

januari
februari
mars
april

P2P SUMMIT 2013

Styrning & Kontroll över inköp - från behov till betalning

Var befinner sig du, din funktion och din organisation
Från förstudie, genomförande till förvaltning & uppföljning
VAD | VEM | HUR

Bonnier Conference Center, Stockholm, 16 april

INKÖP

FAKTURA

BETALNING

INTERN & EXTERN PROCESSUTVECKLING OCH FÖRÄNDRINGSLEDNING

Medverkande expertföretag och inspiratörer



Välkommen till P2P Summit 2013

Tiden går så oändligt fort! Det tror jag att vi alla kan enas om. I september 2011 såg P2P Summit dagen för första gången, en nätverksträff med syftet att föra samman inköp och ekonomi för att prata om inköp, faktura och betalningar som hela och delar av ett sammanhängande flöde. Vi talar om interna och externa relationer och om det ok av förändringsledning som ligger över vart och ett företag idag i behov av att följa med den utveckling som knackar på dörren.

Den 16 april 2013 ses vi åter på Bonnier Conference Center i Stockholm i detta som nu är ett årligt evenemang. Vi talar om styrning och kontroll över inköp som en process från behov till betalning. Vi började något bra 2011- nu vrider vi upp volymen ett snäpp. Vi tar ett strategiskt grepp för vart företag eller organisation som ser ett behov av att erbjuda sin organisation bättre förutsättningar för styrning och effektivisering av verksamheten. För er som insett att processer inte sätter sig av sig själva och som har behovet av att höra hur andra i samma situation som er valt att tackla utmaningar längs vägen.

Välkommen!



Anna Bjärkerud
VD
EBG e-BusinessGuide
anna@e-businessguide.eu
+46 73 581 93 02



Inspiratörer 2013



Nordea

Välkommen Øystein Engen, Head of Procurement Services Norge med ansvar för inköp och fakturahantering på Nordea Bank. Øystein är dessutom Head of System Operation för hela Norden med ansvar för inkopssystemet Visma Proceedo samt relaterade system. Nordea införde det molnbaserade inkopssystemet redan 2006 och idag används systemet i hela Norden samt i Polen. Utöver avtal hanterar Nordea hela inköpsflödet från beställning till betalning i Visma Proceedo. En hög andel e-faktura samt attest av beställningar bidrar till att Nordeas fakturahantering automatiseras i hög grad. Automatchningen frigör tid och genom attest av beställning uppnår Nordea en hög kostnadskontroll. Øystein går igenom hur de som tjänsteföretag, med interna kunder, en önskan om globala processer, ett behov av intern styrning, utmaningar och möjligheter med decentraliserade beställningsstrukturer och ett intensivt förändringsarbete kommit dit de är idag. Han kommer att presentera Nordea Banks resa från förstudie och genomförande till dagens situation samt hur Nordea Bank följer upp och förvaltar processerna de implementerat.



VISMA

Välkommen Erik Bergseth, Sälj & Marknadschef, Visma Commerce AB. Visma Commerce effektiviserar dina processer för avtalshandling, inköp, beställning och fakturahantering. Erik bjuder in till diskussion kring vikten av att fylla systemlösningen med innehåll - vad krävs? Ni kan diskutera: Utmaningar och möjligheter i leverantörsanslutningar och leverantörsintegrationer - vad är best practise? Automatisering av fakturaflödet - vem behöver göra vad och vilka KPlar är rimliga?



Lantmännen

Välkommen Anna Jernberg, Head of Purchasing Development & Support, Lantmännen. Lantmännen är en av Nordens största koncerner inom livsmedel, maskin, energi och lantbruk. Koncernen ägs av 35 000 svenska lantbrukare, har fler än 10 000 anställda, är verksam i 22 länder och omsätter 38 miljarder kronor. Lantmännen har sedan 2009 drivit ett förändringsprojekt kring P2P-processen och EBG har haft glädjen att följa projektet under P2P Summit de senaste två åren. Nu välkomnar vi Anna Jernberg, Head of Purchasing Development & Support, som kommer att berätta om och diskutera kring det som skett och som sker nu inom inköp på Lantmännen. Hur har målsättningarna kring ökad avtalsanvändning (avtalstrohet), färre manuellt hanterade fakturor, ökad uppskattning av gemensam process och en upplevelse av bättre affär uppfyllts?



Kinnarps

Välkommen Jörgen Lundgren, Director Business Process Development på Kinnarps AB. Ett återkommande element på P2P Summit är att bjuda in den "andra sidan". Leverantören vi så ofta talar om men sällan hör. Extra roligt är det när en leverantör har samma långa erfarenheter som Kinnarps och Jörgen Lundgren. Hur resonerar en erfaren leverantör kring kundservice och ökad automation och vilka erfarenheter av lyckade och mindre lyckade "e"-projekt kan ni dela och diskutera för att säkerställa bästa möjliga resultat för båda parter?



ICA

Välkommen Jens Sundin, Chef på ICAs Koncerninköp för inköp av indirekt material och tjänster. Jens har utbildat och föreläst om kategoristyrning och nu deltar han på P2P Summit som facilitator för att skapa diskussions- och erfarenhetsutbyte kring detta område. Företag angriper kostnadsbesparingar och strukturering av inköp på många olika sätt. Vid utveckling av kategoristyrning, som Jens arbetat länge med, bygger framgång på att kategoristyrningen sammanför olika verksamheter med gemensamma behov och ger kostnadsbesparingar och andra mervärden för företaget som helhet. För att lyckas krävs ett tvärfunktionellt arbetssätt som är innovations- och förändringsbenäget. Vilka framgångsfaktorer är betydelsefulla för utvecklingen av framtidens kategoristyrning? Vilka utmaningar och möjligheter ligger inom olika inköpsområden? Finns det någon skillnad i hur utvecklingen ser ut inom olika branscher och skiljer det mellan indirekt och direkt inköp i detta hänseende? Vad krävs av morgondagens inköpare för att arbeta utifrån denna processmetodik?



postnord

Välkommen Helena Brynolfsson, Inköpschef på PostNord. PostNord är resultatet av samgåendet mellan Post Danmark A/s och Posten AB. PostNord köper varor och tjänster för ungefär 20 miljarder svenska kronor. Att utveckla och styra en effektiv och koncerngemensam inköpsfunktion är en utmaning med många möjligheter. Helena har erfarenheter från en rad organisationer där inköp varit under utveckling. På P2P Summit 2013 drar Helena från sina 23 års erfarenhet av inköp och reflekterar och diskuterar morgondagen och framtidens inköpsfunktion, inköpschef och inköpare. Vilka krav behöver vi ställa på morgondagens inköpsfunktion och dess anställda för att uppnå de möjligheter inköp kan infria? Vilka kompetenser behövs? Vilka roller kommer de att ge?



MÖLNLYCKE HEALTH CARE

Välkommen Anders Rydholm, Inköpschef NoMed på Mölnlycke Health Care! Anders har gedigen erfarenhet av att styra och kontrollera inköp, att skapa ett internt intresse för inköp och att använda sig av relevanta sätt att utveckla inköp steg för steg i ett inköpsområde företag. Anders var med oss också 2012 och vi är mycket nyfikna på att höra vad som hänt sedan dess - för hänt har det Anders är också en entusiastisk inköpschef som delvis har svaret på den vanligt förekommande frågan: Hur skapar jag gehör hos ledning och organisation för de aktiviteter jag vet att vi behöver genomföra för att nå de mål som är satta? Kika gärna på den intervju EBG gjort med Anders.



Direktoratet for økonomistyring

Välkommen Per Martin Jøraholmen, Sektionschef på DFØ i Norge. DFØ är statens shared service center och hanterar 292 kunder, ca 800 000 fakturor och 35 000 leverantörer per år. I Norge har regeringen lagstiftat kring elektronisk faktura till myndigheter (läs mer på e-BusinessForum Norge). På P2P Summit delar Per Martin med sig av sina leverantörsaktiveringsprojekt och vi ställer oss frågan - kan ett Shared Service Center aktivera leverantörer att skicka e-faktura? Lyssna gärna på den intervju EBG gjort med Per Martin.



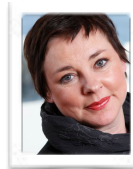
Statens servicecenter

Välkommen Charlotte Johansson-Ahlström, Avdelningschef Kundservice och Kommunikation på Statens Servicecenter. Den 1 juni 2012 slog den nya myndigheten Statens Servicecenter upp portarna för landets myndigheter. Statens servicecenter kommer till en början att erbjuda tjänster inom tre områden: löneadministration, ekonomiadministration och e-handel. Det är frivilligt att ansluta sig men detta bygger på att myndigheterna själva sköter den administrativa verksamheten minst lika effektivt i egen regi. Hur påverkar Statens Servicecenters erbjudande de förändringsprojekt som myndigheterna redan dragit igång inom e-beställningar och e-handel? Hur ser Statens Servicecenter på sin egen utveckling, vad har anslutna myndigheter valt att lägga över hos dem per dags dato och vilka möjligheter och utmaningar finns det i deras outsourcingserbjudande?



Tala Tydligt

Välkommen Jennie Gotsis, Retoriker! Jennie Gotsis är en erfaren retoriker med nio år som konsult och VD i egna retorikbyrå Tala Tydligt. Genom att bättre förstå sin roll som kommunikatör kan företag och organisationer övertyga, motivera och kommunicera effektivare. Om att nå och påverka andra människor: I varje möte har vi människor en hel värld av förväntningar, erfarenheter och åsikter med oss som styr vår perceptionsförmåga. Bara för att vi talar samma språk (vilket vi inte gör ibland) så betyder det inte att vi förstår varandra och övertygas. Se Jennie på SVT Play föreläsning. För att påverka din medpart behöver du förstå kommunikationens grundförutsättningar och varför vi reagerar som vi gör. Hur resonerar en retoriker om implementeringsarbetets kommunikation och hur man bäst motiverar till förändring? Läs en artikel i ämnet och se och hör en intervju med Jennie här



Välkommen Sofia Dannestam, Senior Key Account Manager, Pagero. Pagero utvecklar, marknadsför och levererar tjänster för att kommunicera digitala affärsmeddelanden, så som e-fakturer, e-order och e-betalningar. Victoria bjuder in till diskussion kring hur ni skiftar från skanning till e-flöden utan dyr investering. Finns det något bra sätt att skifta skanning till rena e-flöden utan dyra investeringar? Hur får ni över 50% anslutningsgrad av e-faktura? Vilka lösningar, metoder och morötter finns det för att uppnå en anslutningsgrad på över 50%?

PAGERO
your financial supply chain network



Välkommen Stefan Lundström, Partner, Advisory Services på Ernst & Young. Tänk om vi kunde se in i en kristallkula och säkerställa att alla våra effektiviseringsprojekt, kostnadsbesparingsåtgärder, styrningsaktiviteter och kontrollmetoder med 100% säkerhet gör att just vår organisation blir den som klarar ekonomiska motgångar bäst, vinner flest kunders gunst och säkerställer största ökade vinst - år efter år. Vi kan inte erbjuda en kristallkula men väl beprövad erfarenhet och visioner denna erfarenhet leder fram till. Stefan kommer att berätta om vår svenska företagstradition, dess styrmodeller och hur dessa utvecklats. Hur de, ofta internationella, företagsstrukturer som växt fram på grund av detta sett ut och tros komma att se ut. Hur valen vid organisationsmodeller utvecklats, där outsourcing varit vanligt, inte minst relationen mellan verksamhet och SSC. Vilka möjligheter finns och vad krävs av den enskilde ledaren för att tillvarata det förändringsmandat som ofta ges? Och hur ska vi mäta att vi gör rätt på rätt sätt?

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do



Välkommen Primoz Drol, Head of Procurement Development & Operations på SEB. SEB har under en tid genomfört ett strategiarbete för inköps- faktura och betalningsprocesserna som i dagarna resulterat i en sjösättning av ett stort styrsystem för inköp. Arbetet har utförts i nära samarbete mellan inköp och finans och syftar till att styra mot avtalade priser och öka servicenivån internt. Hur de arbetat, vilka måttal de satt och vilka målsättningarna är med det projekt de sjösat diskuteras i april.

SEB



Välkommen Susanne Sparw-Allenberg, Head of Shared Service Center, SEB Group Finance. Susanne är ansvarig för SEB Group Finance Shared Service Center i Vilnius samt Group Finance Globala Processägare vilket innebär ett större uppdrag att harmonisera SEBs globala processer varav Accounts Payable är en del över 17 länder. Finance och procurement har arbetat nära varandra i det strategiarbete som utförts och både Susanne och Primoz delar med sig av sina erfarenheter och leder en gemensam diskussion under dagen.

SEB



Welcome Suzana Drakulic, Business Area Leader Stretch Stockholm AB. Suzana have a long management background with numerous business transformation programs from different clients and industries in her portfolio. Her team has among others over the past years delivered several successful strategic procurement projects in the Nordics. Suzana has been with Stretch since August 2012 and before that she spent 10 years with Global Services British Telecom where she built up a Global Procurement Solution Team managing 3rd parties in merger & acquisitions and partners in global outsourcing deals.

Stretch



Welcome Alasdair McKenzie! Alasdair spends his time speaking to global organisations who face the challenge of refining their P2P processes as quickly and easily as possible, without closing down opportunities for the future.

As a result, he has developed an expert understanding of those challenges and the priorities that any strategy need to consider to address them.

TRADESHIFT



Välkommen Sophia Palebo! Sophia ansvarar för Accounting och Treasury på Tetra Pak Finance Service Centre i Sverige. Tidigare var hon global projektledare inom finans och drev då ett e-faktura projekt för Sverige.

Tetra Pak har lyckats uppnå att över 65% av sina e-fakturer automatiskt blir registrerade utan någon inblandning från ekonomi eller inköp. Sophia berättar om hur de gjorde, steg för steg!

Tetra Pak



ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

fokusera på de möjligheter som ligger inom räckhåll på kort sikt och bygga upp långsiktiga effektiviseringsmöjligheter parallellt.



Welcome James Marland, Vice President of Network Strategy at Ariba, an SAP Company. We all know that Samuel Morse invented the Telegraph and with it the need for his eponymous code. But Morse could have never foreseen the other business applications that would be built on his network, all of which are with us today. The internet is essentially the reverse story. Consumers have jumped in first with online shopping, banking, travel and media. Up until now businesses have been in the strange situation of having electronic commerce at their fingertips at home, but existing mainly in the Paper Age in the office.

ARIBA
An SAP Company



Välkommen Ann-Mari Nystedt, Country Supply Manager, ABB AB. Inom ABB-koncernen, med dess ledning i Zürich, finns ett tydligt förändringsmandat där inköp spelar en central roll. Globala strategier ska anammas och implementeras lokalt. Den interna samordningen ökar och gemensamma verktyg för inköp införs. Hur har ABBs Country Supply Manager i Sverige arbetat för att samordna, informera och motivera den egna organisationen kring potentialen inom inköp? Vad krävs för att inköp ska få den strategiska roll som krävs för att uppnå den potential vi vet att inköp besitter? Hur samverkar inköp och shared service center för ökad kontroll och styrning?

ABB
Power and productivity for a better world™



Välkommen Johan Gren, Senior Key Account Manager, Pagero. Johan bjuder in till diskussion kring leverantörer utan ordersystem - hur går det att komma åt dem? Det talas mycket om att köpare skall effektivisera sina inköpsrutiner. Men hur gör en köpare detta om leverantören inte har något ordersystem? Välkommen och lyssna samt diskutera en ny tjänst som kopplar samman köpare och leverantör oavsett system och volym.

PAGERO
your financial supply chain network



Henkel

leverantörskonsolideringsarbete där utbildningsinköp haft ett tydligt fokus. Varje företag vill ha kontroll över såväl sin spend som sin personals utbildningsnivå. Samtidigt sker de flesta utbildningsköp långt ute i organisationen från många olika leverantörer. Vilka utmaningar och möjligheter ligger inom kategorin utbildning för företag som vill nå en överblick över organisationens utbildningsnivå?

Välkommen Magnus Blomberg, inköpare av indirekt material & tjänster på Henkel Norden. Henkel är ett globalt företag med ledande varumärken och teknologier inom affärsområdena tvätt, rengöring, skönhet, lim, tätning och ytbehandling. Företaget har välkända varumärken som Schwarzkopf, Barnängen och Loctite med flera i sin portfölj. Henkel, vars huvudkontor ligger i Tyskland, har cirka 47000 anställda världen över. Magnus jobbar med globala processer på den lokala marknaden och öppnar upp för en diskussion kring Henkels

leverantörskonsolideringsarbete där utbildningsinköp haft ett tydligt fokus. Varje företag vill ha kontroll över såväl sin spend som sin personals utbildningsnivå. Samtidigt sker de flesta utbildningsköp långt ute i organisationen från många olika

Welcome Ronan Kerouedan, Director, Solutions Consulting EMEA at Coupa. Ronan comes from many years of working for companies such as SAP, Commerce One, Ariba and also with his own start-up company Hubsphere. Ronan has led many development projects selecting and implementing integrated and cloud-based eProcurement systems in a variety of organisations.

Ronan will present and discuss what makes or breaks the P2P Business Case? Coupa says it is powered by people - what does that mean? What are the challenges and how can they be handled? How do you do "best in class" implementations of P2P?

coupa

Expertföretag 2013



Visma Commerce är Nordens största leverantör av inköps-, upphandlings- och anbudstjänster. Våra Saaslösningar täcker hela processen – från upphandling till betalning. Från 2013-04-01 har Visma Opic AB gått ihop med Visma Proceedo AB och antagit det nya namnet Visma Commerce AB. Båda verksamheterna är ledande inom sina respektive områden och genom samgåendet samlar vi nu kompetensen för att utveckla framtidens lösningar för upphandling till betalning. Se mer via www.visma.se/proceedo



Ariba, an SAP Company

Ariba is the world's business commerce network. Ariba combines industry-leading cloud-based applications with the world's largest web-based trading community to help companies discover and collaborate with a global network of partners. Using the Ariba® Network, businesses of all sizes can connect to their trading partners anywhere, at any time from any application or device to buy, sell and manage their cash more efficiently and effectively than ever before. Companies around the world use the Ariba Network to simplify inter-enterprise commerce and enhance the results that they deliver. Join them at: www.ariba.com



Pagero utvecklar, marknadsför och levererar tjänster för att kommunicera digitala affärsmeddelanden, så som e-fakturer, e-order och e-betalningar. Alla tjänster levereras i molnet via vårt nätverk Pagero Online. Vi erbjuder skalbara lösningar för små, medelstora och stora företag och organisationer med lokal eller global närvaro. Våra kunder har tillgång till Nordens snabbast växande affärsnätverk för enkel, säker och kostnadseffektiv kommunikation med andra företag, oberoende av affärssystem. Vi har kontor i Göteborg, Stockholm, Oslo, Helsingfors och Dublin. Se mer via www.pagero.se



Founded in 2006, **Coupa Software** is the leading provider of cloud-based spend optimization software. More than 300 customers in 40 countries use the Coupa suite of cloud applications to amplify their spend power and reduce spending costs up to 11 percent. Only Coupa provides a true suite of cloud applications that enables customers to launch the solution immediately and quickly realize significant savings. Learn more at: <http://www.coupa.com> or call 650.931.3200. Read more at our company blog, Making Cents, or follow @Coupa on Twitter.



Tradeshift is a platform for all your business interactions. It helps companies run more efficiently by harnessing the power of their network to create new value from old processes like invoicing, payments and workflow.

Launched in 2010, Tradeshift is used by over 160,000 companies across 190 countries, with over ten thousands more joining every month. Businesses on the platform include the National Health Service (NHS), French Government, Kuehne+Nagel, MITIE and Vestas Wind Systems.

Tradeshift was awarded Best Enterprise at The TechCrunch Europa awards and Most Innovative Solution by Financial-I. TechCrunch also recognised it for "Kicking Ass Globally". Tradeshift is a global business, headquartered in San Francisco with offices in Copenhagen, London, Frankfurt and Amsterdam. Find out more at <http://tradeshift.com>



By refining business solutions, **Stretch** offers real solutions for real needs. Stretch has had a central concept since we began in 2002. Our intention is to be a leading consultancy firm in market leading ERP. We have created a company which is based on the idea that business and technical skills are equally important in successful ERP projects.

Curiosity, consideration and focusing on results are important cornerstones to the way we relate to each other and to our clients. This makes customized solutions possible. Refinement. Solutions with stretch in them. We have formulated this central concept into our marketing slogan - Real solutions for real needs. www.stretch.se



EVRY har fler än 350 SAP-konsulter inom koncernen med ett konsultnätverk som sträcker sig över landsgränserna.

Ett av EVRYs kärnområden är Procure-2-Pay. Med vår unika SmartPROCURE-2-PAY produktsvit och några av Nordens främsta konsulter inom SAP Logistik, SRM och Finans hjälper vi våra kunder att strömlinjeforma och automatisera sina processer och fokusera på värdeskapande aktiviteter. Vi drar nytta av många års erfarenhet av strategi- och affärskonsulting, förändringsledning och djupa kunskaper från många skiftande industrier. EVRY är certifierad SAP Partner, erbjuder hostade P2P-lösningar och BPO i tillägg till vår produktsvit, och driver ett av Nordens största VAnS (Value Added Network). Se mer via www.evry.com



Skräddarsydda inköpslösningar för kompetensutveckling | **FindCourses Global** har i över 10 år hjälpt yrkesverksamma hitta rätt utbildning. Vi hjälper företag som AB Volvo, Henkel Norden och Axel Johnson International effektivisera sin inköpsprocess, minska antalet leverantörer i sitt inköpsystem och att sänka sina administrationskostnader.

Kortfattat utvecklar vi skräddarsydda inköpsportaler för kompetensutveckling som vi anpassar till kundens behov och integrerar med deras system. I portalerna kan medarbetare söka, jämföra och boka utbildningar direkt från sitt intranät. Vi samarbetar med 2000 utbildningsleverantörer i Norden, Storbritannien och Tyskland och våra portaler används idag av över 500 000 yrkesverksamma varje månad.



Vi är specialister på supply chain management med tre verksamhetsområden. Vi tillhandahåller inköps- och logistikonsulter som snabbt kan träda in i linjebefattning på ert företag. Rekrytering av inköpare och logistikter på specialist och chefsnivå samt utveckling av våra kunders supply chain vad avser strategi, modell, metod, process, organisation och kompetens. www.valueone.se

Agenda 2013

08:30 Registrering och frukost i ljusgården

09:00 Inledning av dagen i hörsalen

09:10 Key Note: Nordeas väg mot ökad styrning och kontroll över inköp

Øystein Engen, Head of Procurement Services Norge är ansvarig för inköp och fakturahantering på Nordea Bank. Øystein är dessutom Head of System Operation för hela Norden med ansvar för inköpssystemet Visma Proceedo samt relaterade system. Nordea införde det molnbaserade inköpssystemet redan 2006 och idag används systemet i hela Norden samt i Polen. Utöver avtal hanterar Nordea hela inköpsflödet från beställning till betalning i Visma Proceedo. En hög andel e-faktura samt attest av beställningar bidrar till att Nordeas fakturahantering automatiseras i hög grad. Automatchningen frigör tid och genom attest av beställning uppnår Nordea en hög kostnadskontroll.

Øystein går igenom hur de som tjänsteföretag, med interna kunder, en önskan om globala processer, ett behov av intern styrning, utmaningar och möjligheter med decentraliserade beställarstrukturer och ett intensivt förändringsarbete kommit dit de är idag. Han kommer att presentera Nordea Banks resa från förstudie och genomförande till dagens situation samt hur Nordea Bank följer upp och förvaltar processerna de implementerat.



Øystein Engen, Head of Procurement Services Norge, Nordea Bank



09:45 Temadiskussion 1 (1 x 40 minuter) (Theme discussion 1)

Välj ett bord och se till att dela erfarenheter och åsikter med varandra. Varje bord har en inspiratör som inleder diskussionen och håller er inom givna frågeställningar. Maximalt 10 personer vid varje bord.

Choose a table and make sure to share experiences and views with each other. Each table have a moderator leading the discussion and keeping you within given topics. Maximum 10 participants at each table.



Optimera din inköpsprocess från behov till betalning

Diskutera Nordea Banks utveckling sedan 2006!
Vad krävs för att nå compliance i enlighet med uppsatta processer?

Hur nyttjas ett P2P-system på bästa sätt?
Hur uppnås maximal matchning mellan order/abonnemang och faktura?

Vilka utmaningar kan ni dela och byta erfarenheter kring?



Øystein Engen, Head of Procurement Services Norge, Nordea Bank



Ett leverantörsperspektiv på "e-projekt" - ett resonemang kring framgångsfaktorer för både köpande och säljande part

Hur resonerar en erfaren leverantör kring kundservice och ökad automation?

Vilka erfarenheter av lyckade och mindre lyckade "e"-projekt kan ni dela och diskutera för att säkerställa bästa möjliga resultat för båda parter?



Jörgen Lundgren
Director Business Process Development
Kinnarps



Outsourcing till SSC eller inte?

Hur påverkar Statens sc erbjudande myndigheternas förändringsprojekt inom e-beställningar och e-handel?
Hur ser Statens sc på sin egen utveckling?
Vad har anslutna myndigheter valt att lägga över hos dem per dags dato?
Vilka möjligheter och utmaningar finns det i deras outsourcingerbjudande?



Charlotte Johansson-Ahlström
Avdelningschef Kundservice och Kommunikation
Statens servicecenter



Från strategi, implementering till uppföljning - hur har det gått?

Hur har målsättningarna kring:

- Ökad avtalsanvändning (avtalstrohet)
- Färre manuellt hanterade fakturor
- Ökad uppskattning av gemensam process och en upplevelse av bättre affär uppfyllts?



Anna Jernberg
Head of Purchasing Development & Support
Lantmännen



Från ord till handling - skapa och driv ditt business case!

Hur skapar du gehör hos ledning och organisation för de aktiviteter du vet att ni behöver genomföra för att nå de mål som är satta?



Anders Rydholm
Inköpschef NoMed
Mölnlycke Health Care



Hur ska jag komma åt leverantörer utan ordersystem?

Det talas mycket om att köpare skall effektivisera sina inköpsrutiner. Men hur gör en köpare detta om leverantören inte har något ordersystem? Välkommen och lyssna samt diskutera en ny tjänst som kopplar samman köpare och leverantör oavsett system och volym.



Johan Gren
Key Account Manager
Pagaro



Successful "P2P" Implementation

Ease of Use & Adoption – what makes a clear process "No PO/No Pay" and are there systems to support it?

How important is user friendliness and what does that term really mean?

What role does Senior Stakeholder buy-in have in the implementation?

Challenges and opportunities shifting internal and external mindset - what are the roads to success?

Suzana Drakulic
Business Area Leader
Stretch Stockholm AB



Full automation in invoice processing, cost savings, no start-up times?

Where does reality set the limits and where do business case and supplier claims actually meet. What level of automation is possible? What makes sense? Does automation do away with accounts payable personnel? EVRY's relationship with our customers is based on a few simple beliefs. Verifiable claims, pragmatism and continuous improvement. Let's put some of the promises of P2P automation through a reality check and by doing so, identify the areas where automation can impact.

Ove Andersen
Consulting Manager,
SmartPROCURE-2-PAY, SAP
Consulting



Vilka framgångsfaktorer är betydelsefulla för utvecklingen av framtidens kategoristyrning?

Vilka utmaningar och möjligheter ligger inom olika inköpsområden?

Finns det någon skillnad i hur utvecklingen ser ut inom olika branscher och skiljer det mellan indirekt och direkt inköp i detta hänseende?

Vad krävs av morgondagens inköpare för att arbeta utifrån denna processmetodik?

Jens Sundin,
Chef på ICAs Koncerninköp
för inköp av indirekt material
och tjänster



Val av retorik vid förändringsledning

För att påverka din medpart behöver du förstå kommunikationens grundförutsättningar och varför vi reagerar som vi gör. Varje organisationsutveckling har olika faser.

Vilka är faserna?

Hur resonerar en retoriker om de olika fasernas kommunikationsbehov?

Hur man bäst motiverar till förändring?

Jennie Gotsis,
Retoriker
Tala Tydligt



"Red Carpet or White Carpet: what stops you taking 100% suppliers electronic?"

[Pete Loughlin](#) introduced the metaphor of new P2P systems as like a white carpet: You might want to buy one for your home and think it will stay clean but the reality of dogs, children etc will end up creating a mess. So how can you roll out the red carpet, minimise the damage and get the maximum number of suppliers on the platform with you?

What should your target numbers/schedule be? What feedback have you got from suppliers?

What one thing would you change?

What role does/ should technology play?

Alasdair McKenzie
Tradeshift



10:30 Förmiddagskaffe i ljusgården

11:00 Temadiskussion 2 (1 x 40 minuter) (Theme discussion 2)

*Välj ett bord och se till att dela erfarenheter och åsikter med varandra. Varje bord har en inspiratör som inleder diskussionen och håller er inom givna frågeställningar. Maximalt 10 personer vid varje bord. **Samma ämnen som ovan!***

*Choose a table and make sure to share experiences and views with each other. Each table have a moderator leading the discussion and keeping you within given topics. Maximum 10 participants at each table. **Same topics as above!***



11:45 Fokussessioner: välj mellan 3 parallella sessioner (Focus sessions: choose between 3 parallel sessions)

Understanding the Power of Business Networks

In this session, we will look at what drives adoption to a business network and how the network allows significant value for purchasing organisations. With a Business Network you can finally get the efficiencies in your Purchasing Department such as automated confirmations, shipping information and payment.

We will give an overview of two collaboration scenarios which will then be followed up in more detail in the round table sessions.

James Marland
Vice President of Network Strategy
Ariba, an SAP Company



Vägen till Touchless Processes™

Genom att införa en helt automatiserad e-fakturalösning för inköp och externa omkostnadsfakturer har Tetra Pak lyckats uppnå att över 65% av sina e-fakturer automatiskt blir registrerade utan någon inblandning från ekonomi eller inköp. För att uppnå detta valdes en lösning som kan identifiera tilläggskostnader på e-fakturorna t.ex. frakt, tull och försäkringskostnader; inklusive affärslogik för automatisk bokning av externa kostnader, skatt samt kontroll/verifiering av leverantörsuppgifter. Lyssna till hur de gjorde - steg för steg.

Sophia Palebo, Accounting Manager
Finance Service Centre Sweden,
AB Tetra Pak



Norska statens utveckling mot ökad styrning & kontroll över inköp

I Norge ska myndigheter kräva elektronisk faktura av sina leverantörer. Hur går det?

För ett Shared Service Center innebär detta ett skifte av fokus - hur?

Och hur är det - kan ett SSC aktivera leverantörer att skicka e-faktura?

Lyssna gärna på den [intervju](#) EBG gjort med Per Martin.

Per Martin Jørholm
Sektionschef
DFØ



12:20 Lunch med fortsatt nätverkande

13:20 Fokussessioner: välj mellan 3 parallella sessioner (Focus sessions: choose between 3 parallel sessions)

The future of spend under management - an end-to-end view on business relationships

Ronan will present and discuss what makes or brakes the spend optimization movement. Coupa says it is powered by people - what does that mean? What are future p2p trends linking transactions and people together? What will it mean for both management, employees as wells for suppliers? What are realistic spend under management figures and what does it take to reach it? What are the challenges and how can they be overcome?

Ronan Kerouedan,
Director Solutions
Consulting, Coupa



Globala processer på lokala marknader - möjligheter och utmaningar

Hur har ABBs Country Supply Manager i Sverige arbetat för att samordna, informera och motivera den egna organisationen kring potentialen inom inköp?

Vad krävs för att inköp ska få den strategiska roll som krävs för att uppnå den potential vi vet att inköp besitter?

Hur samverkar inköp och shared service center för ökad kontroll och styrning?

Ann-Mari Nystedt
Country Supply Manager
ABB AB



"Your three biggest challenges today (and what you can do about them)"

Alasdair will introduce the three biggest issues that need to be confronted to create an effective P2P strategy, including areas you didn't even realise required consideration. Much of the discussion out there at the moment is rooted in old problems that don't exist anymore or underinformed by new possibilities that are emerging right now.

If you want to be at the cutting edge and create a solution that will continue to offer new value for years to come, this presentation should set you on the right path.

Alasdair McKenzie
Tradeshift



14:00 Temadiskussion 1 (1 x 40 minuter) (Theme discussion 1)

14:45 Temadiskussion 2 (1 x 40 minuter) (Theme discussion 2)

Välj ett bord och se till att dela erfarenheter och åsikter med varandra. Varje bord har en inspiratör som inleder diskussionen och håller er inom givna frågeställningar. Maximalt 10 personer vid varje bord.

Choose a table and make sure to share experiences and views with each other. Each table have a moderator leading the discussion and keeping you within given topics. Maximum 10 participants at each table.



Skapa morgondagens inköpsorganisation

Vilka krav behöver vi ställa på morgondagens inköpsfunktion och dess anställda för att uppnå de möjligheter inköp kan infria?

Vilka kompetenser behövs?

Vilka roller kommer de att ge?

Helena Brynolfsson
Inköpschef
PostNord



Att gå från strategi till implementering - vad krävs?

Hur har SEB arbetat med sina P2P-processer?

Vilka mätal de satt och vilken erfarenhet kan ni dela kring att mäta utveckling?

Diskutera relevanta målsättningar! Primoz delar med sig av sina erfarenheter.

Primoz Drol, Head of
Procurement Development
& Operations
SEB | Susanne Sparw-
Allenberg, Head of
Shared Service Center
SEB Group Finance



Utmaningar och möjligheter för ett SSC när kraven på e-faktura ökar

Ta chansen att diskutera e-faktura med Per Martin! Han delar med sig av sina leverantörs-aktiveringsprojekt och vi ställer oss igen frågan - kan ett Shared Service Center aktivera leverantörer att skicka e-faktura? Lyssna gärna på den [intervju](#) EBG gjort med Per Martin.

Per Martin
Jørholm
Sektionschef
DFØ



Globala processer på lokala marknader - möjligheter och utmaningar

Fortsätt att diskutera med Ann-Mari!

Vad krävs för att inköp ska få den strategiska roll som krävs för att uppnå den potential vi vet att inköp besitter? Hur kan inköp och shared service center samverka för ökad kontroll och styrning?

Ann-Mari Nystedt
Country Supply
Manager
ABB AB



Vikten av att fylla systemlösningen med innehåll - vad krävs?

Vi diskuterar:

Utmaningar och möjligheter i leverantörsanslutningar och leverantörsintegrationer - vad är best practice?

Automatisering av fakturaflödet - vem behöver göra vad och vilka KPlar är rimliga?

Erik Bergseth
Director Sales TendSign/
Proceedo,
Visma Commerce AB



The future of spend under management - an end-to-end view on business relationships

What are realistic spend under management figures?

What are the challenges and how can they be handled?

What role does compliance and time to value play for budget and spend visibility?

Ronan Kerouedan,
Director Solutions
Consulting, Coupa



Hur skiftar jag från skanning till e-flöden utan dyr investering?

Finns det något bra sätt att skifta skanning till rena e-flöden utan dyra investeringar?

Hur får jag över 50% anslutningsgrad av e-faktura?

Vilka lösningar, metoder och morötter finns det för att uppnå en anslutningsgrad på över 50%?

Sofia Dannestam
Senior Key Account Manager
Pagero



How do we know when a business process does not perform optimally?

How can we identify where it could benefit from automation?

How do we prove that we have realized the business value we are after?

Let us look into KPI reporting, measurements and improvement potential in the P2P process and how it can help building a business case for automation.

Ove Andersen
Consulting Manager,
SmartPROCURE-2-PAY,
SAP Consulting



Kategori utbildning - en inköps- eller HR-fråga?

Varje företag vill ha kontroll över såväl sin spend som sin personals utbildningsnivå. Samtidigt sker de flesta utbildningsköp långt ute i organisationen från många olika leverantörer.

Vilka utmaningar och möjligheter ligger inom kategorin utbildning för företag som vill nå en överblick över organisationens utbildningsnivå?

Magnus Blomberg
Purchaser Indirect Materials
& Services
Henkel Norden AB



"Is E-invoicing enough?"

For both you and your suppliers, the past decade has only demonstrated the struggles of getting everyone to use a single e-invoicing solution. But is the potential benefit enough or should we be looking at broader projects that impact your business across more areas? Perhaps such a project would create much more value from the same effort.

What limitations do you run into with current business process management?
What have your greatest challenges been in bringing services together?
How long should you expect these projects to take? How long *should* they to be worth it?
What else do you hope to offer through electronic connections with businesses?

Alasdair McKenzie
Tradeshift



15:30 Eftermiddagskaffe

16:00 Återkoppling efter dagens diskussioner

Dagens inspiratörer och expertföretag återkopplar 3 reflektioner kring:

- Vilka möjligheter har diskuterats under dagen? What possibilities were discussed during the day?
- Vilka utmaningar har framstått som störst? What were the greatest challenges?
- Vilken slutsats kan dras efter dagens diskussioner? What conclusions can be made after today?
- Vilka förslag till åtgärder leder dessa slutsatser fram till? What suggested actions does this lead up to?



16:25 Kristallkula och reflektioner kring svenska och globala marknader

Tänk om vi kunde se in i en kristallkula och säkerställa att alla våra effektiviseringsprojekt, kostnadsbesparingsåtgärder, styrningsaktiviteter och kontrollmetoder med 100% säkerhet gör att just vår organisation blir den som klarar ekonomiska motgångar bäst, vinner flest kunders gunst och säkerställer största ökade vinst - år efter år. Vi kan inte erbjuda en kristallkula men väl beprövad erfarenhet och visioner denna erfarenhet leder fram till. Stefan och Björn kommer att berätta om vår svenska företagstradition, dess styrmodeller och hur dessa utvecklats. Hur de, ofta internationella, företagsstrukturer som växt fram på grund av detta sett ut och tros komma att se ut.

- Hur har valen av organisationsmodeller utvecklats i takt med internationalisering och centralisering?
- Hur har valet av styrmodeller utvecklats - hur vet vi att vi mäter rätt och på rätt sätt?
- Vad är en rimlig kontrollnivå för inköp sett till olika interna och externa faktorer?
- Vad är nästa steg för inköp givet trender och ett kommande generationskifte?
- Vilka möjligheter finns och vad krävs av den enskilde ledaren för att tillvarata det förändringsmandat som ofta ges vid organisationsutveckling?

Stefan Lundström, Partner, Advisory Services på Ernst & Young
Björn Borgman, Executive Director, Advisory Services på Ernst & Young



17:15 Tack för idag!

Vi avslutar dagen med mingel i ljusgården - se till att byta visitkort och reflektera med övriga deltagare kring nästa steg efter idag!

Med reservation för ändringar i agendan p.g.a oförutsedda händelser

Varför delta på P2P Summit?



Artiklar & inspiration

Coops väg mot ett centraliserat inköp

Nämn det företag eller den organisation som inte vill veta på vad och till vem företagets eller organisationens spend går?

Att beslut fattas som ligger i linje med denna önskan är heller inget nytt – men desto mer sällan hörs de goda exempel där ett företag eller en organisation lyckats ta ett förändringsinitiativ och drivit igenom det i verklig verksamhetsutveckling och beteendeförändring över tid.

Ett svar på varför det är så kan vara Claes Stenfeldts svar en bit in i nedan intervju. Då ger han andra rådet att ha: TÅLAMOD! Inte tålamod som i låt det ta oerhört lång tid utan tålamod som i hoppa inte över några steg i processen att skapa business caset, förändra beteenden och utveckla systemen.



I denna intervju berättar Claes Stenfeldt på Coop öppenhetligt och detaljerat om arbetet med att centralisera Coops inköpsorganisation och införa ett beställarsystem.

[>>Klicka här för att komma till intervjun](#)

Visma Commerce AB kan du träffa på P2P Summit 2013 den 16 april eller kontakta dem via www.visma.se

Vad kommer först - Hönan eller ägget

– e-faktura eller cash management?

Vad kom först? Vad kan få fler företag att intressera sig för att skicka och ta emot e-faktura? Det kan tyckas vara en 10 000-kronors fråga men borde rimligen handla om, framförallt, två saker:

1. Att säkerställa mest effektiva och agila cash management och working capital
2. Styrning och kontroll över interna och externa transaktioner och processer

Priset (tid och pengar) för detta i relation till uppnådd styrning och kontroll = incitament.

I denna intervju pratar vi med Pete Loughlin som länge pratat dynamic discounting och supply chain financing.



Han skrev en artikel för länge sedan för EBG, den hittar du [här](#).

I denna intervju pratar vi om hönan eller ägget och vikten av att se över sina processer.

[>>Klicka här för att komma till intervjun](#)

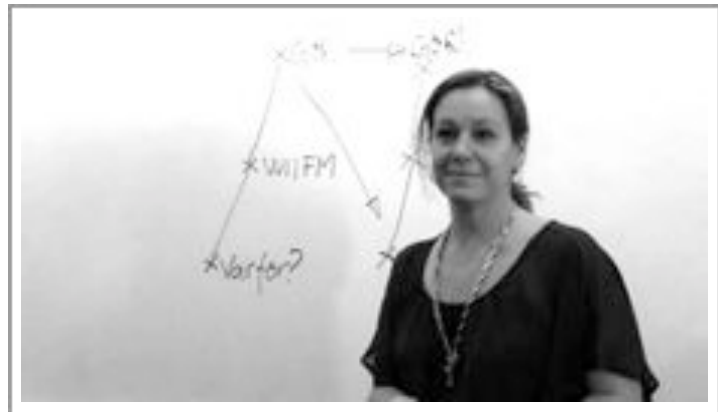
Vikten av att skapa motivation vid förändring

"Varför är det så svårt att få människor att göra annorlunda?"

Säg den organisation som bedrivit organisationsutveckling som inte stött på utmaningen i att förändra beteenden. Det som är självklart för en ledning, som författas i tydliga styrdokument och kommuniceras via intranät och mail – och ändå inte leder till det ändrade beteende som var önskat. Varför då?

Tala Tydligt är med oss på P2P Summit 2013 på Bonnierhuset i Stockholm i april och Jennie Gotsis berättar nedan om sina erfarenheter av att kommunicera ut förändring utan att ta höjd för hur vi som människor motiveras att göra annorlunda.

Det torde vara tydligt för var organisation att detta inte på något sätt handlar om att vara mjuk, gulla med personalen eller på andra sätt agera för undflyende – företaget eller



organisationen kanske blöder och vi måste förändra detta nu! Det handlar om miljoner! Det vi diskuterar handlar inte om att vara undflyende eller underdånig, det handlar om att lyckas med uppsatta strategier.

Det är rimligt att lägga tid på att kommunicera vid en stor organisationsförändring! För varje individ som sedan kommer in i organisationen är det sedan en självklarhet hur t.ex ett köp görs, hur en faktura skickas eller hur man på något annat sätt agerar i enlighet med uppsatta strategier. Men inte när detta först sker.

Lyssna till när Jennie Gotsis berättar om vikten av kommunikation vid förändring:

Se och lyssna till en intervju med Jennie; [>>Vikten av kommunikation vid förändring](#)

Utveckling av indirekt material & tjänster på Mölnlycke Health Care

Utmaningarna och möjligheterna med indirekt material och tjänster är under utveckling. Mycket har skett och sker och inte minst denna typ av inköps roll i den egna organisationen är mycket intressant. Anders Rydblom delar i denna intervju med sig av sin syn på indirekt material och tjänster och den

inköpschef som sätts att försöka styra och utveckla dessa inköp.

Kategoristyrning, konsolidering av leverantörer, minskning av antalet vilda inköp men också interna relationer och en intern kund.

Anders är inköpschef för NoMed på Mölnlycke



Health Care och har lång erfarenhet av indirekt material och tjänsteutveckling.

Träffa och prata med Anders på P2P Summit 2013 i Stockholm. Där berättar han mer om sina erfarenheter och diskuterar utveckling av indirekt material.

Se och lyssna till en intervju med Anders [»Intervju med Anders Rydblom, Mölnlycke Health Care](#)

Ta kontroll över företagets utbildningsinköp!

Men det är lättare sagt än gjort. I samtal mellan chef och anställd, eller mellan Chef och HR sker ofta utbildningsinitiativet. Klart vi ska utbilda vår personal! Och det är klart vi ska.

Men i en stor organisation med en rad olika kompetenser sker en enorm mängd utbildningsinköp under ett år. Inköp som oftast ligger utom kontroll förutom för den enskilde, och det var väl som ett led i företagets fortlevnad och utveckling i relation till den enskildes behov och ambitioner utbildningen skedde, eller?

Utbildning.se, eller FindCourses Global, har sedan länge arbetat med att samordna flera tusen utbildningar och gjort det möjligt för den enskilde att hitta relevanta alternativ till de utbildningsbehov som finns genom livet.

Efter att ett företag bett dem göra samma sak för dem – samordna deras utbildningsinköp för att dels minska administration men inte minst få samlad information över de utbildningsinsatser som görs – skapade Utbildning.se en lösning som tar hand om företagets utbildningsinköp utan att minska valfriheten för den enskilde (om inte det är ett krav).

Lyssna här till en intervju med företaget kring deras erfarenheter kring utbildningsinköp och vilka trender de ser på marknaden.

FindCourses Global medverkar som expertföretag på P2P Summit 2013.



Lyssna till intervjun med FindCoursesGlobal >>[Intervju med FindCoursesGlobal](#)

Vad diskuteras under P2P Summit?

Framförallt diskuteras det Du vill diskutera. Vi frågar dig före summit och delger alla inspiratörer och expertföretag en lista över frågeställningar som kommit in - som ett komplement till den struktur vi skapat kring dagen. Ta chansen att ställa de frågor du har! Du får sällan eller aldrig samma chans att träffa så många med så mycket erfarenhet från så många olika branscher och funktioner.



Anmäl
dig idag!

P2P Summit 2013

Gå till >>[Anmälan](#)

Under en heldag får du möjlighet att dela erfarenheter och lära av inspiratörer och expertföretag från både privat och offentlig sektor, från olika branscher och från olika funktioner. Alla med olika syn på samma sak - hela och delar av p2p-processen.

För frågor:

Ring +46 73 581 93 02

e-post: info@e-businessguide.eu

PRIS (SAMTLIGA PRISER EXKL. MOMS)	ANMÄLAN FÖRE 16/2 2013	ORDINARIE PRIS
Privat Sektor	3 950 sek	4 950 sek
Offentlig Sektor	3 450 sek	4 450 sek
Konsulter från företag som erbjuder tjänster och produkter inom p2p-område		9 950 sek

MARKNADSSPRIDNING

EBG e-BusinessGuide som arrangerar P2P Summit driver även tre hemsidor:

www.e-businessguide.eu

www.e-businessforum.eu

www.e-businessforum.se

EBGs artiklar, intervjuer och konferenser konsumeras runt om i världen.

