



Sportsbransjen as



E-handel i sportsbransjen – det store bildet

I de senere årene har det svirret mange nye ukjente navn og begreper i sportsbransjen, slik som NOVAS, B2B, EPD Sport, EDI, PRICAT, FEDAS etc. Meningene om både hensikt og kost/ nytte ved alt det nye som skjer er mange - både positive og negative.

Alle de nye navnene og begrepene handler i bunn og grunn om at relevante data om en vare, ordre, leveranse, lagerbeholdning eller faktura i leverandørenes datasystem skal bli tilgjengelige for medarbeidere i kjedene eller butikkene i deres eget system. Hensikten med dette er over tid å gå bort fra telefon, e-post, telefax og annet ressurskrevende manuelt samarbeid for å kunne foreta en handel av varer til halvautomatisert elektronisk handel.

Gevinstene med dette er mange, både for leverandørene, kjedene, butikkene og sist men ikke minst - kundene. Noen gevinster er:

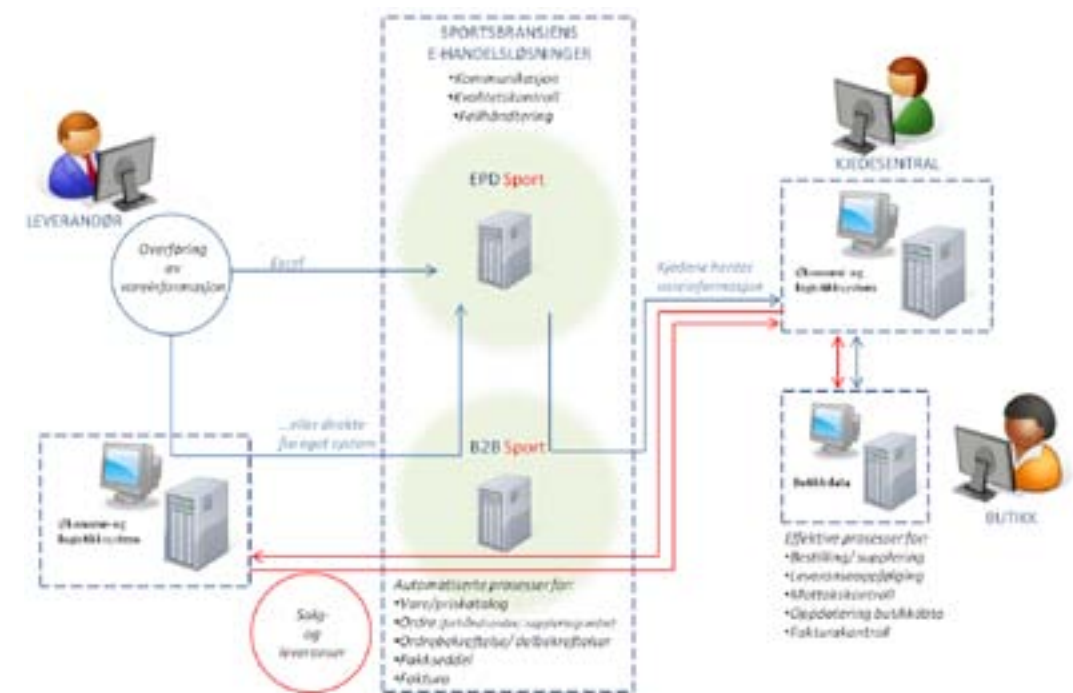
- Reduserte transaksjonskostnader for alle parter
- Færre feil og avvik
- Kortere arbeidsprosedyrer fra ordre til leveranse
- Forbedret mulighet til å få presentert sitt produktutvalg i full bredde til flere – etter hvert kanskje også direkte til kundene i butikken
- Enklere prosedyrer for suppleringsordre kan gi mersalg og bedre service til kundene i butikken
- Bedre leveransepresisjon

Situasjonen er den at aktørene i bransjen (leverandørene, kjedene og butikkene) verken har systemer som kan snakke sammen. Man har ikke de samme dataene og man har ulike arbeidsprosesser fra en vare tilbys til den er ferdig levert i butikk. Egenart vil vi også se i fremtiden, men Sportsbransjen har sammen med sentrale aktører, både på kjedesiden og leverandørsiden, lagt betydelig innsats i å få på plass nødvendige standarder og løsninger for å sikre fundamentet for et elektronisk samarbeid. Dette har ledet ut i følgende konkrete løsninger og tjenester:

- EPD Sport – bransjens nye felles varedatabase
- NOVAS – bransjens nye felles standard for å beskrive en vare i datasystemene
- B2B Sport – bransjens nye felles løsning for utveksling av handelsdokumenter mellom kjedene og leverandørene
- FEDAS – bransjens nye felles varekategori standard

Hva er EPD Sport?

EPD Sport er navnet på selve produkt databasen som ble utviklet gjennom NOVAS-prosjektet og er produkt databasen for utveksling og kvalitetssikring av produktinformasjon om produkter som selges og distribueres mellom leverandører og kjeder i sportsbransjen. Det at EPD Sport er utviklet som en database er nytt for sportsbransjen. Tidligere sendte man PRICAT'ene direkte til kjeden på forespørsel og det ble kjedens jobb å kvalitetssikre informasjonen i den mottatte filen. Nå registreres produktinformasjonen i EPD Sport en gang, den valideres en gang etter ett sett med felles regler og kan benyttes flere ganger av alle parter.



Hvordan fungerer EPD Sport?

Det finnes ulike metoder som leverandørene kan benytte når de melder inn nye produkter eller endrer på eksisterende. Den mest brukte metoden er Excel-skjema, men også EDI-filer kan benyttes. Når produktinformasjonen er lastet opp til EPD Sport valideres og kontrolleres informasjonen iht. de regler bransjen er enig om.

I EPD Sport importeres PRICAT'ene hvert 5. minutt, døgnet rundt. Når importen har kjørt, mottar leverandøren en tilbakemelding med status over egne produkter fra importen pr. e-post. Produktinformasjon som godkjennes blir tilgjengelige for kjedene. Eventuelle avviste produkter fremkommer i tilbakemeldingen med en beskrivende feilmelding om årsaken til hvorfor produktinformasjonen avvises. NB! Det er i dette tilfelle kun produkter som feiler som skal sendes på nytt.

Kjedene avgjør selv hvor ofte de vil hente PRICAT fra de leverandører som publiserer data til kjeden ved å logge seg inn på løsningen og bestille de varene de ønsker, basert på ett sett med filtreringsmuligheter.

Ser dere noen nytte ved å bruke EPD Sport?

Nytten for oss ligger først og fremst i at vi kan sende ett standardisert informasjonssett til hele bransjen. Samtidig blir vi tvunget til å ha kontroll på produktporteføljen vår med tilhørende viktig og riktig produktinformasjon. Dette gir oss selv bedre oversikt, muliggjør ordremottak via EDI, gjør det enklere å levere riktige varer og sist men ikke minst reduseres antallet branner som det må ryddes opp i etterkant.

Per Henning Grimsrud, SWIX

Korrekte grunndata er nøkkelen

Korrekte grunndata i EPD Sport er en forutsetning for at de øvrige EDI-meldinger, slik som ordre, ordrebekreftelse, pakkseddel og faktura, skal kunne utveksles problemfritt.

EPD Sport er et sentralt element i sportsbransjens logistikksystemer. Hele bransjen er avhengig av at grunndataene som registreres er riktige. Det kreves derfor av alle aktører i bransjen at de lærer og følger det regelverket og de rutiner som er beskrevet gjennom NOVAS-prosjektet og dokumentert i "Brukerveiledning EPD Sport" (som kan lastes ned fra <http://www.tradesolution.no/databasetj/epd-sport/publikasjoner/>).



Helpdeks EPD Sport:
epdsport@tradesolution.no
22 97 13 20

Hva tror dere skal til for å lykkes i arbeidet med å registrere gode grunndata?

Nøkkelen til suksess ligger i å bygge informasjonen inn i egne grunnsystemer. Da slipper man klippe og lime feil i Excel og mye av informasjonen kan standardiseres inn i eget vareregister. På sikt ønsker vi å overføre all informasjonen via EDI, men først må vi få stålkontroll på produktporteføljen og all tilknyttet informasjon. En viktig forutsetning for å lykkes er at hele bransjen slutter opp rundt løsningen. Mest mulig informasjon må sendes som en del av PRICAT og at minst mulig informasjon skal lages i etterkant og/eller på et ustandardisert format og/eller via tidkrevende og tildels manuelle løsninger.

Per Henning Grimsrud, SWIX

Ved innmelding i EPD-basen (alle priser i NOK):	NORSPO lev***	Ikke NORSPO lev***
Firmaabonnement (inkl. ett EPD lev.nr) ved:		
- forventet innmelding av 1 - 100 produkter	7 500	9 000
- forventet innmelding av 101 produkter eller mer	12 500	15 625
Årsavgifter etter innmeldingsåret(pr. kalenderår):	NORSPO lev	Ikke NORSPO lev
Årsavgift ved 1 - 100 produkter i basen	7 500	9 375
Årsavgift ved mer enn 100 produkter i basen	12 500	15 625
Årsavgift produkter (pr. produktsett pr.år):	NORSPO lev	Ikke NORSPO lev
1 - 100 produkter	31.25	37.50
101 - 500 produkter	25.00	30.00
501 - 1000 produkter	12.50	15.00
1001 - 2000 produkter	6.25	7.50
2001 - 7000	2.50	3.00
7001 - 25000	1.00	1.25
25000 +	0.10	0.15
En leverandørs makspris pr år (fast + variabel)	75.000.-	75.000

EPD Sport faktureres etter antall varelinjer. Dersom man for eksempel har 15 000 varelinjer og er Norspo aksjonær, er prisen 46 125.- (Fast og variabel pris). Maksimalpris er 75 000.- (mer enn 40 000 varelinjer).

Hva er B2B Sport?

B2B sport er en løsning som formidler EDI meldinger elektronisk mellom leverandører og kjeder i sportsbransjen. EDI meldinger er eksempelvis ordre, ordrebekreftelser og fakturaer.

Med Arrive B2B Sport oppnår bedriften følgende:

B2B Sport er en fysisk tilkobling for å kunne kommunisere med flere handelspartnere. Løsningen er basert på standardiserte meldingsformater, og automatiserer administrative prosesser mellom kjede og leverandør.

EDI* løsningen konverterer meldingsformatene slik at handelspartnerne ikke behøver å foreta endringer i sine løsninger.

Følgende ”dokumenter” utveksles i løsningen.

Sportsbransjen er blitt enige om standardiserte formater for følgende handelsdokumenter:

- Ordre
- Ordrebekreftelse
- Faktura med tilhørende kontrollmelding
- Lagerbeholdnings liste – Inventory report.
- Fraktbrev med tilhørende kontrollmelding



Meldingsflyten

All meldingsutvekslingen starter med at det sendes over en melding. For eksempel en ordre som skal fra en kjede til en leverandør. Når meldingen går gjennom B2B Sport, behandles de etter et regelsett før de sendes videre til mottaker.

Dette skjer med meldingen hos Arrive:

- Mottakskontroll.
- Tolkefunksjon for ulike teknologiske varianter og meldingsformater.
- Lagring av- og kvalitetskontroll på innholdet i meldingen(e).
- Konvertering av meldingsformat og teknologiske varianter ved behov.
- Klargjøring for utsendelse til mottaker.

Alle steg i meldingsflyten blir logget og om det oppstår feil underveis vil Arrive B2B Sport automatisk sende ut feilmeldinger pr. e-post til avsender. Avsender må rette opp feil og sende meldingen(e) på nytt.

Som bruker av løsningen B2B Sport får du tilgang til web løsningen "Min Side"

På "Min Side" får du følgende:

- Oversikt over egen meldingsutveksling med status og logg.
- Enkel meldingsstatistikk.
- Feilmeldinger.
- Driftsinformasjon.



Hvordan komme i gang?

Det tegnes en avtale hvor man velger hvor mange meldinger som skal tas i bruk.

B2B Sport har etablert en standard metode for å komme raskt og effektivt gang med å sette opp løsningen.

B2B Sport sine spesialister vil sammen med de enkelte selskapene i sportsbransjen sine tekniske ressurser tilrettelegge for kommunikasjon mellom selskapenes datasystem og B2B Sport. Når dette er ferdig testet må leverandør og kjede bli enige om dato for produksjonsstart.

Hva koster dette for deg som leverandør?

Prisene er inndelt i kategorier.

Det påløper en engangskostnad på kr 15.000,- ved førstegangsetablering. Dette dekker kobling mot en kjede. For hver ny kjede leverandøren kobles til er etablerings prisen kr 7.500,-

Utover etableringskostnadene påløper det en årlig kostnad som dekker drift, support og vedlikehold. Prisen avhenger av omsetning og antall kjeder koblet mot.

Kategorisering av leverandører:

Årlig omsetning:

Stor – mer en 90 MNOK i årlig omsetning

Middels – mellom 30 og 90 MNOK i årlig omsetning

Liten – under 30 MNOK i årlig omsetning

Antall tilknyttete kjeder:

Ved tilknytning mot kjede nr 3 går man opp en kategori.

Priser pr. kategori	Pris pr År
Stor leverandør	90.000 pr. år
Middels leverandør	60.000 pr. år
Liten leverandør med 3 eller flere kjeder	45.000 pr. år
Liten leverandør	30.000 pr. år

Eksempel:

En leverandør har en omsetning på 25 MNOK, og er koblet mot to kjeder. Det gir kategori "Liten". Årlig pris er da 30.000,-. Når leverandøren kobler seg mot den tredje kjeden, vil den årlige prisen gå opp en kategori. I dette tilfellet til "middels". Årlig pris vil da bli 60.000,-.

For de som går opp en kategori fordi de kobler seg mot kjede nr. 3, og har en omsetning på mellom 7,5-15 MNOK. Vil den årlige vedlikeholdskostnaden øke fra 30.000,- til 45.000,- og ikke til 60.000,-.

Alle priser er eks. mva.

*EDI - Electronic Data Interchange er en standardisert og strukturert metode for å utveksle elektroniske data mellom organisasjoner.

** ERP - Enterprise Resource Planning er systemer for håndtering av ordrer, vareflyt og økonomi.

Helpdesk B2B:
b2bsport@arrive.no
23 15 26 08

Hva er FEDAS?

FEDAS er en standardiseringsnøkkel for produktinformasjon i internasjonal sportsbransje. FEDAS er organisert med en sammensetning av medlemmer fra både produsenter og grossister innen Europeisk sportsbransje. Målsetningen til dette organet er å sikre en mer effektiv utveksling av informasjon gjennom electronic data interchange (EDI).

FEDAS konseptet ivaretar at vareinformasjon på artikkelnivå standardiserer opplysninger som varenummer, farge, produktgruppe, opprinnelsesland, valuta, leveringsbetingelser med mer.

Hvorfor FEDAS?

For å sikre effektiv kommunikasjon er det nødvendig å utvikle og ta i bruk felles standarder tilpasset de ulike bransjene. Dette er den eneste måten å sikre korrekt informasjonsutveksling innen de ulike aktørene i bransjen fra produsent til grossist til detaljist.

En felles standard for produktklassifisering gjennom felles datasett vil gi store muligheter for bedre statistikkgrunnlag fra de ulike styringssystemene hos den enkelte aktør i verdikjeden.

Hva koster FEDAS?

Det faktureres årlig 1250,- for å bruke FEDAS kodene.

Helpdesk FEDAS:
Nils Petter Gundersen
nils-p-g@frisurf.no
Tlf: 913 21 234



