



Digital samhandel

med Sanistål A/S

Indledning.....	3
Fordele ved digitalisering af indkøbs- og faktureringsprocessen.....	4
Elektronisk dokumentudveksling.....	5
Understøttede forsendelsesmetoder.....	6
Implementering af løsning.....	7
Understøttede systemer.....	8

Indledning

Kære kunde

Digital samhandel (EDI) gør hverdagen nemmere for dig og dine medarbejdere. I slipper for manuelle indtastninger, hvilket er en fordel for både kunder og leverandører. Sanistål har derfor udarbejdet denne vejledning med det formål at gennemgå, hvilke muligheder der er for elektronisk integration/digital samhandel med Sanistål A/S.

Vejledningen skal ses som kundevenlig information, som bl.a. indeholder en beskrivelse af, hvilke muligheder der er for forsendelse og modtagelse, hvilke forretningsdokumenter, der kan udveksles samt hvordan den endelige løsning kan implementeres. Vejledningen skal derfor ikke betragtes som en teknisk beskrivelse, men en letlæselig præsentation af de muligheder og fordele, som elektronisk samhandel kan medvirke til.

Indholdet er ikke en fuldstændig beskrivelse af mulighederne for elektronisk dokumentudveksling/digital samhandel med Sanistål A/S. Har man som kunde ikke mulighed for at imødekomme den foreslåede løsning fra Sanistål A/S, er vi klar til at indgå i en yderligere dialog herom.

Har du som kunde yderligere spørgsmål vedrørende digital samhandel, er du altid velkommen til at kontakte integration@sanistaal.dk

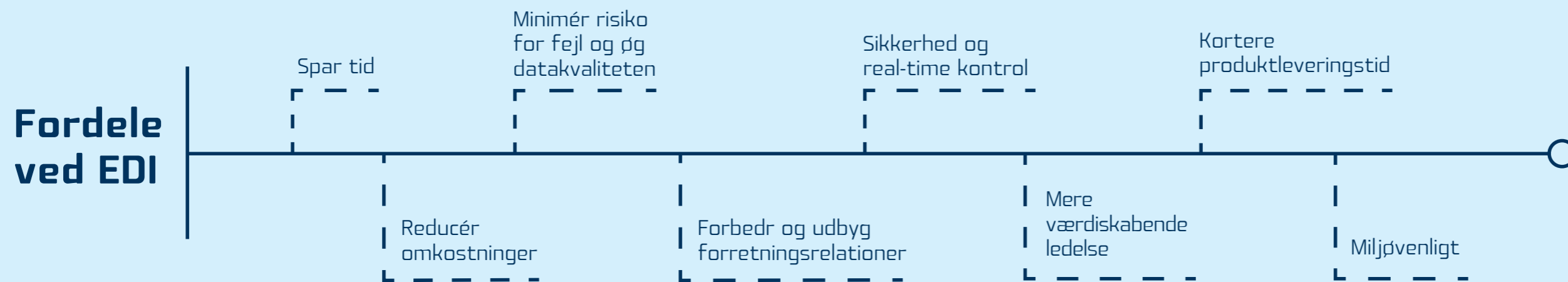


Fordele ved digitalisering af indkøbs- og faktureringsprocessen

Kunder og leverandører udveksler dagligt forretningsdokumenter med samhandelsdata. Der er mange fordele ved at automatisere processerne, så udvekslingerne af dokumenterne sker bag kulissen mellem kundens og leverandørens system.

Ved at digitalisere indkøbs- og faktureringsprocessen, minimeres de ressourcekrævende og manuelle processer markant. Ordre og ordrebekræftelser skal ikke længere tages i systemerne, og fakturaer indlæses automatisk. Dette mindsker omkostningerne og frigiver ressourcer hos både kunde og leverandør.

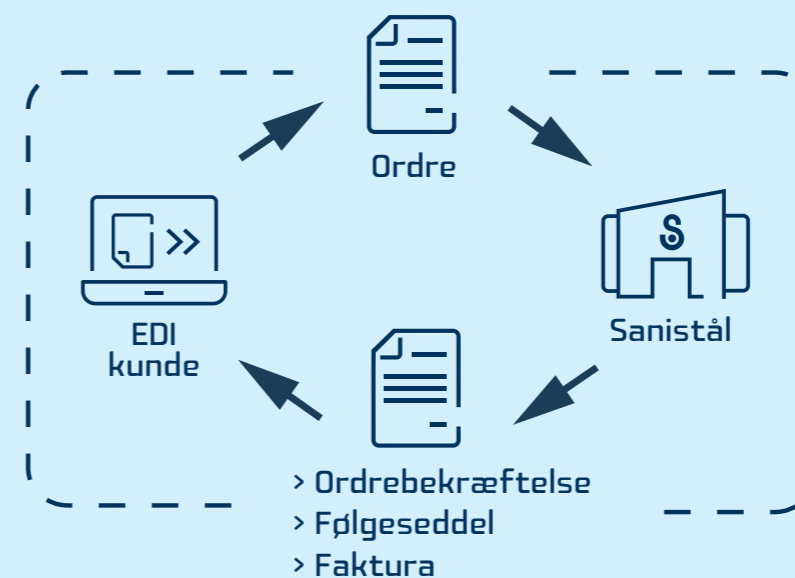
Samarbejdet og kommunikationen mellem kunde og leverandør lettes, da implementeringen af elektronisk dataudveksling minimerer risici, og antallet af fejl i data, der udveksles elektronisk, mindskes betragteligt.



Elektronisk dokumentudveksling - indkøbsordre

Denne illustration er en simpel visuel beskrivelse af den elektroniske dokumentudveksling mellem en kunde og Sanistål.

Det er også et forsøg på at vise, hvordan Sanistål har mulighed for at respondere elektronisk med henholdsvis ordrebekræftelse, forsendelsesadvisering og faktura.



Understøttede forsendelsesmetoder

Sanistål tilbyder en række mulige forsendelsesmetoder, når der er tale om udveksling af elektroniske forretningsdokumenter:

FTP(S)FTP

Det er muligt at oprette (s)FTP'er lokalt hos Sanistål, men det er også muligt at sende og modtage dokumenter til kundens lokale server.

VANS

VANS betyder "Value Added Network Supplier". Altså en leverandør af VAN. Et VAN er et sikkert lukket netværk, der fungerer som bindeled for forsendelse af dokumenter mellem samhandelspartnere og andre VANS. Eksempler på VANS kunne være Truecommerce eller Ariba.

Igennem en VANS-udbyder kan kunden og Sanistål sende og modtage forretningsdokumenter. VANS-udbyderen fungerer som bindeled og postkasse mellem kunden og Sanistål.

Mail

Sanistål har mulighed for at modtage elektroniske ordrer via mail. Ligeledes kan ordrebekræftelser og faktura sendes fra Sanistål til kunde via mail.

Dokumentudveksling

Nedenstående oversigt viser hvilke forretningsdokumenttyper, Sanistål kan udveksle elektronisk med en kunde:

> Ordre – Sanistål kan modtage indkøbsordrer fra kunden

Sanistål understøtter alle gængse formater for modtagelse af ordrer (ex. OIOUBL, Edifact, cXML). Formater, som anvender anerkendte standarder, har en langt kortere integrationsproces, i forhold til egen-udviklede formater.

> Ordrebekræftelse – Sanistål kan sende ordrebekræftelser til kunden

Sanistål anvender som udgangspunkt standarden OIOUBL som forsendelsesformat for ordrebekræftelser.

> Forsendelsesadvisering – Sanistål kan sende forsendelsesadviseringer til kunden

Sanistål anvender formatet PEPPOL til forsendelse af leveringsadvisering.

> Faktura/ Kreditnota – Sanistål kan sende fakturaer til kunden

Sanistål anvender som udgangspunkt standarden OIOUBL som forsendelsesformat for faktura og kreditnota.

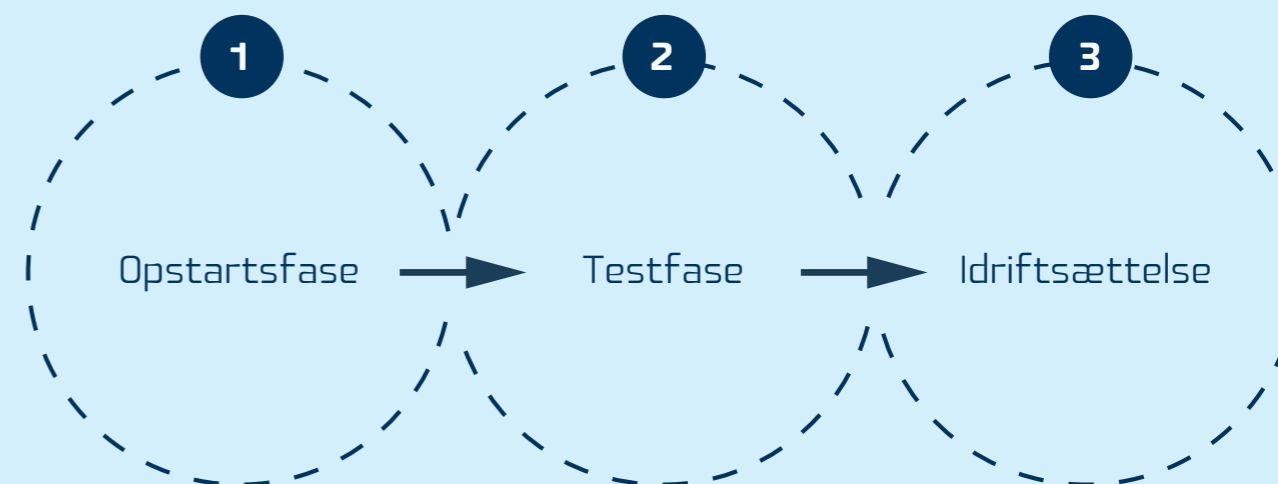
> Varedatafiler – Sanistål kan sende varedatafiler til kunden

Filen indeholder varenumre, varenavn, enhed, leveringstid, netto- og bruttopris, mindste salgsenhed, billed-url mv. og sendes efter opsætning en gang i måneden. Filerne sendes som udgangspunkt via mail.

> PunchOut – Sanistål understøtter PunchOut i cXML og OCI 4.0

En betingelse for PunchOut er, at indkøbsordrer kan oprettes i kundens eget system. Når der skal tilføjes varer til en ordre, klikkes der på PunchOut-linket inde i kundens eget system. Dette logger brugeren på en pendant til Saniståls webbutik. Her kan brugeren søge i produkter og se samme data, som var man logget direkte på webbutikken. Ønskede varer tilføjes til kurv - herefter vil man via et klik på punchout sende indholdet tilbage til eget system. En af fordelene ved PunchOut er blandt andet, at det altid er opdaterede produkter, beholdninger og priser mv., der præsenteres. På den måde slipper man altså for manuel indlæsning af eksempelvis en varedatafil.

Implementering af løsning



Hvis der mellem kunde og Sanistål er indgået en mundtlig aftale om at udveksle dokumenter elektronisk, indgår parterne en Integrationsaftale. Aftalens hovedformål er at forventningsafstemme, hvilke dokumenter, der skal udveksles og sikre det rette kompetenceniveau på aftalte tidspunkter. På den måde kan man mindske etableringstiden og ressourceforbruget forbundet med implementeringen. Når forventningerne er afstemt, udfærdiges en skriftlig integrationsaftale, der beskriver hovedpunkterne i den indgåede aftale, og dokumentet sendes herefter til godkendelse hos kunden.

Implementeringsfaser

Når integrationsaftalen er indgået, kan implementering af løsningen påbegyndes. Implementeringen er delt ind i tre faser: Opstartsfasen, Testfasen og til slut Idriftsættelsen.

I implementeringens første fase, Opstartfasen, udveksles testdata som er nødvendig for implementering.

Herefter påbegyndes kodning af løsning.

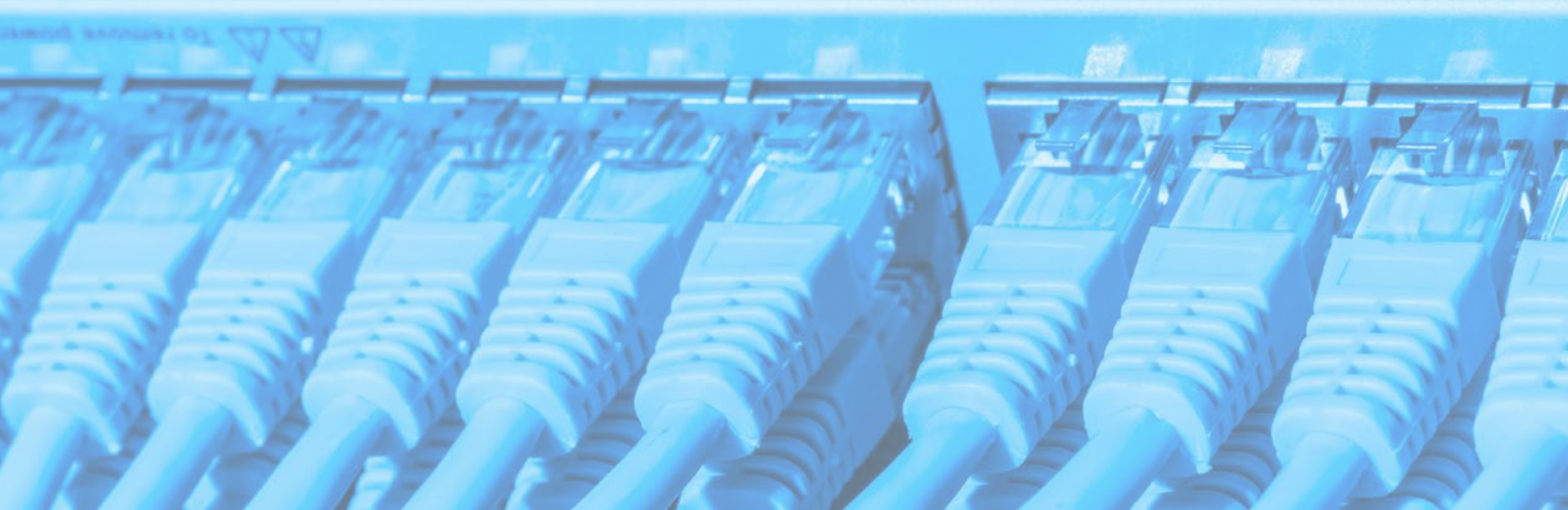
Når kodning af aftale er på plads, startes næste fase, Testfasen. I denne fase påbegynder repræsentanter fra Sanistål og kunde at teste det setup, som er beskrevet i integrationsaftalen.

Når løsningen er testet og godkendt af begge parter, aftales detaljer omkring Idriftsættelsen. Som opfølgning følger en mini HyperCare-periode, hvor processerne kontrolleres og evalueres. Herefter kan projektet afsluttes.

Understøttede systemer

Sanistål har i dag integration til en lang række kendte udbydere. Herunder finder du et udpluk. Selvom jeres udbyder ikke er på listen, er det ikke ensbetydende med at samhandel ikke er en mulighed. Vi tager meget gerne en dialog med jeres udbyder for en afklaring af muligheder:

- > SAP
- > Navision
- > Coupa
- > Ariba
- > Tricom
- > Jaggaer
- > Tradeshift
- > Indfak2
- > IBX
- > Pagero
- > Ordrestyring
- > Minuba
- > E-Komplet
- > Apacta



Har du brug for yderligere oplysninger, eller er du interesseret i en gennemgang af dine muligheder, hører vi gerne fra dig.

Kontakt:

@: integration@sanistaal.dk

Tlf.: 96356960