



Innføring av elektronisk handel i Sør-Trøndelag fylkeskommune

Erfaringer i forbindelse med implementeringen

Inger Anne Valle
rådgiver, jus- og innkjøpstjenesten



Sør-Trøndelag fylkeskommune

Arbeidsområdene til fylkeskommunen er

- Regional utvikling
- Tannhelse (33 tannklinikker)
- Opplæring (25 videregående skoler)
- Kultur
- Næringsutvikling
- Samferdsel



Ehandel - Forprosjekt 2001

Analyse av nåsituasjonen

- Driftsutgifter: 280 mill kr
- Herav 112 mill kr egnet for ehandel
- Over 60 000 faktura fra ca 5 900 leverandører
- 35 770 fakturaer egnet for ehandel
- Kostnad pr faktura kr 450
- Kvantitativ gevinst på 8 – 11 mill kr



Pilotperiode 2002

- Egnet innkjøpsvolum: 124 mill kr
- Egnet antall fakturaer: 35 725

- Økt avtalelojalitet – gevinst 1,9 mill kr
- Beregnet besparelse i 2006: 4,1 mill kr

- 2 vg skoler deltok som piloter
- Forholdsvis få ordrer



Sommeren 2002 besluttet
fylkesrådmannen at ehandel skulle
tas i bruk i STFK



Utrulling

Opplæring på vg skolene vår/høst 2003

- Administrasjonen
- Driftspersonalet (renhold/vaktmester)

Tannklinikkene

- Hadde ikke bredbånd
- Nesten alle klinikkene fikk bredbånd i 2005
- En pc på hver klinikk som er knyttet til fylkesnettet
- Skal få flere pc'er på hver klinikk i høst





Dagens situasjon

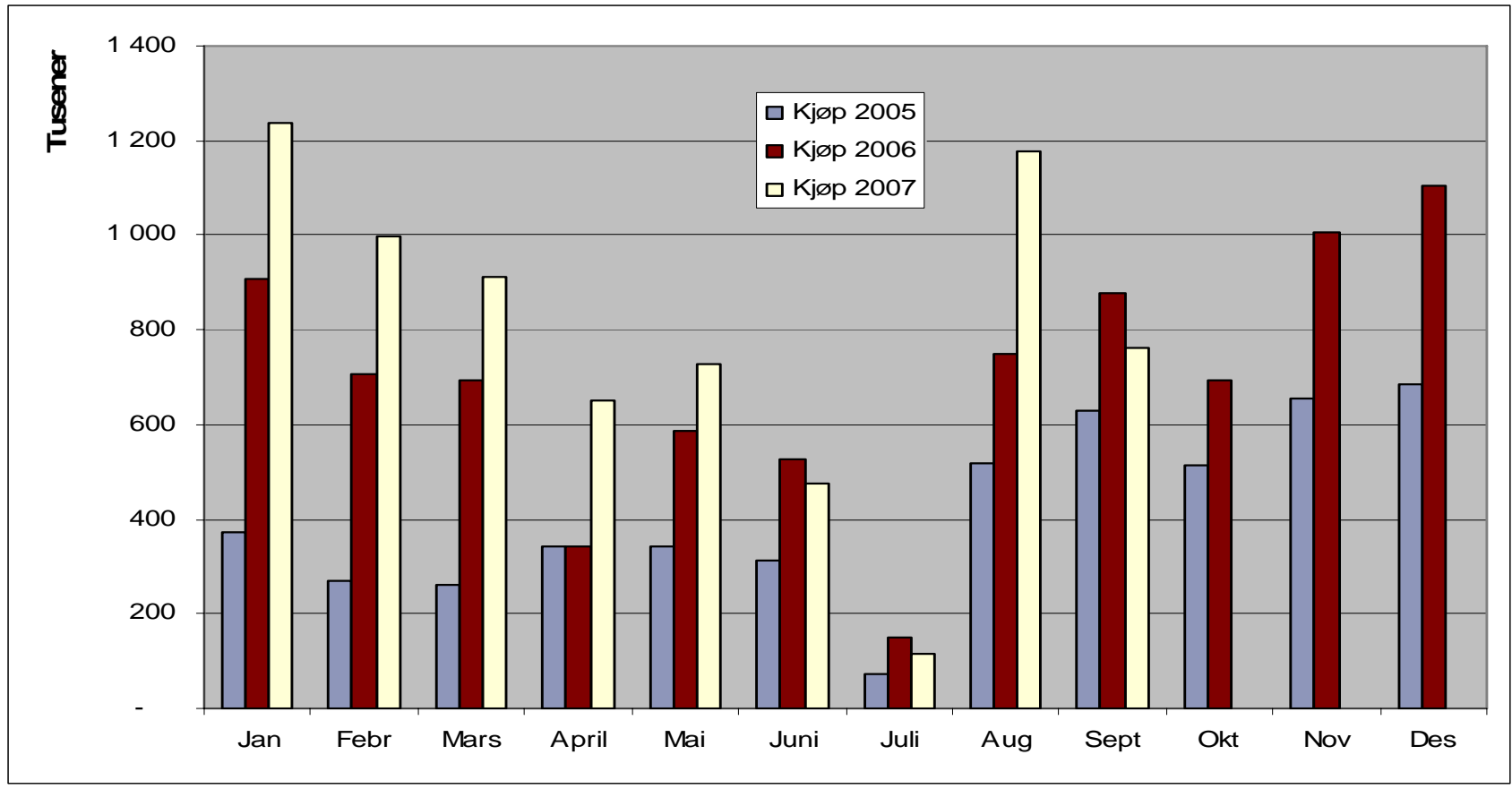
- 17 leverandører
- 19 produktgrupper

- Kjøp i 2006: 8,4 mill
- Pr 30.09.2007: 7,1 mill

- Gjennomsnittssordren er på ca kr 4.500



Status kjøp ehandel





Opplæring

- Mange positive under opplæringen
- Noe annet når de kommer tilbake til hverdagen – snart å falle tilbake til gamle vaner
- Motvilje mot å ta i bruk nye system – lite endringsvilje
- Driftspersonalet ikke alltid kløppere på data



Erfaringer

- Har bare aktivert avtaleleverandører på Markedsplassen
- Må ha med mange flere leverandører for å dekke de ulike linjene ved videregående skolene
- Skolene kjøper litt hos mange leverandører som vi ikke har avtale med
- Mange med bestillingsfullmakt, bruker ehandel sjelden, glemmer hvordan det gjøres – føles som plunder og heft



Erfaringer

- Tannhelsetjenesten kjøper mye hos en leverandør, men de har hittil hatt liten tilgang til pc'er
- Nødvendig med gode kataloger fra leverandørene
- Katalogsøk – definering av søkebegrep – hva blir produktet kalt av leverandør og av bestiller



Erfaringer

- Mange synes at ”de i fylket” trer stadig nye system nedover hodene på de uten at de har noe de skulle ha sagt
- Synes at leverandørenes nettbutikker er mye mer brukervennlig
- Manglende integrasjon mot økonomisystemet gjør at mange ikke ser den helt store gevinsten ved ehandel



Oppsummering

- Ikke vært nok påtrykk fra toppen
- Skal bruke – men ingen tvang
- For lite fokus på OU-prosessen
- Videregående skoler
 - Rektors holdning påvirker – gjelder både bruk av ehandel og lojalitet til inngåtte avtaler
 - Skolene skal være en regional pådriver – føles litt feil for skoler i distriktet at de ikke kan handle hos lokale leverandører men hos avtaleleverandører