

2012 Varför EDI?

Marknadsbolaget Svensk Bygghandel AB

AB Interpares



Interpares

Woody
BYGGHANDEL

Kedjans geografiska täckning, jan 2011

- 48 delägare
- 106 anläggningar
- > 6,5 miljarder kr
- > 2000 medarbetare



Interpares affärsidé

- **Central inköpsorganisation**
 - Största inköpskraften
 - Skapar stordriftsfördelar
- **Samordnad marknadsföring och affärsutveckling**
 - Riksvarumärke - Woody
 - Framgångsrika koncept ger stora mervärden för delägarna
- **Samägt av oberoende, ägarledda bygghandlare**
 - Engagemang
 - Entreprenörskap
 - Proffsighet

Internationell samverkan

23 länder, 4000 anl., 270 Miljarder SEK

- Marknadsinfo
- Erfarenheter
- Norden
- Inköpssamarbete



Mervärden att bygga vidare på



- + IP/Woody Akademi
- + Generationsskiten
- + Miljöarbete

- + Montagekonceptet

- + Inköpsportal, mediadatabas
- + Gemensamt system

- + Woody, proffsverktyg
- + Marknadsplaner

- + Leverantörer med bra varumärken, kvalitet, service
- + Konkurrenskraftiga villkor
- + Regionalt och internationellt



IT:s vision



- + IP/Woody Akademi
- + Generationsskiten
- + Miljöarbete

- + Montagekonceptet

- + Inköpsportal, mediadatabas
- + Gemensamt system,

- + Woody, proffsverktyg
- + Marknadsplaner

- + Leverantörer med bra varumärken, kvalitet, service
- + Konkurrenskraftiga villkor
- + Regionalt och internationellt

Praktikfall Interpares

Interpares är den största bygghandelskedjan i Sverige och satsar som sig bör på att utvecklas med olika slags e-affärer

- nytta och erfarenheter av EDI mot kunder och leverantörer
- funktioner i Interpares inköpsportal
- hur man lyckades få nästan 100% andel e-fakturor



IP:s mål med EDI

- Vill förenkla vardagen för våra delägare och leverantörer.
- Uppnå snabbhet och säkerhet för viktiga transaktioner.



Hur använder Interpares EDI

- Fakturahantering
 - Varför manuella
 - Nya lev som ej har färdig lösning
 - Kontroller, typ negativa tal
 - Leverantörer som ej klarar av manuella kreditfakturer
- Inköpsportal
 - Beställningar
 - Ordererkännanden

Andel Edi/ Manuella fakturor

Fakturatyp	E	E	M	M	M	E
År	Ant fakt	Ant rad	Ant fakt	Ant rad	Ant fakt	Ant rad
2010	377 871	2 081 102	13 713	13 713	3,6%	0,7%
2011	331 278	1 873 747	9 645	9 645	2,9%	0,5%
2012	68 900	408 663	1 788	1 788	2,6%	0,4%

Barriärer mot EDI

- Medvetenhet och bevis för fördelar med teknologin
- Mognadsgrad
- Finansiella resurser/ höga startkostnader
- Brist på support / KIA



Vad har IP upplevt för problem?

- Olika systemtänk mellan olika system som ej matchar dvs ingen standard.
- Manuellt arbete.
 - tex manuella orders/kreditar som ej går via affssys
 - Radberäkning stämmer inte alltid än idag



3 kategorier av fördelar

- Intern effektivitet
 - Spara kostnader
 - Mindre hantering /färre fel i fakturor, mindre pappersarbete
- Kundservice
 - Tydligare
 - Lättare att felsöka
- Konkurrensfördelar,
 - Miljökrav (mindre papper / transporter)
 - Närhet till kundkrav typ SVE faktura



Fördelar för delägare

- Full kontroll och spårbarhet av fakturan
- Effektivare betalningsflöde och fakturaadministration
- Miljövänligt
- Fakturan blir oftare mer tydlig; mindre risk för missförstånd och frågor



Fördelar för leverantören

- Effektivare betalningsflöde och fakturaadministration
- Slipper utskrift, kuvertering och porto.
- Miljövänligt
- Fakturan blir oftare mer tydlig; mindre risk för missförstånd och frågor
- Även möjlighet att möta efterfrågan av elektroniska fakturor från andra kunder på marknaden



Vad krävs för att lyckas

- Stor spridning = Bred användning = Billigare lösning / anv
- Standardisering, rätt format = mindre osäkerhet
- Hög kvalitet / Validering innan
- Bra relationer/ trovärdighet till leverantörer och delägare
- SPOC / helhetssyn / Bra support
- Förståelse och fokus på fördelarna hos rätt personer



Inköpsportalen

- Antal Beställningar
- Antal rader
- Veenion sedan 2008
- Antal leverantörer
- Antal delägare som är kopplade
- Möjlig att koppla mot leverantörernas kundportaler

Varför en Inköpsportal?

- Likriktat flöde och beställningsmetod
- Färre handpåläggningar
- Teknikhopp (pga flera system)
 - Spårbarhet även för de som har mindre utvecklat affärssystem
 - Web gränssnitt
 - Teknikhopp för de som har små affärssystem
 - Fullständiga artikeluppgifter för dem som ej har koll på artikelreg

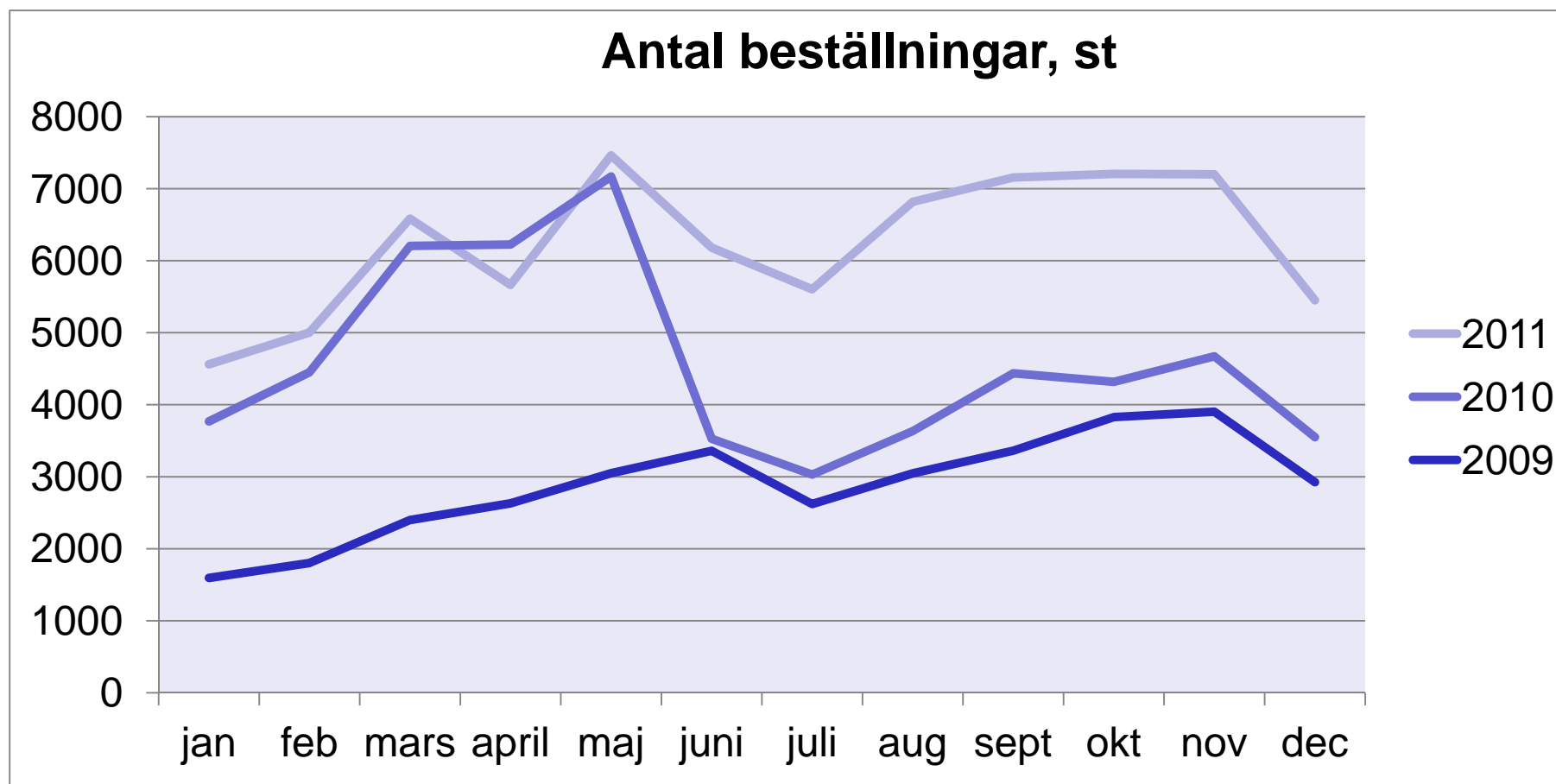


Funktioner

- Idag
 - Order
 - Orderbekräftelser (under utrullning)
- Kommande
 - Leveransavisering

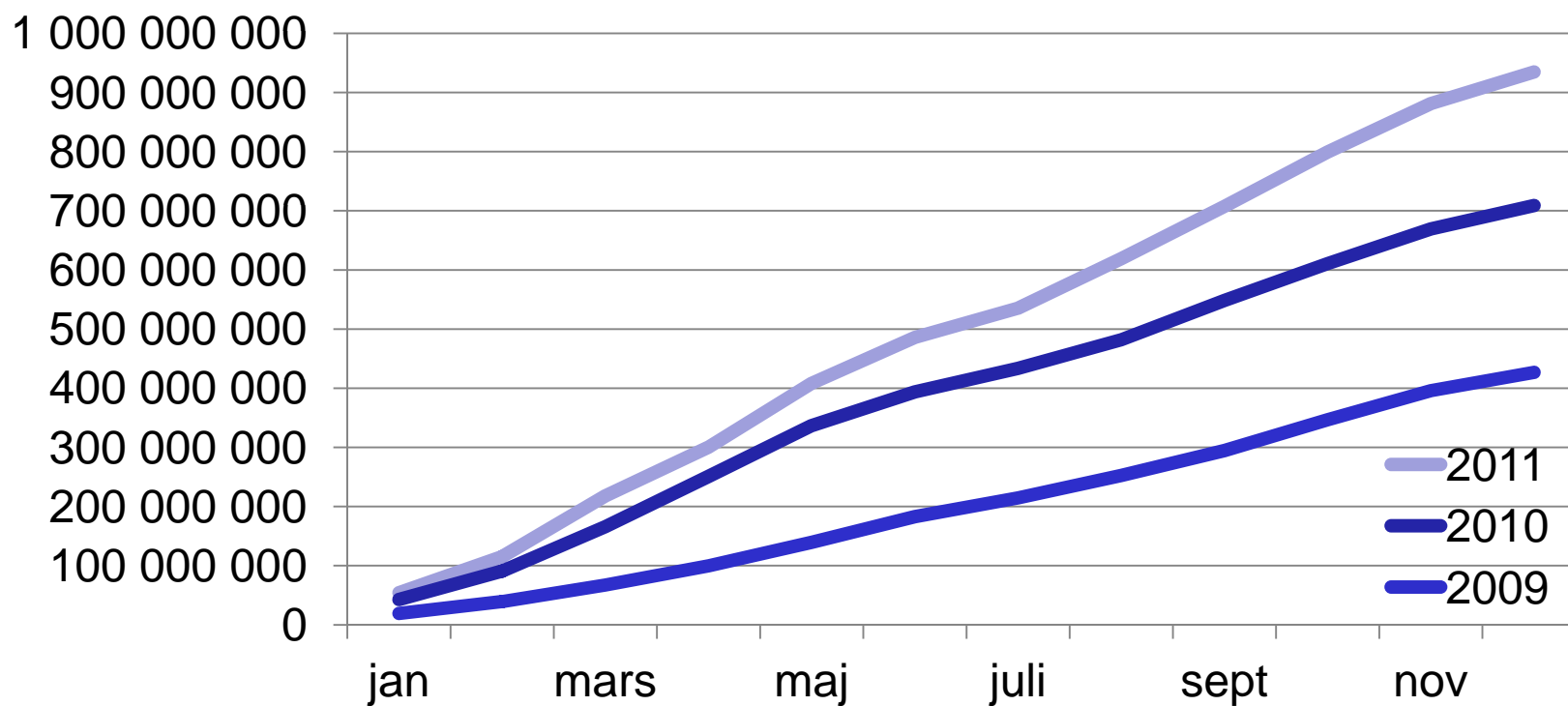


Inköpsportalen



Inköpsportal

Ordervärde ackumulerat



Varför är det inte mer via inköpsportalen idag

- Många affärssystem som inte alltid följer standard
- IT – Mognaden varierar
- Mer komplext flöde = osäkerhetskänsla
 - Flera parter är involverade i samma flöde
 - Många parametrar, enheter, artikeltyper



IP:s mål med EDI

- Vill förenkla vardagen för våra delägare och leverantörer.
- Uppnå snabbhet och säkerhet för viktiga transaktioner.
- EDI uppnår / uppfyller alla krav för båda parter





Vi vill - Vi kan
Med sammanhållning når vi målen

Frågor?

