



## INNHold

[Forsvaret til Purchasing](#)

[Paynet- suksessen](#)

[Rekord på internett](#)

[Nye leverandøravtaler](#)

[Ny annonsekampanje](#)

# En ny tid.....!

«Det handler om å sette spor etter seg» er slagordet i vår nye kampanje for Eurocard Purchasing. I dette nummeret kan du lese om flere av våre kunder som setter spor etter seg med innføring av Eurocard Purchasing i sin organisasjon.

For oss i Europay Norge er det et tidsskille i vår virksomhet rundt innkjøpsløsninger, – før og etter Forsvarsavtalen. Europay Norge vant kontrakten med Forsvaret om innføring av innkjøpskort. For oss er dette et kvalitetsstempel vi er meget stolte av, sjelden har vi vært gjennom en mer profesjonell og grundig evaluering av både produkt, strategi og organisasjon. Da er det ekstra morsomt å komme ut som vinner av en prosess hvor alle de store i markedet er med i anbudet. Omfanget av avtalen kommer til å berøre alle som driver med innkjøp i Forsvaret, i første omgang tre pilotsteder som etablerer alle rutiner og mekanismer før implementeringen starter på bred front.

Som en konsekvens av kontrakten med Forsvaret, er Eurocard Purchasing allerede integrert mot den Offentlige Markedsplassen. De første kjøpene er foretatt, og dette er nå satt i produksjon for kunder som benytter Markedsplassen, i første rekke Forsvaret. Vi har dialog med flere av brukerne av Markedsplassen, og regner med at mange av disse kommer til å benytte løsningen i løpet av året.

Vi ser allerede mange ringvirkninger av avtalen, ikke minst ser vi at mange av innkjøperne som er tilknyttet får effekt av de nye leverandørene som slutter seg til systemet. På våre hjemmesider kan du til enhver tid holde deg oppdatert på nye avtaler som inngås. Som eksempler på nye store leverandører, kan vi spesielt nevne NetCom, Gilde og Siemens Business Solutions.

Vår satsing på betalingsløsning på internett, Paynet, viser også god økning i volum. Dette tolker vi som at løsningen fungerer i tråd med kundenes behov! Totalt passerte vi over 500 millioner kroner i volum på internetthandel i 2001, så hvem kan si at netthandel ikke er en suksess? Til stadighet opplever vi at pressen fokuserer på tap når det gjelder internett. Våre kunder opplever svært lite av dette, og ikke i nærheten av de dommedagsprofetiene som til tider dukker opp. Uansett er dette et kontinuerlig fokusområde hos oss, våre løsninger for internetthandel skal sikre både kortholdere og selgere.

2002 – et år vi gleder oss over, og som vi tror skal gi både dere og oss god forretning!

*Har du spørsmål eller kommentarer?*

*Kontakt oss på mailadresse*

*europay.norge.eneews@europay.no*

*eller telefon 22 98 10 39.*

*Jørgen Myhrer*



# Forsvaret - fra skjemavelde til elektroniske innkjøp

**25. februar 2002 vil skrive seg inn i historien som en viktig merkedag for det norske Forsvaret. Da ble det åpnet for handel på den nye offentlige e-markedsplassen, med Haakonvern som banebrytende pilot. – Vi går fra et skjemavelde med blåpapir og opptil 6 eksemplarer til elektronisk, papirløs handel med Eurocard Purchasing, og regner med å spare 350 millioner kroner innen utgangen av 2004, sier optimistiske kommandørkaptein og prosjektleder Carl Eskild Billington, og major Frank Håvard Mikkelsen.**

## «Bukse; - under - vinter - lang»

– De fleste som har vært i Forsvaret, har opplevd mye tungt byråkrati. Et utall av skjemaer, inn- og utleveringssedler på alt fra bekledning til binders. Dette forsvinner helt, hvis alt går etter planen, – i løpet av 2002. Se på marinen og våre fartøy i utenlandstjeneste. Tidligere, når vi besøkte en 8-10 land, hadde vi like mange pengeskrin om bord med de enkelte landenes valuta, kurser inn og kurser ut, et forferdelig styr. Med Eurocard Purchasing slipper vi alt dette, og frigjør tid til andre ting.

## Hvordan skal Forsvaret spare penger?

– Blant annet ved å redusere antallet leverandører. Bare når det gjelder forbruksmateriell vil 300 forskjellige rammeavtaler erstattes av 4-5. Ved å inngå få, sentrale rammeavtaler for hele Forsvaret, skal vi skape lojalitet og øke volumet i den enkelte avtale. På den måten vil vi få bedre kontroll og oppfølging. På de nye rammeavtalene sparer vi også penger på prosessen, ved at vi lar leverandørene gjøre mye av logistikken vår. Vi forventer også en nedgang i forbruk på 20%. Transaksjonskostnader pr. faktura i Forsvaret har ligget på fra 500 – 1500

kroner. Det er på alt dette vi skal hente gevinsten vår. Det kan være snakk om så mye som 350 millioner kroner totalt innen utgangen av 2004!

– Eurocard Purchasing gir også vesentlig bedre statistikk, som igjen gir et enda bedre grunnlag for forhandlinger med leverandørene.

## Hvordan blir systemet mottatt i Forsvaret?

– Alle ønsker det velkommen, og hvorfor skulle de ikke det? Når det er innført, vil fakturamengden bli betydelig redusert, og vi vil slippe en masse arbeid. Når en vare bestilles, betales den samtidig. Vi får stadig positive tilbakemeldinger, og det er tydelig at våre folk ser fram til at dette blir et viktig hjelpemiddel. Haakonvern, Sjøforsvarets hovedbase, i Bergen er først ut. Deretter følger Indre Troms, 6. divisjon, som er Norges største hæravdeling. Gevinstpotensialet i Haakonvern er ca 20 millioner.

## Hva skal forsvaret bruke alle pengene til?

– Blant annet kjøpe flere fartøy, fly og materiell til Hæren. Vi innfører ikke dette for at Forsvaret skal få mindre bevilgninger, men for å få ned administrasjons-

*Vi regner med å spare 350 millioner kroner totalt innen utgangen av 2004, sier kommandørkaptein og prosjektleder Carl Eskild Billington (h) og major Frank Håvard Mikkelsen (v).*



kostnadene våre. Slik kan vi få overført midler til kjernevirksomheten, til nytt materiell og til øvelsesvirksomhet. Det er slikt vi skal drive med, og dette vi skal være gode på. Ikke på fakturering og bilagskontroll.

– Skulle vi ha fortsatt i vårt gamle spor, ville vi ha administrert oss i hjel. Vi skal ha råd til å trene soldatene. Vi skal ha råd til at fartøyene våre er ute og seiler og at luftforsvarets fly er i luften.

### Felles mål

– Forsvaret og Europay har felles mål. Vi ønsker å kutte kostnader sentralt, den lokalt ansvarlige ønsker å ivareta sine oppdrag for pengene som spares, og Eurocard Purchasing ønsker å få brukt sine verktøy for fakturering.

Dette blir et system med bare vinnere, også når det gjelder leverandørene. Her er det fremdeles litt motstand å hente, men det skyldes nok rett og slett mangel på informasjon.

– Vi er veldig fornøyd med Europay Norge som samarbeidspartner. De er fleksible, yter personlig service og står til rådighet med en gang vi trenger hjelp. Kontraheringsprosessen begynte sommeren 2001 og avtalen ble inngått i begynnelsen av desember. Dette synes vi har gått raskt. Når det gjelder utformingen av selve kontrakten, har vi fått en skreddersydd tilpassing til vår virksomhet. Det skal bli spennende å se hvordan det fungerer i praksis, avslutter Carl Eskild Billington og Frank Håvard Mikkelsen.

## Betal skiferien i Hemsedal med ditt Eurocard/MasterCard!

Nettbooking hos Hemsedal

Booking: [www.hemsedal.com](http://www.hemsedal.com)

Telefon: 32 05 50 60

Hemsedal Booking er første kunde som kjører transaksjoner inn til Europay Norge AS med telefonbooking via Paynet betalingsløsning. Det er utviklet et eget grensesnitt for Hemsedal Booking, hvor alt som skal til er internett-tilgang, brukernavn og passord – og terminalen åpnes for å kjøre transaksjoner inn til oss.

– Hele bestillings- og betalingsprosessen blir mye enklere med denne form for betaling, sier daglig leder Stein Helge Helland i Hemsedal Booking i en kommentar til e-News. – Dagens kunder er opptatt av service og enkelhet, vi trekker beløpet direkte på forfallsdato. Nå kan gjestene betale overnatting, skiskole, skiutleie og heiskort på én gang.



### Fakta Hemsedal Vinter 2002

- «De skandinaviske alper» 625-1920 m.o.h.
- Beliggenhet: Fra Bergen 280 km, fra Oslo 220 km
- Snøsikkerhet fra november til mai (kan snølegge 12 bakker/14 km)
- Familievennlig i Trollia
  - gratis hjelmer og heiskort til alle under 7 år
- Nye heiser, flere nedfarter fra toppen
- En av Europas beste snowboard- og terrengparker

- Golfmuligheter både sommer og vinter
- Overnattingssteder: 28 kommersielle bedrifter + privat innkvartering
- Uteliv: 11 barer/puber/after ski, 13 restauranter, 4 diskotek/nattklubber

Ta kontakt med Europay Norge AS, Brukerstedservice tlf 22 98 11 00 eller [nettverk@europay.no](mailto:nettverk@europay.no) for informasjon og avtale om Paynet.

## Disse har signert Eurocard Purchasing leverandøravtale:

- Haakon Tærud AS, Selskapsmat
- NetCom AS
- Oslo Telecom AS
- Stavnes & Blekkan Engros AS
- Toyota Truck Norge AS
- A til Å idé & tekst
- DNX AS
- Miljø & Data Telecom AS
- Top Temp AS
- Hillevåg Elektro-Diesel AS
- Rogaland Industriservice AS
- Bombardier-Nordtrac AS
- Tromsø Kontormaskinservice AS
- Kjell Arnesen AS

## Rekordomsetning over internett i 2001 på personkundermarkedet!

Europay Norge AS har etablert Paynet som betalingsløsning på personkundermarkedet. Vi ser en god økning i brukersteder, og ikke minst omsetningsøkning på eksisterende brukersteder. Bestillinger utført over internett med Eurocard/MasterCard, passerte 500 mill. kroner i 2001.

Det går i dag flere transaksjoner gjennom Paynet enn gjennom BBSePay. Det er disse to løsningene som tilbys på det nordiske markedet i dag. Fordeler kundene rapporterer med Paynet-løsningen kontra BBSePay, er muligheten til å legge ved unik kundereferanse (KID) på transaksjonsnivå, mye enklere implementering og en sikrere løsning med kontroll av CVC2 kode (sikkerhetskode på alle MasterCard kort).

For mer info, besøk <http://www.paynet.no> eller ta kontakt med vår Brukerstedsservice tlf: 22 98 11 00 eller [nettverk@europay.no](mailto:nettverk@europay.no)



## Test Paynet-løsningen ved å gi ditt bidrag til Kirkens Nødhjelp

Du kan støtte Kirkens Nødhjelps arbeid online på en sikker og effektiv måte ved bruk av ditt Eurocard/MasterCard eller Visa kort.

<http://www.kirkensnodhjelp.no/giher/stotte>



## Ny funksjonalitet i fakturahotellet!

Det er nå mulig å angi status pr. kortnummer i fakturahotellet. Alternativene er grønt, gult eller rødt lys. Ved ny faktura er status på alle kortnumre satt til gult. Hvordan dette statusfeltet benyttes, avtales internt i hver enkelt bedrift. Status kan fritt endres frem og tilbake. Dette er kun en hjelpefunksjon for våre kunder, statusendringer påvirker ikke systemene til Europay Norge AS.

# Det handler om å sette spor etter seg

er tema for vår nye kampanje for Eurocard Purchasing. Her ser du noen av annonsene som vil gå i fagpressen denne våren:

**Det handler om å sette spor etter seg**

Et lite spor etter Eurocard Purchasing i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg. Et lite spor etter deg i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg. Et lite spor etter deg i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg.

**Eurocard Purchasing - fra Norges ledende kortelskap**

[www.purchasing.no](http://www.purchasing.no)

Annonse: Logistikk & Ledelse, Logistikk & Innkjøp

**Det handler om å sette spor etter seg**

Et lite spor etter Eurocard Purchasing i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg. Et lite spor etter deg i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg. Et lite spor etter deg i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg.

**Eurocard Purchasing - fra Norges ledende kortelskap**

[www.purchasing.no](http://www.purchasing.no)

Annonse: Logistikk & Ledelse, Logistikk & Innkjøp

som innfører

**Eurocard**  
— Purchasing —

Nettannonser

Sett spor etter deg:

**Det handler om å sette spor etter seg**

Et lite spor etter Eurocard Purchasing i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg. Et lite spor etter deg i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg. Et lite spor etter deg i din bedrift? Eurocard er med og setter spor etter deg.

**Eurocard Purchasing - fra Norges ledende kortelskap**

[www.purchasing.no](http://www.purchasing.no)

Annonse: Norsk Militært Tidsskrift