

# Pressmeddelande

Från Västra Götalandsregionen

2012-04-05 10:45

## eHandel i Västra Götalandsregionen – mer än bara e-fakturor

**- Vi vill lyckas bättre och nå längre med e-handel inom Västra Götalandsregionen än vad andra aktörer gjort. Effektivitet och kvalitet är de viktigaste drivkrafterna för regionens satsning på elektronisk handel, säger bitr. ekonomidirektör och projektägare Peter Tellberg.**

Satsningen är ett av Europas största eHandelsprojekt med 10 000 användare, hittills 450 anslutna leverantörer samt en produktkatalog med 120 000 produkter. Målet är att ansluta alla upphandlade leverantörer och att låta dem exponera sina varor och tjänster i produktkatalogen. Regionen köper idag varor och tjänster för 14 miljarder kronor.



Biträdande ekonomidirektör Peter Tellberg.

- Västra Götalandsregionens satsning på eHandel är ett ambitiöst projekt. Det har inte saknats organisatoriska eller tekniska utmaningar. För att lyckas krävs strategisk och taktisk planering där processer och system utvecklas parallellt, säger Bo Svensson, bitr. projektledare inom eHandelsprojektet. Den tekniska plattformen för Marknadsplatsen har företaget eBuilder utformat och levererat, produktkatalogen som kompletterar den tekniska lösningen är framtagen av samarbetspartnern Visuera.

- Satsningen är strategisk och har ett stort stöd hos regionledningen vilket är en viktig framgångsfaktor, men det krävs uthållighet för att nå de uppsatta målen, säger Peter Tellberg.

Tidigare satsningar på att införa e-handelslösningar har mött ett visst motstånd hos leverantörerna. För ett framgångsrikt genomförande krävs att det blir attraktivt för leverantörerna att ansluta sig och det har regionen tillsammans med eBuilder tillgodosett genom att erbjuda olika anslutningsmöjligheter.

Det centrala i lösningen är affärsprocessen för beställning, leverans och fakturering. Med affärsprocess menas dubbelriktad affärsinformation mellan kunder och leverantörer. Västra Götalandsregionen gör ingen skillnad på interna eller externa leverantörer eller om det är varor eller tjänster. Affärsprocessen kännetecknas av hög effektivitet och kvalitet för att skapa mervärden i de kärnverksamheter den stödjer.

Västra Götalandsregionens eHandelsprocess grundar sig på ett likartat arbetssätt, gemensamma regelverk samt beskriver roller och ansvar på ett tydligt sätt.

### Vision Marknadsplats Västra Götalandsregionen

– en virtuell mötesplats med ett utvalt sortiment av varor och tjänster för

regionens verksamheter . Här möts kunder och leverantörer på väl definierade villkor.

- är utformad för att hantera gränsöverskridande flöden och kan hantera förändringar i organisationsstrukturer.
- kräver inga nya roller – inköps- och beställansvaret finns alltjämt kvar hos användarna. Beställningar sker när och hur ofta som behövs.
- är lättillgänglig (24h-7d) och intuitiv att använda. Det enhetliga arbetssättet bidrar till tydliga roller och förväntningar vilket skapar förutsättningar för partnerskap bland berörda aktörer.
- möjliggör en effektiv leverans genom en väl utvecklad och miljöcertifierad logistikprocess.

---

**Kontaktperson:** Peter Tellberg, bitr. Ekonomidirektör och projektägare Elektronisk Handel i Västra Götalandsregionen, 070-5256536, [peter.tellberg@vregion.se](mailto:peter.tellberg@vregion.se), eller Eva-Lena Enerbäck, projektledare Elektronisk Handel i Västra Götalandsregionen, 070-3630679,

Publicerad av: Kjell Foss Epost: [kjell.foss@vregion.se](mailto:kjell.foss@vregion.se)