



FOUNDATION FOR E-BUSINESS
AND TRADE PROCEDURES

NorStella

Det er i dag inngått følgende avtale mellom
Distributører av ehandelsmeldinger
og NorStella
om samtrafikk av ehandelsmeldinger
Avtalen forvaltes av NorStella gjennom forumet b2bConnect

Avtalen omfatter følgende distributører.

Basware eInvoices OY
Client Computing AS
EDB ASA
ErgoGroup AS
Integrasjonssystemer AS
Itella AS
Logica Norge AS
Logiq AS
Progrator AS
Strålfors
Visma Software AS

Avtalen gjelder fra 1.5. 2008 og for ett år av gangen. Oppsigelse av avtalen kan skje med 3 måneders varsel. Avtalen fornyes for ett år av gangen.

Denne avtalen må ses i sammenheng med den bilaterale Samtrafikkavtalen mellom distributør av ehandelsmeldinger.

Forpliktende underskrift

For Basware eInvoices OY:

Dato: _____

Sign.: _____

For EDB ASA:

Dato: _____

Sign.: _____

For ErgoGroup AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Client Computing AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Integrasjonssystemer AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Itella AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Logiq AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Logica Norge AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Visma Software AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Progrator AS:

Dato: _____

Sign.: _____

For Strålfors:

Dato: _____

Sign.: _____

For NorStella:

Dato: _____

Sign.: _____

AVTALE MELLOM DELTAGERE I B2BCONNECT OG NORSTELLA

1. Generelt

Avtalen gjelder deltagelse i Samtrafikk-gruppen, **b2bConnect**. Deltagelsen i B2bConnect omfatter distributører av alle basistyper ehandelsmeldinger som ordre, ordrebekreftelse og faktura. Deltagerne må oppfylle et minimum av tekniske og operative krav som beskrives i den bilaterale Samtrafikkavtalen. Det stilles ingen krav til distributørens økonomiske eller finansielle stilling.

2. Formål og verdi

Det primære målet er å øke trafikken og utbredelsen av ehandelsmeldinger basert på internasjonale formater. En forutsetning for dette vil være en samordning av betingelser, de verktøy som benyttes (utvekslingsavtale, sikkerhetskrav ved utveksling, identifisering av utvekslingsmotpartene, formater, konvoluttering, kommersielle vilkår).

2.1 Verdi for Distributørene

- Skape økt verdi for eksisterende kundemasse
- Oppnå økte trafikkinntekter og avkastning på eksisterende kundemasse
- Redusere kostnader ved oppkobling mot andre utvekslere
- Øke andel elektronisk utveksling på bekostning av papirpost (øke kaken)
- Lettere påvirke e2b formatgruppen i e2b Forum
- Distributørene vil kunne drive felles påvirkning og stille felles krav, og dermed stå sterkere i forbindelse med internasjonal samhandling

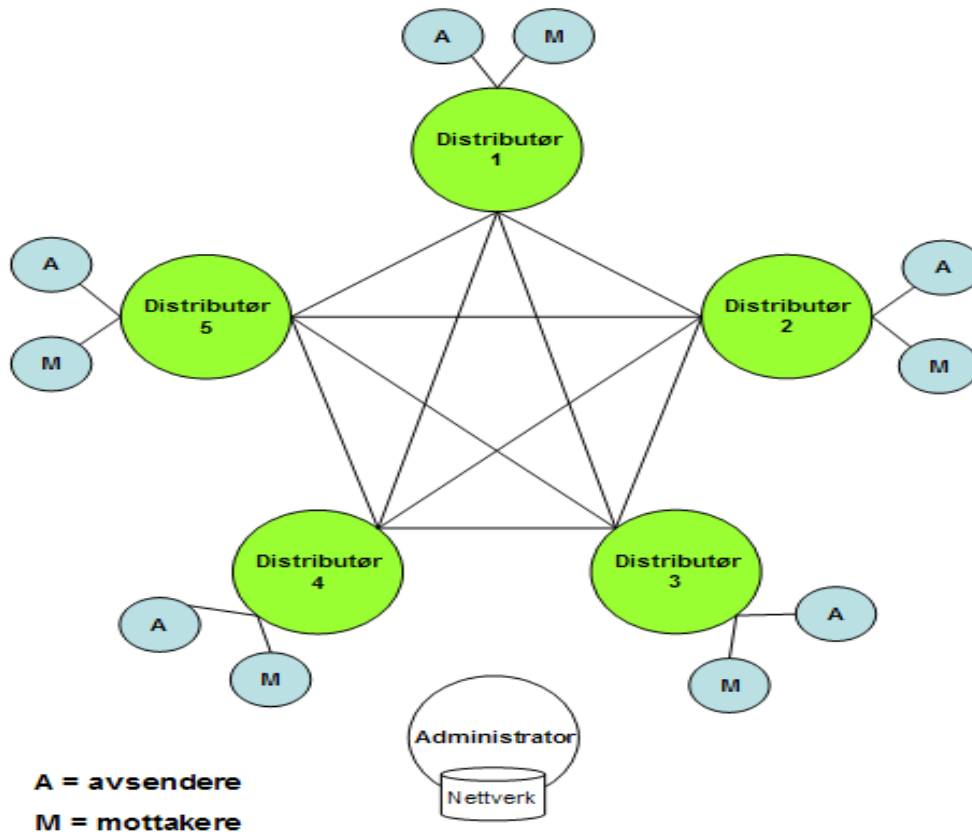
2.2 Verdi for Utstedere/Mottakere av handelsmeldinger

- Lav terskel for å knytte seg opp mot andre utstedere/mottakere
- Større volum i markedet gir investeringsgrunnlag
- Forutsigbarhet mhp.forsendelse og adressering
- Mulighet for effektiv utveksling også av andre dokumenttyper
- Viktig for e2b-formatgruppen å få innspill fra b2bConnect

3. Rolle - avklaring

Avtalen mellom distributørene, Samtrafikk- avtalen, finnes i eget vedlegg

3.1 Konseptuell modell – en til en relasjon

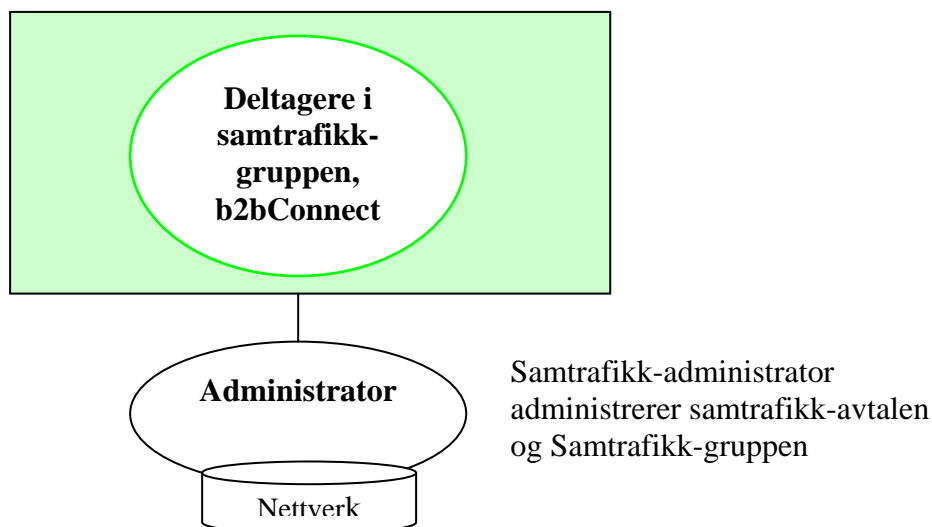


Prinsippet er at en distributør har egne forretningsmessige avtaler med sin avsender/mottaker

- Deltagerne i B2bConnect forplikter seg til å følge den felles bilaterale Samtrafikkavtalen og de anbefalinger deltagerne kommer frem til i fellesskap. Deltagerne må signere på denne fellesavtalen, men om det er andre avtaler, tillegg mellom to aktører, etc. henvises de til et endringsbilag mellom aktørene. Etter hvert som nye meldingsaktører slutter seg til B2bConnect skal oppdateringer av avtalen sendes ut til medlemmene.
- Den enkelte distributør har bare ansvaret for trafikken til neste ledd (annen distributør/kunde). (Distributøren trenger bare å vite hvem neste ledd er, og om aktøren er tilknyttet nettverket og dens avtaler).

- Hovedprinsippet er at det er fri (gratis) utveksling mellom distributørene. Dersom dette vil virke urimelig for en av partene (**dvs at en av partene mottar mer enn den samme part sender av ehandelsmeldinger**) kan det inngås egne merkantile betingelser **om distribusjonsavgift**. Transaksjonskostnadene mellom distributør og kunde avtales separat (forretningsavtaler).
- Det skal være lav terskel for deltagelse i Samtrafikkgruppen, hvor aktørene oppmuntres til å følge de anbefalinger gruppen kommer frem til. Terskelen skal likevel ikke være så lav at det ikke er noe verdi å være med i ”klubben”. Terskelen skal heller ikke være så høy at noen faller utenfor i første omgang (skal være inkluderende)
- Det forutsettes at medlemmene av B2bConnect sender og mottar alle basistyper ehandelsmeldinger. Nye medlemmer skal innen 6 måneder etter at tilslutning til gruppen er godkjent, kunne sende og motta minimum 3 ulike type ehandelsmeldinger hvorav faktura er den ene. Hvis et medlem ikke oppfyller disse krav, vil medlemskapet automatisk opphøre etter at saken er behandlet i medlemsmøte.
- Medlemmene av Samtrafikkgruppen forplikter seg til å opptre med god forretningsskikk ovenfor de øvrige medlemmer av b2bConnect og kunder av disse. Dette innebærer bl.a. at:
 - et medlem ikke skal forsøke å undergrave denne avtale eller fremsette medlemmer i b2bConnect i et dårlig lys, verken skriftlig eller muntlig.
 - når et medlem (medlem A) ønsker å tilrettelegge for meldingstrafikk mellom en av sine egne kunder (kunde A) og en etablert kunde (kunde B) hos en av de andre medlemmene (medlem B), skal medlem A ikke henvende seg direkte til kunde B, men i stedet henvende seg til medlem B. Medlem B er så ansvarlig for å kontakte sin kunde B for å etablere ny utveksling.
 - et medlem skal ikke pålegge etablerte kunder hos andre medlemmer noen form for skriftlig bestilling ved utveksling av ehandelsmeldinger via samtrafikk.
 - et medlem ikke skal presentere andre medlemmers kunder som sine kunder.

3.2 Avtalen for deltagere i B2bConnect b2bConnect



- NorStella som Samtrafikk-administrator opererer på vegne av Samtrafikkgruppen og har sekretariatsansvaret mht. møteinnkalling, referat, "telefonregisteret", arrangerer frokostmøter, studietur, presentasjon av vellykkede eksempler, søker offentlig støtte etc.
- NorStella skal utvikle, administrere og bidra til videreutvikling av de elementer som inngår i den bilaterale Samtrafikk-avtalen på basis av erfaringer og innspill fra deltagerne. Denne bilaterale Samtrafikk-avtalen skal være et levende dokument og vedlikeholdes jevnlig.
- Aktiv markedsføring av b2bConnect gjennom egen web-side (www.b2bConnect.no), med nyhetsbrev, pressemelding etc.
- Etablering av nettverksregister over deltagere i samtrafikk gruppen, avsender, mottaker etc. Registeret skal minimum inneholde kontakt-informasjon, men etter hvert, avhengig av deltagerens ambisjonsnivå, også kjøreregler for hvordan man utveksler informasjon (for eksempel adressering), formater, statistikk over samlet volumdata for deltagerne, etc. Målet er å effektivisere prosessen for både kunder og for deltagere i b2bConnect.
- Innspill og påvirkning i den internasjonale utviklingen av standardisering av ehandelsmeldinger basert på samarbeidet mellom UBL og UN/CEFACT i NES-prosjektet
- Utarbeide guidelines for overgang til nye meldingsformater
- Utarbeide mappingsregler mellom ulike formater

4. STRATEGI FOR B2BCONNECT 2008/2009

4.1 Bakgrunn

Det ble inngått en samforent avtale mellom 9 meldingsformidlere i mai 2007. Senere er en av de – Posten – gått ut av gruppen, fordi de ikke lenger er formidlingssentral. En annen av initiativtagerne – Euronova – ble senere inkludert i Client Computing som tok deres plass i gruppen.

Samtidig har Logica Norge AS ønsket og blitt akseptert som del av B2bConnect. Det samme gjaldt danske Progrator AS og Strålfors.

Den bilaterale Samtrafikk-avtalen er blitt gjennomgått juridisk og er også oversatt til engelsk.

Den bilaterale Samtrafikk-avtalens betydning er blitt anerkjent av markedet (Utstedere og Mottagere), og NorStella har mottatt flere henvendelser om denne avtalen.

Gruppen har i hovedsak arbeidet med det som i begynnelsen tilsynelatende var et teknisk problem – hvordan behandle vedlegg? – til å dreie innsatsen mot Utvekslingsavtale, hvordan Utsteder og Mottager skal forholde seg i en utveksling av ehandelsmeldinger. Siden dette i utgangspunktet er en forretningsmessig – og ingen teknisk avtale – har utkast til dette blitt laget av en gruppe av Utstedere og Mottagere. Denne avtalen er gjennomgått i B2bConnect.

Det er samtidig klart at de ulike formidlingssentralene har ulike forretningsmodeller og ulike tenkesett omkring samtrafikk, som har hemmet den praktiske anvendelsen av avtalen. Det er også ulik forventning til ambisjonsnivået, jfr. diskusjonen om å etablere et ”telefonregister” som viser hvem som samhandler med hvem.

4.2 Tiltak

Den etablerte bilaterale samtrafikk-avtalen er et nødvendig, men ikke tilstrekkelig instrument for å nå denne målsetningen.

Øvrige tiltak for å nå målsetningen med utgangspunkt i B2bConnect bør være i 2008/9:

- Utarbeidelse av Utvekslingsavtale
- Etablering av ”telefonregister” for å vise hvem som samhandler med hvem
- Synliggjøring på hjemmesiden til b2bConnect gode brukereksempler
- Utvikling av en implementeringsguide for brukere - ”*slik kommer du i gang*”
- Brosjyre for å vise verdien av bruk av ehandelsmeldinger for Utsteder og Mottager
- Synliggjøre økning i trafikk tall (kanskje metodisk vanskelig?)
- Regelmessige nyhetsbrev til interesserte om efaktura/ehandelsmeldinger (også om internasjonal utvikling)

- Plasserte artikler i fagpresse og almen presse om betydningen av efaktura, samtrafikkavtale, etc.

Det synes også å være et behov for B2bConnect å bli et eget (internt) bransjeorgan for å diskutere felles problemstilling for å løse opp i forholdet mellom ulike typer forretningsmodeller. Disse samtalene vil forbli interne i gruppen, og blir ikke kjent for kundene.

4.3 Konkret handlingsplan for B2bConnect kommende år

Siste halvår 2008

- Ferdigstillelse ”telefonregister”
- Utarbeidet implementeringsguide
- Utarbeidet brosjyre for å vise verdien av ehandelsmeldinger
- Flere kundecase på hjemmesiden
- Utsendelse av Nyhetsbrev
- Artikler i presse/foredrag
- Omtale i egne hjemmesider/kundeblad

Frem til mai 2009

- Spørsmål og svar-funksjon på hjemmesiden
- Opplæringstiltak mot rettede bransjer
- Flere kundecase på hjemmesiden
- Utsendelse av Nyhetsbrev
- Artikler i presse/foredrag
- Omtale i egne hjemmesider/kundeblad

Budsjett frem til mai 2009

Budsjettet i fjor var på 150 000, og slik det fremgår av regnskapsoversikten ble det forbrukt 144 000 av dette, med en litt annen fordeling enn opprinnelig budsjettet: ca. 20 000 i overforbruk på egne timer og mindre eksterne kostnader fordi vi ikke arrangerte frokostmøter.

Vi foreslår at regnskapet godkjennes, og at restansen på 6000 tilfaller NorStella.

For neste år settes det opp samme totalbudsjett, altså kr. 150 000. Fordelingen i fjor var på 9 deltagerne men nå er det 10 deltagere å dele kostnadene på. **Det innebærer at deltageravgiften går ned fra ca. 17 000 til 15 000 pr deltager.**

Avtalen gjelder fra 1.5. 2008 og til 30. 4. 2009.