing-Marie, som sköter allt pappersarbete, nästan panik.

– Jag blev livrädd och tänkte – hur ska det här gå?

Men eftersom Skanska var och är deras största kund var det inget annat att göra än att anpassa sig. Det visade sig rätt snabbt att



Ing-Marie Dahlqvist är nöjd med hur Visma eFaktura förenklade företagets fakturering.

systemet var enklare än Ing-Marie först trott. Företaget kunde behålla sitt vanliga ekonomiprogram – Visma Administration. Det enda man behövde göra var att komplettera med Visma eFaktura.

#### SPARAR TID OCH FÖRENKLAR

Med hjälp av Visma eFaktura skickas fakturorna elektroniskt, direkt till kunden, från



Foto: Mats Samuelsson

programmet. Det som från början tedde sig så problematiskt visade sig vara både effektivt och okomplicerat.

– Så är det ju ofta med teknik. Har man bara gjort det några gånger kan man det ju sedan. Dessutom fick man instruktioner steg för steg, säger Ing-Marie, som i dag är väldigt nöjd med systemet.

– Vi skickar upp till hundra fakturor i månaden så för oss har det sparat en hel del tid och förenklats otroligt mycket. Ungefär tjugo minuter per faktureringsfall räknar vi med att vi tjänat i tidsåtgång på att börja med e-fakturering, fortsätter Karl-Olof. Båda är överens om att de är lyckligt lottade som har en stor och pålitlig kund som Skanska, även om det innebär att verksamheten måste anpassas för att passa dem.

– Det är liksom bara att hänga på. Det är lite så vi tänker, avslutar Ing-Marie.



www.visma.se

## Hur mycket kan Sverige tjäna på förenklade procedurer för betalningar och e-handel?

**I en nypublicerad rapport om världshandeln 2008 rankas Sverige som det näst bästa landet i världen när det gäller effektiva import-, export- och tullprocedurer. Sverige har uppnått mycket beträffande förenklade procedurer kopplat till handel med gods. Vi är ett föregångarland när det gäller att skapa enkla, transparenta och förutsägbara förhållanden för handel.**

Många av principerna som har styrts det svenska arbetet för att förenkla handeln med gods, samarbete mellan olika privata branscher och statliga aktörer, samt förståelse och engagemang i internationellt standardiseringsarbete, är relevant även för betalningsprocedurer och elektronisk handel.

Sverige har varit drivande i arbetet för att förenkla handeln både på nationell och internationell nivå. Insikten om att det finns stora vinster att hämta, särskilt för ett litet handelsberoende land som Sverige, har varit grunden i detta arbete. Kommerskollegium, Sveriges myndighet för handelspolitik och internationell handel, har i en nyutkommen publikation dokumenterat det svenska arbetet



med handelsprocedurer. Kommerskollegium vill nu utreda hur förenklade procedurer för betalningar och e-handel kan underlätta handeln ytterligare. Handel utgör ett komplext nätverk av aktörer. Mellan dessa sker flöden

av information och data samtidigt som gods och tjänster transporteras mellan köpare och säljare. Förutom transport av gods, utgörs den internationella handelskedjan också av en informationsdel och en finansiell del som måste

fungera smidigt för att handeln ska ha så goda förutsättningar som möjligt. Vi talar här om en komplex kedja som börjar med inköps- och orderprocessen och slutar med betalning och återkoppling.

SWEPRO är Sveriges forum för handelsprocedurer med uppdrag att verka för förenklade handelsprocedurer och delta i internationellt standardiseringsarbete. SWEPRO har i sin arbetsplan för 2009-2010 beslutat att inleda ett utredningsarbete kring e-handel och betalningsprocedurer. Stora vinster kan hämtas hem till både företag och myndigheter genom att procedurer förenklas och utbyte av data och information standardiseras och sker elektroniskt. Men det finns också utmaningar i form av olika standarder och säkerhetskrav. Målsättningen med utredningen är att ge en överblick över utvecklingen på området, peka problem och vinster för näringslivet och den offentliga sektorn, samt att belysa möjligheter till samordning.



**Kommerskollegium**  
National Board of Trade

www.kommers.se



## Mer integration ger mindre administration



Fråga våra partner hur

Actit - Agresso - BizLog - Btwentyfour - Compiler  
Concrete IT - Datema - Jeeves - KonsultNet - Kvadrat - Mogul  
Omnilog - PipeChain - Primona - Staria - System

[www.inobiz.se](http://www.inobiz.se)

### FINANCIAL REPORTING OF TODAY:

*"There are two sides of a Balance Sheet, Left and Right"*

(Assets and liabilities respectively)

- ON THE RIGHT SIDE THERE IS NOTHING RIGHT
- + ON THE LEFT SIDE THERE IS NOTHING LEFT

NU är det rätt tid att skapa transparent och tillförlitlig finansiell information med:



# ascendo invoice

web-baserad hantering av leverantörsfakturor

## Minska dina administrativa kostnader nu!

Ascendo Invoice kan bl.a. på ett snabbt och enkelt sätt anpassas för att stödja krav från kunder av olika storlekar och med olika verksamheter.

- **Enkel installation och utrullning i organisationen**
- **Snabb och enkel hantering vid kontering och attest av stora fakturavolymer**
- **Stöd för hela flödet** Genom våra samarbetspartners ger vi stöd för hela flödet från scanning till integration ekonomisystem.

**Några som redan valt** Ascendo Invoice är: Intrum Justitia, Volvofinans, Ragn-Sells, Billerud. Polarbröd, Älvsbyhus, Jämtkraft, Telge, Sollentuna kommun.

Inför elektronisk leverantörsfaktura-hantering

MED AVANCERAD SÄKERHET  
FÖR ETT INRE LUGN.



ESET

# Smart Security

Det smarta sättet att skydda sig på nätet.

Det finns många alternativ. Men ett avviker från mängden. ESET Smart Security med ESET NOD32 Antivirus ger dig marknadens i särklass bästa nolltidsskydd utan falsklarm. ESET Smart Security fungerar självständigt och fattar blixtnabbt egna kloka beslut utan att besvära dig i onödan och vara i vägen.

Tack vare dess ThreatSense®-teknik och dess avancerade heuristiska analys har ESET Smart Security den unika förmågan att skydda dig mot helt nya hot, före det att andra program upptäcker dem.

Installera ESET Smart Security så sköter det sig i princip självt. Du slipper ett program som ideligen pockar på din uppmärksamhet. ESET Smart Security skyddar mot inkräktare, virus, spionprogram, rootkits, phishing, pharming, och annan skadlig programkod. Bäst av allt, du får full prestanda även om du använder krävande program. ESET Smart Security ger dig sinnesro.

Surfa till [www.eurosecure.com](http://www.eurosecure.com) och provkör programmet gratis i 30 dagar och upplev skillnaden.

Komponenter som ingår:

ESET NOD 32 ANTIVIRUS

ESET NOD 32 ANTISPYWARE

ESET PERSONAL FIREWALL

ESET ANTISPAM

**EUROSECURE**<sup>TM</sup>  
[www.eurosecure.com](http://www.eurosecure.com)



Rekordhållare av Virus bulletins 100%-utmärkelse.