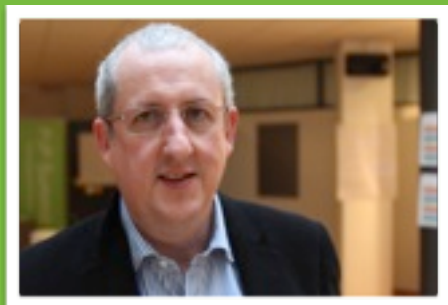
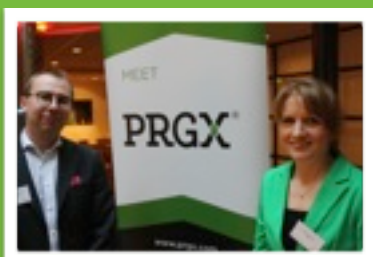




P2P Summit 2012

TEMA: ATT STYRA & KONTROLLERA INKÖP FRÅN
BEHOV TILL BETALNING



Anna Bjärkerud, VD, EBG e-BusinessGuide inleder dagen



Pete Loughlin från Orange Business Services tillika bloggare med Purchasing Insight summerade värdet i P2P-processer

För andra gången samlades 100 personer i EBGs regi på Bonnier Conference Center i Stockholm för att prata om utmaningar och möjligheter med att styra och kontrollera inköp från behov till betalning. Precis som senast rörde sig diskussionerna under dagen otvunget mellan upplägg för att få leverantörer att skicka e-faktura, till utmaningarna med att förändra decentraliserade organisationer till inköp som en funktion som behöver lära sig att sälja in sig i försäljningsfokuserade organisationer. EBG är åter glada att kunna flytta fokus från enskilda transaktioner till process och relationer. Under årets summit hade vi celebert besök från England och lade huvudfokus under större delen av dagen på rundabordsdiskussioner.

I denna efter summit rapport ser du ett axplock av de aktiviteter som pågick under dagen och kan läsa några av de frågeställningar som kom in inför P2P Summit 2012.

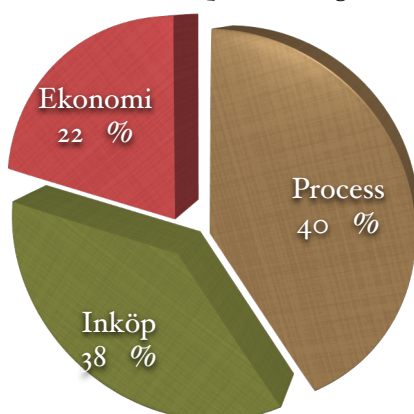


Sagt inför dagen:

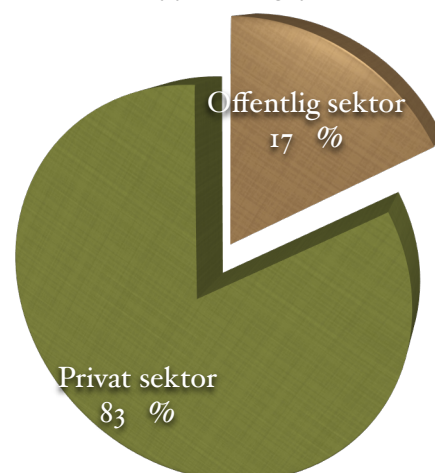
Vilket är bästa sättet att få upp en Operational Procurement organisation globalt i 30 länder? Hur säljs idén in på bästa sätt? Hur får vi med Country management på resan? Hur får vi upp frågan på agendan?

Vad är success factors för att lyckas att få minimal avvikelshantering när det gäller matchning av fakturor mot inköpsorder och godsmottag, samt hur man effektivt kan säkerställa en uppföljning av leverantörer att de verkligen följer de avtal och riktlinjer som fastställs i avtalsförhandlingen??

Funktionsspridning



Privat & Offentlig fördelning





Vilka fallgröpar finns i en standardiserings och centraliseringsprocess

- Vem som bär äga processen och vilket mandat behöver denna/dessa personer ha?
- Vilka mätetal är relevanta under utveckling och viduppföljning?
- Hur?

Vad är era tankar kring utveckling av beställningsprocessen?

Besparingsmodeller kopplade till automatiserade transaktioner vs manuella.



Med oss under dagen hade vi Basware, Pagero, Palette, BancTec, Purchase Solutions, PRGX samt ValueOne som alla har lång erfarenhet av att effektivisera hela eller delar av behov till betalningsprocessen.



Hur proaktivt styra inköp och leverantörsval i en decentraliserad organisation?

Hur har standarden för e-business utvecklats och vad är det som gör det så trögt att få flera att tillämpa e-fakturerings?



Jan Svedman & Per Hedenborn från PEAB delade med sig av sitt arbete och PEABs visioner kring P2P



Patrik Stenman från Stora Enso har mycket att berätta om deras processresa

Hur har andra företag sålt idén att införa P2P i företag som inte har en mogen process?

Navet i P2P Summit är rundabordsamtalen - där en inspirerande hörsalspresentation kan skapa frågor är diskussionerna till för att bearbeta dessa och ta del av inte bara moderatorernas erfarenheter - men också övriga gruppens.

Under 4 x 40 minuter satt dagens deltagare och diskuterade - ibland mer intensivt ibland mindre intensivt - om allt mellan faktura/ordermatchning till förändringsledning. Nya kontakter knyts och vår önskan är att så många som möjligt ska ta med sig så mycket som möjligt tillbaka in i organisationen.



Lars Dykert diskuterade vikten av en organisationsnära utvärdering inför upphandling av ett inköpsstöd



Anna Göjeryd från Lantmännen var med även denna gång. Hon och Lantmännen är mitt uppe i en förändringsprocess som många är nyfikna på och kan lära av!



Mia Ahlman från Skanska delade med sig av sin erfarenhet

Jag jobbar på ett stort bolag så det skulle vara intressant och höra om det finns något stort bolag som får samarbete med inköp och ekonomi att fungera på ett bra sätt. Jag ser olika fokuseringar beroende på vad/var man jobbar.



Karin Tell pratar om vikten av att kommunicera



*Hur tydliggör vi för ledningsgrupp och övrig personal
besparingarna vid övergång till elektroniska arrop
Hur kan samarbetet mellan inköp och reskontra bli
bättre?*



Ledning

- Se till att inköpsavdelningen får en plats i bolagets ledningsgrupp
- Inköp skall vara representerade i ledningen
- Lednings stöd betyder allt för att projektet ska lyckas
- Viktig framgångsfaktor med P2P är ledningens stöd
- Viktigt med Inköpsstöd – något vi saknar
- Viktigt med Inköpsstöd – något vi saknar
- Stark ledning är A o O för att lyckas med en förändring
- Det händer något när någon får ett direkt ansvar
- Skall det göras så ska det vara med ledningens stöd
- Uppföljning och rapportering är viktigt, likaså ledningens fulla stöd, tydlig process
- Alla har rätt att göra inköp - måste styras
- Plan för det strategiska förändringsarbetet
- Förändring är hårt hängivet arbete. Orka hålla i och låt det drivas av lust
- Viktigt att förstå att det handlar om förändringsarbete för att få e-handel att fungera. Strategiskt tänkande
- Stöd från ledning och Inköp för en lyckad förändringsprocess med e-faktura
- Förändringsprojekt!

Tålmod

- Inköpsbeteende är svårt att förändra och de flesta företag har sina utmaningar med detta
- Uthållighet lönar sig
- Ha tålmod 2002 ---- 2012
- Förändring tar tid, ha tålmod

KPI

- Vi kommer att ta fram gemensamma KPI:er för inköp och finans
- KPI:er över gränser Dvs som berör både inköp-ekonomi
- Mätbara mål
- KPI tal för att mäta sina resultat. Nuläge, status efter förändring

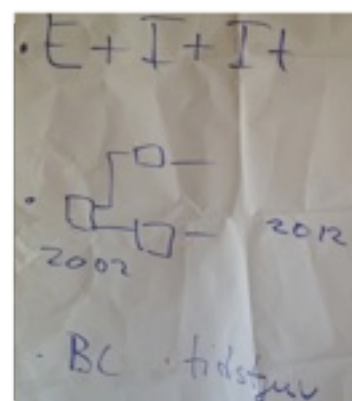
Kommunikation

- Mer kommunikation avseende bra deals, som en säljare
- Det är ett förändringsprojekt, inte ett IT-projekt
- Kommunikation
- Inköp måste förstå att de ska sälja sig själva internt
- Intressanta kommunikationsmodeller som enkelt kan appliceras mellan finans och inköp
- Viktigt att tänka på hur man ska kommunicera P2P-processen till organisationen
- Ordning och reda i organisationen ger färre fel, större matchning – order – faktura
- Det handlar om kommunikation och att vilja förstå behoven på tvärs av organisationen
- Förankring, kommunikation, närvaro ute hos Beställare
- Det räcker inte att man får mandat utav ledningen, de måste även kommunicera vidare till verksamheten
- Utan synlig vinst kommer man inte att lyckas
- "Sälja Inköp" externt och inom det egna företaget
- Kommunikation mellan ekonomi och inköp behöver förbättras
- Intern marknadsföring av inköpsavdelningen är oerhört viktigt: Success stories, involvera sig, visa värdet
- Kommunikation är nyckeln till framgång i allt förändringsarbete
- Tydlig kommunikation mellan kund och leverantör beträffande vilka regler som gäller för att utställa en faktura
- Ingenting är implementerat förrän alla i organisationen följer de rutiner som följs av en förändring. Kommunikation är därför kanske den viktigaste delen i förändringsarbetet
- Det bord inte vara så svårt med leverantörsanslutningar när det finns ekonomiskt incitament för båda parter
- Planera, argumentera och ta plats!
- KUNSKAP – veta, känna till, kunna återge, (Internet, nyhetsbrev, mail osv.), ATTITYD – tycka, acceptera, (frågor/svar, presentation, förtydliganden), MOTIVATION/HANDLING – vilja bidra, veta hur bidra, (vad det innebär för mig, hur kan jag bidra)

Tankar

- Problemet är inte problemet – förändring i focus
- Keep it simple vs complex process
- Alla står inför samma frågor men vägarna till lösning är många
- P2P är endast context
- Om det går enkelt att lura systemen för egen vinning, så kommer någon att göra det
- Betala för e-faktura som om det vore ett brev? Endast sändaren betalar?
- Inköpsfx behövs även för indirekta inköp
- Se till att följa ingånga ramavtal
- Bra lärdom/påminnelse om att vid e-faktura införsel plocka de enklaste fallen först vid förändringar om beteende/processer
- Hur får man bort vilda inköp

Vid avrundningen av dagen bad EBG alla att skriva ner en reflektion, en tanke eller en åsikt om ämnet, sin egen organisation eller dagen som sådan



Tack för den här gången!

P2P Summit återkommer i april 2013. Vad ska vi diskutera då? Hör av dig till oss och ge oss dina önskemål. Nästa fysiska träff är EBG och Tell Kommunikations kurs i förändringsledning med kommunikation den 24 maj i Stockholm. Vi åker sedan till Oslo för att föra samman människor och återkommer till Stockholm i oktober för en dag som fokuserar på kund- och leverantörsreskontra. Däremellan är du välkommen att fortsätta att diskutera virtuellt via LinkedIn, se länkar via www.p2psummit.eu.

Vi ses!