

KNEKK KODEN PÅ EHF!



Hvordan velge rett aksesspunkt
og sørge for at din EHF reise blir topp og ikke en flopp!



1. Avklar **hvilke meldingstyper** det er behov for

Vær litt obs! En del aksesspunktleverandører tilbyr kun støtte for faktura, og kan ikke hjelpe deg med de andre meldingstypene

Det kan bli helt topp dersom du:

- Undersøker hvilke meldingstyper (og versjoner) virksomheten din skal sende og motta, og dobbeltsjekker med aksesspunktet at det faktisk finnes støtte for disse meldingstypene

Kan fort bli en flopp dersom du:

- Tar for gitt at ditt nåværende aksesspunkt for faktura kan brukes for andre meldingstyper, og derfor lar være å sette deg inn i detaljene

✓ **Tips: På DFØ sine sider finner du en fullstendig liste over aksesspunkter i Norge med en oversikt over støttede meldingstyper**



2. Ha det klart for deg hvilke **markeder/land** virksomheten skal samhandle i

Greit å vite: En del aksesspunktleverandører kan bistå deg i flere land, men ikke alle

Det kan bli helt topp dersom:

- Du har det klart for deg hvilke meldingstyper det er behov for at din virksomhet skal sende eller motta i PEPPOL-nettverket utenom Norge
- Du har kontroll på mottakers organisasjonsnummer og landskode, da man benytter seg av denne informasjonen for å sende meldingene dit de skal

Kan fort bli en flopp dersom:

- Det reelle behovet ikke er avklart med aksesspunktleverandøren på forhånd, og det viser seg at de ikke har mulighet til å bistå deg i det aktuelle landet allikevel

✓ **Det norske EHF-formatet er basert på europeisk standard (UBL, PEPPOL BIS). Standardene er mer eller mindre kompatible med hverandre, men små tilpasninger må likevel til for å få det på plass**

Merk deg! I en del bransjer vil du bli møtt med krav til innhold som går utover de rent tekniske EHF kravene

Det kan bli helt topp dersom:

- Du velger deg en aksesspunktleverandør som har forståelse for dette, og kvalitetssikrer med deg at både tekniske krav og krav til innhold blir møtt
- Sjekker referanse kunder og tar en vurdering på om det vil være en fordel å jobbe med en aksesspunktleverandør som allerede har erfaring fra din bransje

Kan fort bli en flopp dersom:

- Du velger en aksesspunktleverandør som verken har forståelse eller interesse for hvordan ditt marked fungerer

✓ *Tips! Om dette er viktig for deg, sørg for at forståelse av din virksomhet og bransje er en del av tildelingskriteriene / tas med inn i evalueringen*



3. **Vit hvilke behov du har utover ren meldingsformidling**



For å bli godkjent som aksesspunkt kreves det kun å kunne levere ren meldingsformidling. Hva de ulike aktørene tilbyr av tjenester utover det varierer i stor grad.

Det kan bli helt topp dersom:

- Har det klart for deg hvilket behov til bistand og support din virksomhet har i det daglige arbeidet

Er det ønskelig med?

- Tilgang til portaløsning/eget grensesnitt for å håndtere de elektroniske dokumentene? Hvis ja, hva med utformingen?
- Egne verktøy for validering av filer, opprettelse av EHF kataloger osv
- Mulighet for oppsett av SFTP og integrasjon mot andre systemer
- Tilgang til å ta ut rapporter og statistikk
- Konsulentbistand

Kan fort bli en flopp dersom:

- Du lar være å avklare med brukerne dine i forkant og ender opp med å velge en aksesspunktleverandør som ikke kan dekke dine behov på en tilfredsstillende måte

✓ **Tips!** Har du allerede en operativ ordreportal idag? Da ønsker du kanskje å route EHF ordrene inn der. Har du derimot ikke en slik løsning på plass, burde du kanskje se etter et aksesspunkt som også tilbyr dette



4. Tenk igjennom hva som er viktig for deg når det gjelder **drift og support**



Hva forventer du av et samarbeid med ditt aksesspunkt? Er det nok å få bistand med teknisk oppsett, eller ønsker du deg egentlig en partner som du kan jobbe med på jevnlig basis?

Det kan bli helt topp dersom:

- Du vet hva du trenger og velger deretter

Ta en runde internt på:

- Support via Helpdesk eller FAQs på nett?
- For Helpdesk: Er det krav til åpningstider, språk, ledetider?
- Forventning til overvåking av dokumentflyt, varslingsrutiner?
- Account Management tjeneste: Ja eller nei?
- Forventninger til implementeringsprosjektet?
- Viktighet av lokal tilstedeværelse?

Kan fort bli en flopp dersom:

- Du lar være å avklare dette i forkant og ender opp med å velge en aksesspunktleverandør som leverer for lite (eller for mye!) support utifra ditt behov



✓ ***Tips! For å lykkes med å ta i bruk et IT-system, må menneskene som bruker systemet lykkes. Reflekter derfor litt rundt hvilke forutsetninger som må være tilstede for brukerne dine.***

Eksempel: Om ordreavdelingen din holder til i utlandet, er det best med engelsk support. For helnorske bedrifter vil det kanskje passe bedre med support på norsk.



Stretch tilbyr

- **Software Selection:** Vi hjelper deg å velge riktig aksesspunkt for deg og din virksomhet
- **Implementeringsbistand:** Skal du igang med aksesspunkt for første gang? Eller kanskje du skal du skifte fra et aksesspunkt til et annet? Vi vet hva du skal tenke på for å komme trygt og smertefritt i mål
- **Support og bistand** ved behov knyttet til større og mindre EHF relaterte utfordringer
- **Utforming** av konkurransedokumenter (for oppdragsgivere) og **besvarelse** av anbudsdokumenter (for leverandører) der EHF er en del av kravspesifikasjonen

Ta kontakt for en prat om dine EHF aksesspunkt tjenester!

Elfrid Stabellini

Konsulent, Stretch InProcure



elfrid.stabellini@stretch.no



404 65 125



Stretch er en del av Skandinavias ledende fagmiljø innen innkjøpstransformasjon. Vi leverer tjenester innenfor kostnadskontroll (spend analyse), effektive anskaffelser og digitalisering av innkjøpsprosessen. Vi tror på menneskers evne og vilje til å forbedre verden. Følgelig tror vi på individet. Vi etterstreber derfor å gjøre våre kunder til ekspertene.