

FREMDRIFT: SOLVE OG NEXSTEP

STATUS SEPTEMBER 2025



AGENDA

1. Utgangspunkt
2. Workshop Gjøvik
3. Fabri & standard modell
4. Veien videre



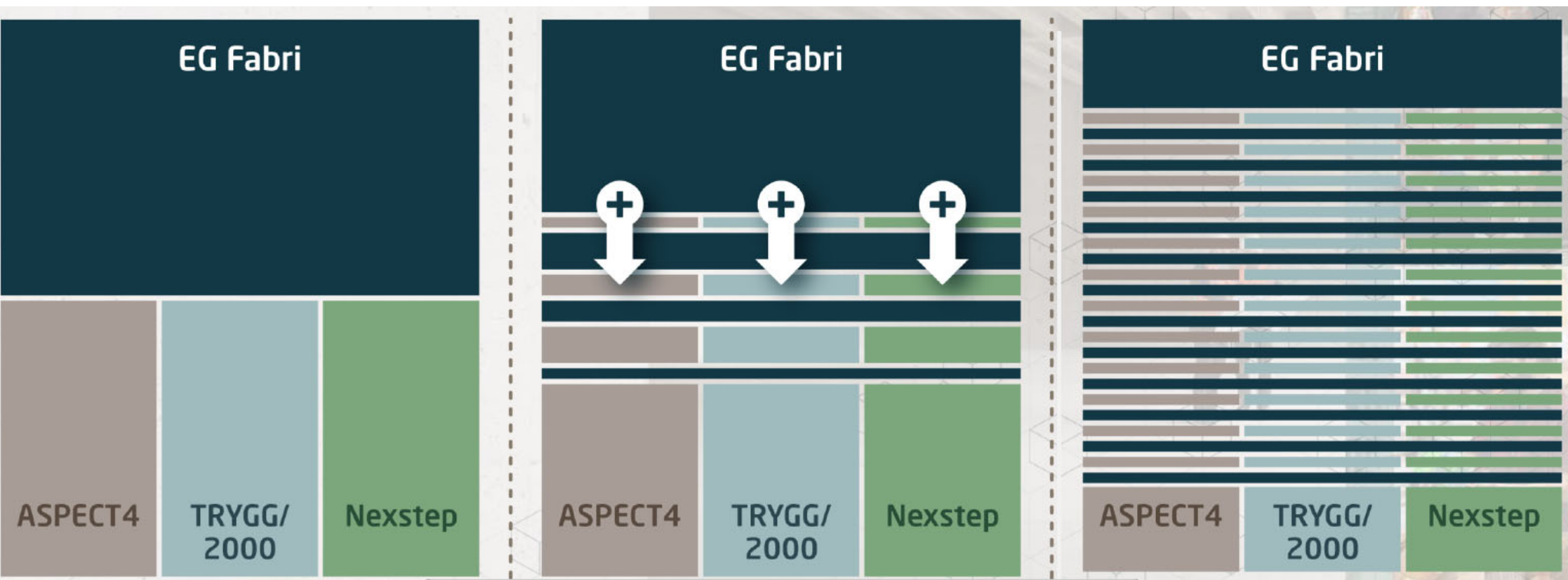
STATUS PR 25.10.24

AGENDA PUNKT: **UTGANGSPUNKT**

- *Vi var nødt til å ta grep for å sikre at system i butikk og hos Handel fungerer optimalt og gir oss det beste arbeidsverktøyet vi kan.*
- *En modell hvor vi har felles utgangspunkt alle sammen og priser blir samme for alle.*
- *Oppstart av prosjekt var høst 2024*

ARBEIDSFLYTEN:

- Mye arbeid er lagt ned i prosjektet siden høsten 2024.
- *All info om prosjektet, tidligere mailer og info historikken – ligger på Daglig Leder side: [Daglig Leder](#) / [INFOflyt](#) / 2025 - System I ARBEID*
- Siden siste oppsummering i mail av 25.06 - har vi jobbet ferdig det vi ønsker skal være vårt innhold i Standard Modell for Fabri Nexstep
 - Fabri er ny betegnelse på Nexstep modellen som EG jobber med nå.
 - Grunnsystem er det samme – det er kun nytt navn på NX som da er Fabri NX
 - Samme system og «grunnpakke» men alt nytt som utvikles hos EG er nå modul basert og skal passe alle 3 systemer som de leverer.



DATO: 27.08.2025

STED: Home Hotel Grand

Jernbanegaten 5, 2821, Gjøvik

AGENDA PUNKT: **WORKSHOP GJØVIK**

- *DAG 1 – gjennomarbeide ST modell*
- Vi skal gjennomgå EG sitt forslag til Standard Modell
- Vi må sikre at vi får det vi trenger som ett minimum i denne modellen – som alle butikker må ha.

AGENDA 27.08

10:00	KARTLEGGING: <ol style="list-style-type: none">1. Hva skal vi ha ut av standard modell2. Hva er vårt behov som ett minimum3. Manglende funksjoner vi må adressere4. Minimum integrasjoner vi ønsker/trenger (boligmappe/kartotek/regnskap/proffportal)	
11:30	LUNCH	
12:15	FORTSETTER KARTLEGGING	
	PRISKALKULERINGSSYSTEM & SOLVE <ol style="list-style-type: none">1. Hva vårt behov er2. Hva vi skal ha3. Hva er beste løsning/ønske, og vei til mål	
	SÅNN GJØR VI DET I MONTÉR <ol style="list-style-type: none">1. Hva bør være felles?2. Kjøre egen workshop når modell er landet.	
14:00	HERIFRA BLIR EG MED OSS <i>Sveinung og Christian S. eller Øyvind E.</i>	
	GJENNOMGANG MED EG <i>Spørsmål/saker på konkrete problemstillinger/funksjoner som har kommet opp, og som vi bør få en avklaring på</i>	
	INTEGRASJONER Regnskapsystemer, skaffekalkut	
	PRISKALKULERING SYSTEM & SOLVE DISKUSJON	
19:00	MIDDAG MED EG (Eatry 37 – i strandgata)	

DELTAGERE:

Fra Optimera: Anniken, Kristin, Katrine, Tommy

Fra Flisekompaniet: Rune

Fra Butikk: Simen (Kragerø), Stig (Lofoten), Kjell Magne (Kvismo), Per (Storkaas), Tobias (BVMN)

Fra EG: Sveinung, Chrisitan og Øyvind.

Montér

EG SITT FORSLAG TIL STANDARD MODELL

FORESLÅTT STANDARD LØSNING

Core modules	Accounts P/R	Print/Archive	Rapport Analyse	Login Access
Master data	Article	Pricing	Customer	Vendor
Purchase	Purchase			
Inbound	Store WMS	Inventory		
Sales	Quotation and Sales	Returns	Invoicing	
Outbound	Pick and pack		SMS Handling	
Add Ons	PDA	POS	EDI	
Integrations	Customer Club	PayEx	Tripletex	
	Online Shop	1881	External Invoice	Solve MDM
				Finance

ENTERPRISE (STOR) LØSNING

All in standard + support of advanced needs

Inter company
Packing Slip level 3
Delivery Warehouse
SelfScan Container
Delivery module
B2B
Transport
Smartkalk

KJEDEN SENTRALT

Solve	SelfScan Sales
Forecast & replenishment	Sustainability

MODULER/INTEGRASJONER

Delivery Warehouse	Budgetting
Sustainability	Payments
Flow Invoicing	B2C
Forecast & replenishment	BI
SelfScan Container	CRM
Bonus	Transport
Packing Slip level 3	Smartkalk
	BizNode
	Electronic Labels
	lizy
	Bom integrasjon
	Data integrations
	B2B

BRUKERRÅDET – ARBEIDSFIL FOR GJENNOMGANG

KJERNEMODULER

Accounts
P/R

Print/Archive

Rapport
Analyse

Login
Access

= SAMME SOM FORESLÅTT?

MASTERDATA

Article

Pricing

Customer

Vendor

= SAMME SOM FORESLÅTT?

INNKJØPSMODUL

Purchase

Forecast &
replenishment

+/- ENDRINGER:

Legge til forecast...e/dekkes den allerede (se forklaring på innkjøpsmodul)?

INNG. LOGISTIKK

Store WMS

Inventory

= SAMME SOM FORESLÅTT

SALGSMODUL

Quotation
and Sales

Returns

Invoicing

= SAMME SOM FORESLÅTT

UTG. LOGISTIKK

Pick and
pack

SMS
Handling

= SAMME SOM FORESLÅTT

TILLEGGSMODULER

PDA

POS

EDI

Digital
hylleforkant

+/- ENDRINGER:

Legge til digital hylleforkant

INTEGRASJONER

Customer
Club

PayEx

Tripletex

Online
Shop

1881

External
Invoice

Solve
MDM

Finance

+/- ENDRINGER:

Tripletex endres til generell 2-veis mot min. 2-3 aktører.
Fjerner Payex – erstatte med Vips

KJEDEN SENTRALT

SelfScan
Sales

Forecast &
replenishment

Sustainability

Solve

+ FORVENTNING & KRAV:

Alt som ligger u/kjeden sentralt skal også være tilgjengelig for butikk.

SALESDISK ??

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: **WORKSHOP GJØVIK**

- *DAG 2 – gjennomgang med EG*

DELTAGERE:

Fra Optimera: Anniken, Kristin, Katrine, Tommy

Fra Flisekompaniet: Rune Skoglund

Fra Butikk: Simen (Kragør), Stig (Lofoten), Kjell Magne (Kvismo), Per (Storkaas), Tobias (BVMN)

Fra EG: Erik Tomren, Morten Linnes, Roar Steigjerdet, Christian Serierstad, Sveiung Kalrud, David Kostkevicius, Øyvind Enger,

AGENDA 28.08		
09:00	Velkommen v/Tommy – intro til dagens mål Intro til EG og deres arbeid	
09:30	DEMO AV FABRI <ol style="list-style-type: none">1. <i>Hvordan ser Fabri ut</i>2. <i>Hvordan vil Fabri fungere</i>3. <i>Vise hva som er ferdig utviklet (alle moduler)</i>	EG
	EG FORSLAG TIL STANDARD MODELL <ol style="list-style-type: none">1. <i>Hva vil standard modell inneholde</i>2. <i>Hva mangler å utvikles i foreslått standard modell</i>3. <i>Når vil denne være klar for utrulling</i>4. <i>Tidsperspektiv for utrulling til 41 butikker</i>	EG
11:30	LUNCH	
12:15	ØVRIG UTVIKLINGSLØP <ol style="list-style-type: none">1. <i>hva er planlagt utviklet & hva er tidsperspektivet</i>2. <i>Ønsket utvikling av Solve – er dette gjennomførbart</i>3. <i>2-veis integrasjon flere regnskapsystemer</i>	EG
	SERVICE & SUPPORT <ol style="list-style-type: none">1. <i>Hvordan skal EG få dette til å fungere for vår kjede</i>2. <i>Verktøy så kjede sentralt sitter på alle support saker og info</i>3. <i>Rutiner på nedetid Solve og annen kritisk nedetid</i>	EG
	DISKUSJON <ol style="list-style-type: none">1. <i>Dekker planlagt modell vårt behov</i>2. <i>Øvrig utvikling</i>	ALLE
15:00	AVSLUTNING	

Montér

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: **WORKSHOP GJØVIK**

- EG har mange planer og det ser alltid bra ut når de presenterer...

- Vi stilte de kritiske spørsmålene for;
 - Funksjonalitet
 - Service/support
 - SLA og oppetid Solve
 - Utviklingsløpet videre og pågående
- EG innrømmer at de ikke har vært bra nok
- Derfor satt opp ett eget Montér team for å
 - følge opp utvikling og ønsker
 - Følge opp support saker og løsninger
- De har også laget en roadmap for videre utvikling og release av Fabri modellen.

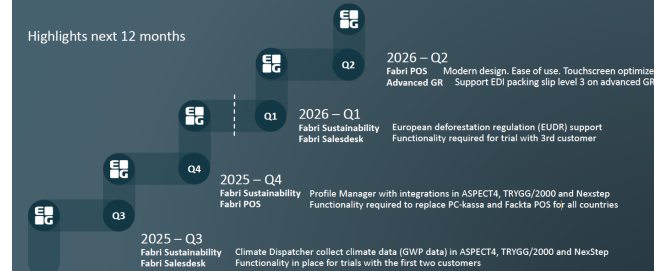
EG Fabri Roadmap – Ongoing development

Ease of use	Digitalization of value chain	Portfolio
Fabri Salesdesk Fabri MDM Fabri POS <ul style="list-style-type: none">• Unified, modern, visually appealing design.• Intuitive, fewer clicks Fabri landing page <ul style="list-style-type: none">• Single sign-on Entra ID• Menu for all applications	FABRI PDA <ul style="list-style-type: none">• Advanced pick and receive EDI <ul style="list-style-type: none">• BREEAM format Social and environmental responsibility Fabri Sustainability <ul style="list-style-type: none">• Profile manager• Climate data / GWP / CO2	Fabri POS <ul style="list-style-type: none">• Requirements DK and SE Continuous improvements <ul style="list-style-type: none">• TRYGG/2000• Nextstep• ASPECT4

EG Fabri Roadmap – Near term pipeline

Ease of use	Social and environmental	Deployment
Advanced search <ul style="list-style-type: none">• Products and articles• Customer information• Catered for building supply	Fabri Sustainability <ul style="list-style-type: none">• EU deforestation regulation Digitalization of value chain Product recommendations <ul style="list-style-type: none">• (Roadmap candidate)	API Gateway with REST APIs <ul style="list-style-type: none">• Cloud readiness• Third party integrations• AI integrations Portfolio Continuous improvements <ul style="list-style-type: none">• TRYGG/2000• Nextstep• ASPECT4

EG Fabri Release Plan



Montér

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: **WORKSHOP GJØVIK**

- De har opprettet et eget team for Montèr – for å sikre god drift og utvikling.
- De har også foreslått en strategisk arbeidsprosess som sikrer løpende dialog på alle plan:
 - Årlig: Strategisk/ledelse
 - Kvartalsvis: drift/SLA
 - Månedlig: løpende oppgaver/problemer
- I tillegg vil EG delta på brukerrådsmøtene våre som skal sikre at vi får/har det vi trenger.

Customer team St.Gobain Distribusjon (Optimera/Flisekompaniet)



Roar Stegegerdet
Key Account Manager



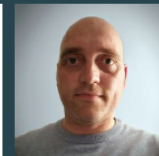
Therese Spikkerud
Service Delivery Manager



Christian Seierstad
Solution Architect



Sveinung Kalrud
Øyvind Enger (Masterdata/Solve)
Customer consultants



Karl Teiffel
Problem Manager



Tore Morten Elveli
Incident Manager

Strategic Level



Annually (1 time a year)

Strategic meeting

Suggested agenda topics:

- Strategy
- Product Roadmap
- Key Projects
- Overall cooperation

Suggested participation:

- Participants Customer: (CEO), CIO, CDO
- Participants Supplier: (CEO), (EVP), BU Manager, KAM, Product Management

Tactical Level



Quarterly

Operational cooperation meeting

Suggested agenda topics:

- Status cooperation
- SLA
- Change orders
- Key Projects

Suggested participation:

- Participants Customer: CIO, CDO, Service Manager, Project Manager
- Participants Supplier: KAM, Head of PS, Head of CS, Service Deliver Manager

Operational Level



Monthly/Bi- Weekly

Operational status meeting

Suggested agenda topics:

- SLA
- Change orders
- Key Projects
- Status problems and incidents
- Operational priorities

Suggested participation:

- Participants Customer: Support responsible, Experts (if needed)
- Participants Supplier: Support manager, Problem Manager Experts (if needed), Consultant and Customer Success Manager

DATO: 28.08.2025

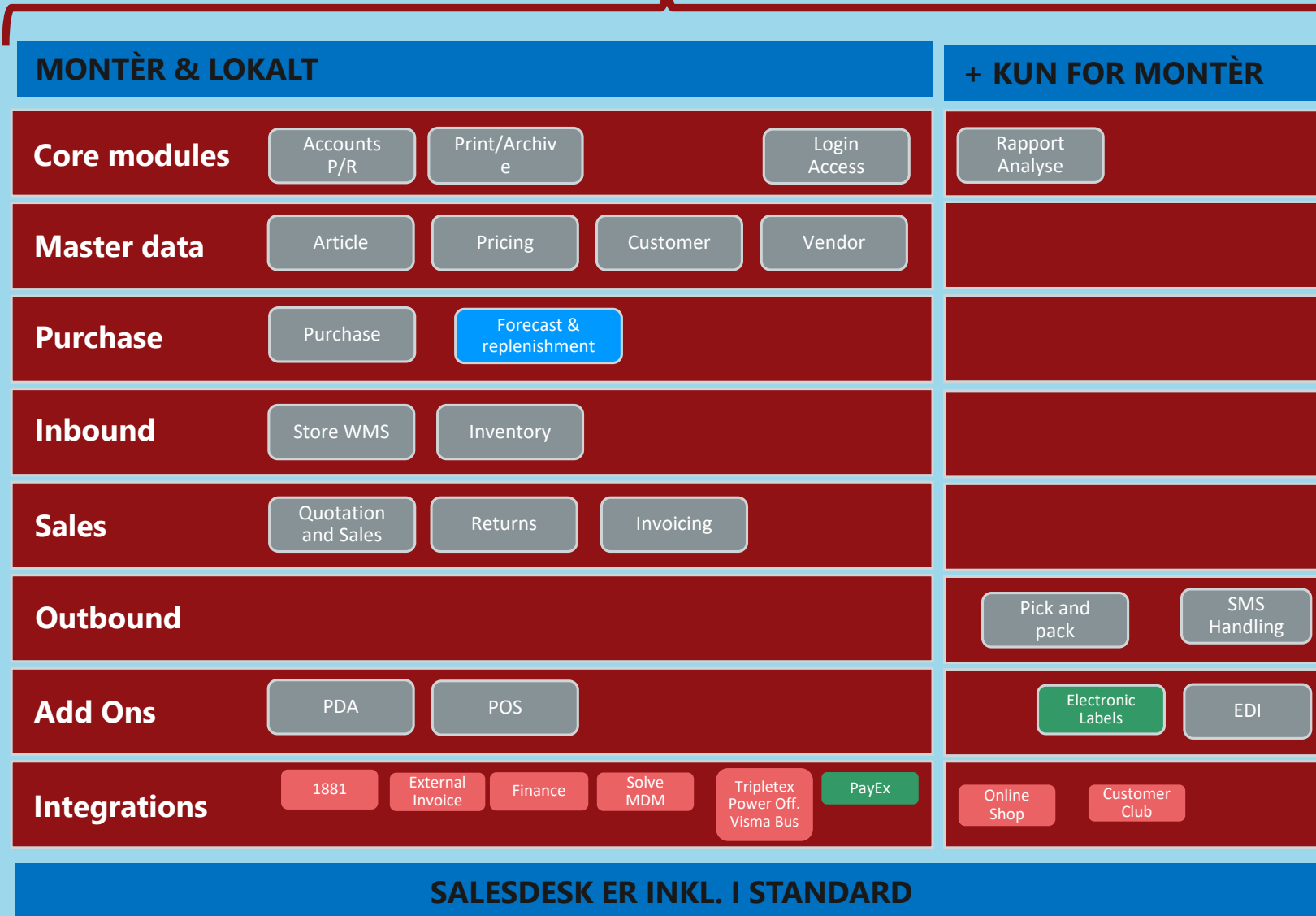
STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: FABRI & ST.MODELL

- Så tilbake til hva vi har landet på, når det kommer til Fabri Standard modell for Optimera sine brukere
- Vå innfallsvinkel er følgende:
 - Standard modell skal være minimum av hva som trengs for å drifte på en god måte
 - Den skal også ivareta hva vi vet blir ett behov/nødvendighet i fremtiden
 - At noen moduler skal ligge på kjedenivå – og deles med butikkene derifra, slik at kostnad & utvikling for disse moduler ligger sentralt.
 - At moduler som er nice to have, ligger som ett ekstra valg for alle butikkene.

VÅRT ØNSKE TIL STANDARD MODELL



KJEDEN SENTRALT



MODULER

SOM KAN VELGES PR BUTIKK

Delivery Warehouse	Bonus	Payments	Data integrations
Delivery Module	Packing Slip level 3	B2C	Bom integrasjon
Sustainability	Inter Company	B2B	lizy
Flow Invoicing	SelfScan Container	CRM	Budgetting
Transport	Smartkalk	BI	BizNode

ALLE FÅR VIA KJEDEN SENTRALT

Solve Butikk	Forecast & replenishment
SelfScan Sales	Sustainability
PayEx erstattes OG ligge hos kjeden	

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: FABRI & ST.MODELL

NOTATER FRA MØTE:

**EG: UTVIKLING OG
FORBEDRING AV SYSTEMET**

Login
Access

- **TILGANGSSTYRING MÅ LIGGE LOKALT**
Må få på plass en enklere løsning enn ny. Hva med inngangskort som kan dras i kassa? For dårlig at de ikke kommer med løsning/ beskrivelse på hvordan man kan gjøre det enklere (Kjell Magne). Mulighet for pin kode (Simen)

Accounts
P/R

- Krav om at vi har API 2-veis integrasjon mot 3:
Tripletex / Power office / Visma Business

Forecast &
replenishment

- Denne skal ligge på kjede sentralt, med tilgang for alle butikker – men vi MÅ og SKAL ha en ordentlig brukerveiledning på denne. Er EKSTREMT komplisert nå. Må videre utvikles – gjøres enklere enn slik den fungerer i dag.

Quotation
and Sales

- Ønske Tilbud: pris på denne skal stå (låses) frem til dato dette settes til. Da kan prisjusteringer tas i betraktning når man setter/gir tilbud. I dag gir det en dårlig kunde opplevelse

Returns

- Retur –må klikke masse for å finne tilbake til pris kunden har gitt. Kunden kommer tilbake med masse varer – retur i PDA hvor det ønskes at pris kunde har gitt for vare kommer opp. Det bør også sperre/gjøre det umulig å returner en vare flere ganger.

Pick and
pack

- Se på rest – automatisk utplukk av tjenestevarer

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: *FABRI & ST.MODELL*

NOTATER FRA MØTE:

***EG: UTVIKLING OG
FORBEDRING AV SYSTEMET***

POS

- POS – innspill til endring – når du søker opp en vare – så må du trykke videre for å få opp beholdning. Denne bør komme opp i første bildet etter søkning. (Fabri POS – EG ønsker noen piloter da dette er i utvikling. Kjell Magne og Per er aktuelle for dette)

Online Shop

- Online Shop – fil som sendes til logiq må inneholde mer

PDA

- Vi ønsker en utvikling på PDA – hvor man kan bruke egen tlf. Alle har tlf og vi er nå i 2025 – og dette burde være aktuelt for alle parter. Stor kostnad og kort levetid på PDA`ene – så det ville spart oss for mange penger.

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: *FABRI & ST.MODELL*

NOTATER FRA MØTE:

***EG: UTVIKLING OG
FORBEDRING AV SYSTEMET***

POS

- POS – innspill til endring – når du søker opp en vare – så må du trykke videre for å få opp beholdning. Denne bør komme opp i første bildet etter søkning. (Fabri POS – EG ønsker noen piloter da dette er i utvikling. Kjell Magne og Per er aktuelle for dette)

Online Shop

- Online Shop – fil som sendes til logiq må inneholde mer

PDA

- Vi ønsker en utvikling på PDA – hvor man kan bruke egen tlf. Alle har tlf og vi er nå i 2025 – og dette burde være aktuelt for alle parter. Stor kostnad og kort levetid på PDA`ene – så det ville spart oss for mange penger.

DATO: 28.08.2025

STED: EG Norge AS

Raufossvegen 40, 2815 Gjøvik

AGENDA PUNKT: *FABRI & ST.MODELL*

NOTATER FRA MØTE:

*EG: UTVIKLING OG
FORBEDRING AV SYSTEMET*

PayEx

- Skal ut og erstattes av noe annet. Her kommer kjeden tilbake på hva/utvikling. Skal ligge på kjede sentralt. Vipps /Klarna /Efaktura...??
- Layout maler (salgs dokumenter).
Det må gås opp ett løp her ifb om vi skal få endret og laget en mer standardisert mal. Når malen må endres, må den endres for alle butikker. De er ganske like i dag Kan lage en sentralisert – så år endringer gjøres skjer det for alle Og så kan den butikk som vil ha egen få sin egen.
- Vi må falle ned på 5 Standarisert utskriftsløsning (ref Bloch sitt forslag) – dette kan vi som kjede bestemme sentralt. Er 5 utskriftsløsninger så her kan vi legge 3 forslag fra kjeden også sendes på høring for de 2 siste – så vi kommer frem til fem løsninger. Gjelder alt som utskrives (salg/ordre/best/faktura). Er rask jobb hos Solve – vi må bare falle ned på fem.
- Handel lager en egen sak på dagens Solve – der hvor vi lager en scoop/oversikt over hva vi savner, mangler, ikke er gjort enda, ikke funker, er lovet ikke levert osv. Dette handler om å få Solve til å fungere i dag – og ikke noe om videre utviklingen.

Solve

VEIEN VIDERE

1. ENIGHET OM ST MODELL

2. PRIS FRA EG PÅ ST MODELL

3. FORHANDLINGER PÅ PRIS

4. SIGNERING KONTRAKT

5. BESTILLE UTRULLING AV SAMME MODELL TIL ALLE

- Vi har sendt den viste ST modell til EG – og venter nå på at de skal prise denne.
- Når pris/forslag kommer – vil denne presenteres i brukerrådet – også må evaluere hva som må gjøres
 - noen vil oppleve at system blir dyrere
 - Noen vil oppleve at system blir rimeligere
- Signering av kontrakt mellom EG og Optimera
 - Det vil samtidig/i forkant, måtte signeres en avtale mellom butikk og Optimera – for å sikre at eierskap og ansvar deles mellom partene.
- Underveis i prosessen må vi eniges om dato for utrulling av systemet til alle. Før sesong er det som har kommet på bordet nå – altså til 1 mars

VEIEN VIDERE

6. UTVIKLINGSLØPET

- Vi jobber også med å få opp en behovs analyse for hva det er vi må i gang med av utvikling umiddelbart – og deler dette opp i 2:

NØDVENDIG

Hva som må forbedres i eksisterende system, som feiler/ikke fungerer optimalt eller burde vært endret

ØNSKET

SOLVE BUTIKK

Skal gi butikk en oversikt egne leverandører/varer/kategorier. Legge inn og slette varer selv.

PRISKALKULERINGSVERKTØY SOLVE

Når man kjøper varer – regne ut ny innpris i systemet (f. eks ved kjøp av hele vogntog/palle kjøp – og få kalkulert stykkpris på dette). Koble Solve i div. bilder i NX så det er enkelt å få opp overblikk på data/info man trenger Simuleringsmodul - rabattmatriser

SPØRSMÅL?

ARKIV – MODUL FORKLARINGER

OK – M/GULE ENDRINGER

KJERNEMODULER

Accounts
P/R

Print/Archiv
e

Rapport
Analyse

Login
Access

LEVERANDØRRESKONTR

Denne modulen håndterer aspekter av leverandørgjeld. Den gir oversikt over leverandører, og betalingshistorikk. Dette hjelper med god likviditetsstyring og sikrer korrekte betalinger til rett tid.

KUNDERESKONTR

Administrerer innbetalingsprosessen fra kunder. Modulen gir innsikt i betalingsbetingelser, og kunderelasjoner. Effektiv håndtering av kundereskontr forbedrer kontantstrømmen og kundenes betalingsatferd.

PRINT & ARKIV

Gir funksjonalitet for utskrift og elektronisk arkivering av dokumenter som faktura, bestilling, og finansrapporter. Dette bidrar til redusert papirbruk og enkel tilgang til viktig informasjon når det trengs.

RAPPORT OG ANALYSE

Rapportbibliotek for rapportering på salgsstatistikk, bestillinger, kunder etc.

Må få på plass en enklere løsning enn ny. Hva med inngangskort som kan dras i kassa?

For dårlig at de ikke kommer med løsning/ beskrivelse på hvordan man kan gjøre det enklere – ref Simen og pin kode

TILGANGSSTYRING MÅ LIGGE LOKALT

INNLOGGING OG TILGANGSSTYRING

Sikrer at kun autorisert personell har tilgang til systemet. Denne modulen muliggjør brukervennlig innlogging, tildeling av brukerroller og rettigheter. Dette sikrer datasikkerhet og personvern innenfor organisasjonen.

Krav om at vi har 2-veis integrasjon mot 3-4 regnskapsyst. Tripletex / Power office / Visma Business / + en til

OK

KJERNEMODULER

Accounts
P/R

Print/Archiv
e

Rapport
Analyse

Login
Access

MASTERDATA

Article

Pricing

Customer

Vendor

ARTIKKELHÅNDTERING

Administrerer all produktinformasjon, inkludert artikkelnummer, beskrivelser og kategorisering. Dette sikrer at alle avdelinger har tilgang til nøyaktige og oppdaterte data, og forbedrer produktinformasjon

PRISING

Modul for styring av prislister, rabatter, og kampanjer. Den hjelper med å sette priser og tilpasse prising basert på spesifikke kundeavtaler. Automatisk prising kan også bidra til effektivisering av salgsprosesser.

KUNDEVEDLIKEHOLD MED PROSJEKTHÅNDTERING OG KONTAKTPERSON

Administrerer kundedata og prosjekter. Denne modulen forbedrer kundeservice ved å muliggjøre målrettet kommunikasjon og prosjektsamarbeid via kategorisering av kunder

LEVERANDØRVEDLIKEHOLD

Håndterer all relevant informasjon om leverandører. Dette letter innkjøpsprosesser og sørger for at relasjoner med leverandører holdes sterke og effektive.

UTG. LOGISTIKK

Pick and
pack

SIVS
Handling

TILLEGGSMODULER

PDA

EDI

INTEGRASJONER

Customer
Club
Online
Shop

1881

PayEx
External
Invoice

Solve
MDM

Tripletex
Finance

OK – MED FORECAST & EDI

Edi standard modul (innkjøp) bør integreres her.

Innkjøpsmodulen er sentral for effektiv styring av innkjøpsprosesser i ERP-systemet. Den inkluderer følgende hovedfunksjoner:

KJERNEMODULER

Accounts P/R

e

Analyse

Login Access

MASTERDATA

Article

Pricing

Customer

Vendor

INNKJØPSMODUL

Purchase

EDI -
innkjøpsmodul

Forecast &
replenishment

INNG. LOGISTIKK

Store WMS

Inventory

SALG

UTC

TILL

INT

BESTILLINGSFORSLAG

Genererer forslag til innkjøp basert på lagerbeholdning, salgsprognoser og minimumsbeholdning. Denne funksjonen hjelper med å sikre at nødvendig varebeholdning opprettholdes, og optimaliserer innkjøpsprosessen.

BESTILLINGER

Modul for opprettelse og administrasjon av innkjøpsordrer. Den gir oversikt over aktiverte bestillinger, leveringsbetingelser, og bestillingshistorikk. Effektiv håndtering av bestillinger reduserer risikoen for feil og forsinkelser.

BEKREFTELSESHÅNDTERING

Håndterer bekreftelser fra leverandører på bestilte varer. Denne modulen muliggjør oppfølging av bestillinger og sikrer at forventninger til levering og vilkår overholdes.

VAREMOTTAK

Administrerer mottak av varer, inkludert kvalitetskontroll og registrering av innkommende leveranser. Denne modulen er viktig for å sikre at varene samsvarer med bestillingene, og bidrar til effektiv lagerstyring

Vi ønsker denne lagt til – men vi MÅ og SKAL ha en ordentlig brukerveiledning på denne – så vi kan få laget en ordentlig veiledning til butikk. Den er EKSTREMT komplisert slik den er å. Må videre utvikles – gjøres enklere enn slik den fungerer i dag.

Mine Notater:
Hele innkjøpsmodulen er såpass komplisert og mye usikkerhet og feil skjer i butikk hvis den ikke brukes riktig. Her trenger vi ordentlig opplæring – evt lage brukermanualer

OK – MED varebeholdning



Inngående logistikk-modulen er avgjørende for effektiv lagerstyring og kontrollerte lagerprosesser. Den inkluderer følgende hovedmoduler:

Varebeholdning SL/DL – i f.eks Solve må opp. OG det bør være en kobling mellom NX og Solve

OK – MED ønske om utvikling

TILBUD

Modul for opprettelse og administrasjon av tilbud til kunder. Den gir salgspersonell muligheten til å lage skreddersydde tilbud, inkludert spesifikke vilkår og priser, og å følge opp tilbudte priser. Effektiv håndtering av tilbud bidrar til høyere konverteringsrater.

SALG

Håndterer hele salgsprosessen fra ordreopptak til levering. Denne modulen gir en oversikt over aktive salg, ordrehistorikk, og kundeinteraksjoner. Fakturering og ordrebehandling integreres for å sikre smidig gjennomføring av salgsprosessen.

SALGSMODUL

Quotation and Sales

Returns

Invoicing

RETURHÅNTERING

Administrerer retur av varer fra kunder, inkludert prosesser for returforespørsel, vurdering, og registrering. Denne funksjonen sikrer at returene blir behandlet effektivt og at lageret blir oppdatert i henhold til returere.

FAKTURERING

Håndterer generering og sending av fakturaer til kunder etter gjennomført salg. Modulens funksjoner inkluderer automatisert fakturering, oppfølging av ubetalte fakturaer og rapportering av fakturastatus. Effektiv fakturering er viktig for korrekt økonomisk rapportering og kontantstrøm.

Salgsmodulen er avgjørende for å effektivisere salgsprosesser og sikre god kundeservice. Den inkluderer følgende hovedfunksjoner:

Ønske Tilbud: pris på denne skal stå (låses) frem til dato dette settes til. Da kan prisjusteringer tas i betraktning når man setter/gir tilbud. I dag gir det en dårlig kunde opplevelse

Retur –må klikke masse for å finne tilbake til pris kunden har gitt. Kunden kommer tilbake med masse varer – retur i PDA hvor det ønskes at pris kunde har gitt for vare kommer opp. Det bør også sperre/gjøre det umulig å returner en vare flere ganger.

OK

PLUKKING OG PAKKETERING

Denne funksjonen håndterer prosessen med å plukke varer fra lageret for å oppfylle kundeordrer. Systemet gir instruksjoner for hvor varene er plassert og optimaliserer plukkeprosessen for effektivitet. Etter plukking, sikrer pakketeringsprosessen at varer pakkes på en sikker måte for transport, inklusiv merking og dokumentasjon.

UTSENDELSE AV SMS

Modul som automatisk sender SMS-varslere til kunder når varene deres er klare for levering. Dette forbedrer kundeopplevelsen ved å gi dem oppdatert informasjon om leveringen og forventet ankomsttid. SMS-varslere er en proaktiv tilnærming som fremmer kommunikasjon og øker kundetilfredsheten.

Utgående logistikk-modulen er essensiell for å sikre en effektiv leveringsprosess av varer til kunder. De viktigste funksjonene inkluderer:

UTVIKLINGSØNSKE:

Se på rest – automatisk utplukk av tjenestevarer.

UTG. LOGISTIKK

Pick and pack

SMS Handling

TILLEGGSMODULER

PDA

POS

EDI

INTEGRASJONER

Customer Club
Online Shop

1881

PayEx
External Invoice

Solve
MDM

Tripletex
Finance

PDA

(MOBILT GRENSESNIITT)

Denne modulen gir et mobilgrensesnitt for de viktigste prosessene i et byggevarehus. Den gir ansatte muligheten til å få tilgang til systemet fra mobile enheter, slik at de kan håndtere ordrer, sjekke lagerstatus og kommunisere med kunder, hvor som helst i butikken. Mobilitet øker effektiviteten og responsiviteten i driften.

POS

POINT OF SALES

POS-modulen er utformet for å håndtere salg direkte i butikkmiljøet. Den støtter betalingsprosesser, inkluderer lageroppdateringer ved salg, og gir tilgang til salgsrapporter. Systemet er brukervennlig, noe som sikrer en effektiv kasseprosess og forbedret kundeopplevelse.

EDI

HÅNDTERING

Denne modulen letter utvekslingen av elektroniske dokumenter mellom kunder og leverandører, som ordrebekreftelser, fakturaer og fraktinformasjon. Ved å automatisere dataoverføringer reduseres feil og manuell behandling, noe som fører til en mer strømlinjeformet og kostnadseffektiv prosess for både innkjøp og salg.

UTG. LOGISTIKK

Pick and pack

SMS Handling

TILLEGGSMODULER

PDA

POS

EDI

Electronic Labels

INTEGRASJONER

Customer Club
Online Shop

1881

PayEx
External Invoice

Solve
MDM

Tripletex
Finance

EDI bør være 3 steg opplæring

1. Standard innkjøp
2. Lagerstyring
3. Bestillingsforslag

Vi ønsker electronic labels modul – lagt inn i tilleggsmoduler (Ad-ons)

POS – innspill til endring – når du søker opp en vare – så må du trykke videre for å få opp beholdning. Denne bør komme opp i første bildet etter søkning.

1. Integrasjon mot Kundeklubb

Denne integrasjonen knytter ERP-systemet til kundeklubbprogrammer, og gir mulighet for å håndtere medlemskap, belønninger og kampanjer. Dette gjør det enklere å administrere kundeinformasjon og engasjere medlemmene gjennom målrettede tilbud og kommunikasjon.

5. Online Shop

Integrasjonen med nettbutikken muliggjør en sømløs forbindelse mellom ERP-systemet og e-handelsplattformen. Dette sikrer oppdatert informasjon om produkter, lagerstatus og ordrebehandling, slik at kunder får en effektiv og problemfri netthandelsopplevelse.

2. 1881

Integrasjonen mot 1881 muliggjør automatisk oppslag av navn og adresse når nye kunder opprettes i systemet. Dette reduserer feil ved registrering og sikrer at kundedata er korrekt og oppdatert fra starten av.

3. PayEx for Betaling

Integrasjon med PayEx gir en sikker betalingsløsning for kunder, og støtter ulike betalingsmetoder. Denne løsningen forenkler kasseprosessen og sikrer en trygg og effektiv betalingsopplevelse, noe som kan øke kundetilfredsheten.

6. Ekstern Fakturering

Denne integrasjonen gir mulighet for å håndtere fakturering via eksterne faktureringssystemer. Det forenkler prosessen med å utstede fakturaer, sikrer korrekt databehandling og gir fleksibilitet i fakturering basert på kjedens behov.

4. 2-VEIS

Integrasjon mot REGNSKAPSSYSTEMER (min. 3-4 stk) gir en strømlinjeformet forbindelse mellom ERP-systemet og finanssystemet. Dette gjør det mulig å overføre økonomiske data, som fakturaer og regnskap, effektivt, noe som reduserer manuell inntasting og sikrer at økonomiske rapporter er nøyaktige.

7. Integrasjon mot Solve Masterdata Løsning

Denne integrasjonen gjør det mulig å samarbeide med Solve for masterdatavedlikehold på artikler. Den sikrer at produktinformasjon er konsistent og oppdatert, og reduserer risikoen for feil i produktdatabaser.

8. Generelle Finansintegrasjoner mot Andre Tredjepartsløsninger

Integrasjoner som kobler ERP-systemet til diverse tredjeparts finanssystemer. Dette muliggjør smidig overføring av økonomiske data, forbedrer rapportering og eliminering av dobbeltarbeid, og bidrar til å opprettholde nøyaktigheten i økonomisk informasjonsflyt.

INTEGRASJONER

Customer Club
Online Shop

1881

PayEx
Ekstern Invoice

Solve MDM

2-VEIS
Finance

Online Shop – fil som sendes til logiq må inneholde mer

Denne kan utgå.
Erstattes av Vips?

KJEDEN SENTRALT

Solve

SelfScan
Sales

Forecast &
replenishment

Sustainability

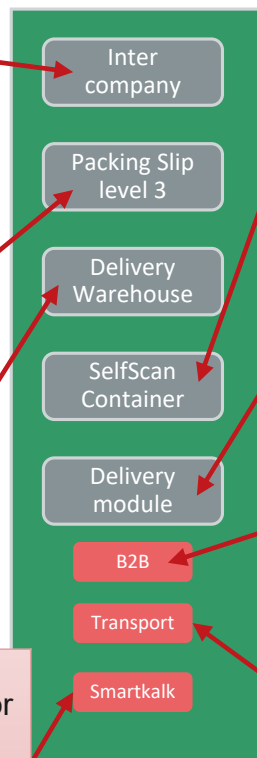
MODUL	FORKLARING
1. Selfscan Sales	En app som lar byggevarehandlerens kunder skanne og gjennomføre salg i butikk med sin egen telefon. Kunder kan enkelt legge varer i handlekurven, skanne dem for betaling, og motta kvittering digitalt. Dette gir en smidig og effektiv handleopplevelse, samtidig som det reduserer køer og ventetid i kassen. Modulen på kjedenivå er en forutsetning for tilknytning av byggevarehusene.
2. Forecast and Replenishment	Modul for beregning av minimums- og maksimumsparametere basert på statistikk. Butikker kan justere verdier og godkjenne endringer før oppdatering til ERP-systemet. Dette bidrar til mer presis lagerstyring og sikrer at riktig mengde varer er tilgjengelig, basert på etterspørsel og salgstrender.
3. Sustainability	<p>Denne tjenesten inkluderer to moduler som fokuserer på bærekraft.</p> <p>Modul 1: Beregning av GWP (Global Warming Potential) verdier på ordre, som deretter oversendes til kunder på relevante dokumenter som ordre og faktura. Dette fremmer transparens og ansvarlighet i håndtering av miljøpåvirkning.</p> <p>Modul 2: Advarsel og sperring av salg på varer som ikke er "lovlige" i henhold til regelsett satt på prosjekter. Dette sikrer at kun godkjente og bærekraftige produkter selges, og bidrar til overholdelse av miljølover og forskrifter.</p>

1. Intercompany funksjonalitet
Denne funksjonen gir mulighet til å administrere og håndtere transaksjoner mellom forskjellige selskaper innenfor samme konsern. Muliggjør effektiv rapportering, lagerstyring og økonomiske transaksjoner på tvers av selskaper, noe som forbedrer det generelle samarbeidet og oversikten.

2. Pakksedel Nivå 3 på Plukking
Inkluderer en avansert pakksedel som tar hensyn til ulike pakkingstrinn i plukke prosessen. Sikrer at varene blir riktig pakket og merket i henhold til spesifikasjoner.

3. Utleveringslager
Håndterer lokasjonsstyring og utlevering av ferdig plukkede varer. Gir oversikt over lagerlokasjoner og optimaliserer prosessen med å sende varer direkte til kunder, noe som bidrar til å forbedre effektiviteten i distribusjonen.

8. Integrasjon SmartKalk
Distribusjon av prisfiler til SmartKalk, integrasjon for ordreinnhenting fra byggmestere, som forenkler bestillingsprosessen. Modulen muliggjør innsamling av bestillinger effektivt. Forbedrer kommunikasjonen mellom byggevarehandlere og byggmestere.



4. SelfScan Container Management
Løsning for håndtering av utskutte lagre der kundene selv kan gjøre vareuttak via mobiltelefon. Dette gir en praktisk og selvbetjent opplevelse for kundene.

5. Utleveringsmodul
Fokuserer på utlevering av varer utenfor varehuset ved hjelp av PDA. Denne modulen gjør det enklere for ansatte å håndtere leveranser direkte fra mobile enheter, noe som øker fleksibiliteten og responstiden ved levering.

6. Integrasjon Nettbutikk B2B
Integrasjon mot B2B-nettbutikker som støtter bedriftskunder. Denne modulen gir tilgang til spesifikke produktpriser, rabatter og tilpassede tilbud, samt en optimalisert opplevelse for bedriftskunder som handler online. I dag integrert mot iMarketStore.

7. Integrasjon Transportløsning
Denne integrasjonen forbinder ERP-systemet med eksterne transportløsninger, noe som effektiviserer frakt og logistikk. Den gir sanntidsinformasjon om leveranser, ruter og kostnader, noe som forbedrer planlegging og koordinering av frakt.

4.

5.

6.

7.

Delivery Warehouse	Budgetting
Sustainability	Payments
Flow Invoicing	B2C
Forecast & replenishment	BI
SelfScan Container	CRM
Bonus	Transport
Packing Slip level 3	Smartkalk
	BizNode
	Electronic Labels
	ilzy
	Bom integrasjon
	Data integrations
	B2B

MODULER/INTEGRASJONER

Delivery Warehouse	Budgetting		
Utleveringslager Håndterer lokasjonsstyring og utlevering av ferdig plukkede varer. Denne modulen gir oversikt over lagerlokasjoner og optimaliserer prosessen med å sende varer direkte til kunder, noe som bidrar til å forbedre effektiviteten i distribusjonen.	Integrasjon Budsjettering Denne integrasjonen kobler ERP-systemet til budsjetteringsverktøy, noe som gir mulighet for effektiv planlegging og overvåking av budsjettprosesser. Den gjør det lettere å sette opp, tilpasse og spore budsjettverdier i sanntid.		
Sustainability	Payments		CRM
Sustainability Denne tjenesten inkluderer to moduler som fokuserer på bærekraft. Modul 1: Beregning av GWP (Global Warming Potential) verdier på ordre, som deretter oversendes til kunder på relevante dokumenter som ordre og faktura. Dette fremmer transparens og ansvarlighet i håndtering av miljøpåvirkning. Modul 2: Advarsel og sperring av salg på varer som ikke er "lovlige" i henhold til regelsett satt på prosjekter. Dette sikrer at kun godkjente og bærekraftige produkter selges, og bidrar til overholdelse av miljølover og forskrifter.	Integrasjon Payments Kobler ERP-systemet med betalingsløsninger for en mer strømlinjeformet betalingsprosess. Den støtter ulike betalingsmetoder og sikrer at betalinger skjer sikkert og effektivt, både i butikk og online.	ent tte lagre der k via sk og selvbetjent ig som det 6. lskapet bedre l.	Integrasjon CRM Denne integrasjonen kobler ERP-systemet med Customer Relationship Management (CRM)-systemer, noe som muliggjør helhetlig styring av kundeinteraksjoner. Den gir innsikt i kundedatabaser og forbedrer kommunikasjon og relasjonsbygging med kunder.
			Transport
		isprogrammer . Den gjør det re bonuser mot algsmål, eller ontrol av rer.	7. Integrasjon Transportløsning Denne integrasjonen forbinder ERP-systemet med eksterne transportløsninger, noe som effektiviserer frakt og logistikk. Den gir sanntidsinformasjon om leveranser, ruter og kostnader, noe som forbedrer planlegging og koordinering av frakt.
Flow Invoicing	B2C		Smartkalk
	Integrasjon Nettbutikk B2C Integrasjonen gjør det mulig for nettbutikken som retter seg mot forbrukere (B2C) å synkronisere med ERP-systemet. Dette inkluderer produktinformasjon, lagerbeholdning, og ordrebehandling, og gir en helhetlig opplevelse for nettbutikkens kunder.	ng del, Nivå3, som n i e oversikt over r at varene blir d til	8. Integrasjon SmartKalk Distribusjon av prisfieler til SmartKalk, samt integrasjon for ordreinnhenting fra byggmestere, som forenkler bestillingsprosessen ved bruk av SmartKalk. Denne modulen gjør det mulig å samle inn bestillinger effektivt, og forbedrer kommunikasjonen mellom byggevarerhandlere og byggmestere.
Forecast & replenishment	BI		Biznode
Forecast and Replenishment Modul for beregning av minimums- og maksimumsparametere basert på statistikk. Butikker kan justere verdier og godkjenne endringer før oppdatering til ERP-systemet. Dette bidrar til mer presis lagerstyring og sikrer at riktig mengde varer er tilgjengelig, basert på etterspørsel og salgstrender.	Integrasjon BI Løsninger Gir tilgang til Business Intelligence-rapporter og analyser ved å koble ERP-systemet med BI-verktøy. Denne integrasjonen lar brukere trekke ut data og generere detaljerte rapporter for bedre beslutningsstøtte og innsikt i virksomhetens ytelse.		Integrasjon Biznode Integrasjon med Biznode for tilgang til informasjon og data om kunder, leverandører og markeder. Dette bidrar til bedre risikostyring og kundesegmentering ved hjelp av oppdatert informasjon.
			Electronic Labels
			Integrasjon Elektroniske Hylleforkanter Denne integrasjonen gjør det mulig å administrere elektroniske hylleforkanter, som gir oppdatert informasjon om priser og produktbeskrivelser i butikkene. Den bidrar til å forbedre kundeopplevelsen gjennom nøyaktig og relevant informasjon på salgssted. Støtter Pricer/StrongPoint, Wincor/SES og Delfi/Breeze.