



SER MYE USIKKERHET: Mye informasjon til tross, bedrifter er fortsatt usikre på det nye fakturalovverket, hevder Compello-sjef Gustav Line.

Lokker med gratisreklame

MARKED: Med kun et halvt år igjen til innføringen av elektroniske faktura-reglene prøver Compello å vekke kundenes interesse med en løsning som gir direktekommunikasjon til fakturamottageren.

ERLEND WESSEL CARLSEN
ERLEND.CARLSEN@FINANSAVISEN.NO

– Muligheten for å blande kommunikasjonsformer er en trend vi ser stadig mer. Man åpner sjelden opp nyhetsbrev man mottar på e-post, mens man «må» se på mottatte fakturaer, sier adm. direktør Gustav Line i Compello.

Fleire av Compellos kunder har knyttet sammen CRM-løsningene sine med det elektroniske fakturasystemet slik at fakturaen blir en kommunikasjonsplattform. En av dem er Terra Kortbank.

– Med forskjellige fordelsprogrammer benytter Terra Kortbank løsningen aktivt til å ha en effektiv dialogkommunikasjon med kundene sine, sier Line.

Dermed kan platinumkunder,

gullkunder og vanlige kunder få hvert sitt tilbud på fakturaen, avhengig av hvilken informasjon man har tagget kundene med i de bakenforliggende systemene. Løsningen kommer fra kraftbransjen.

– Kraftselskapene er veldig innovative, og vi har dratt den kompetansen over til nærliggende bransjer.

– Mye usikkerhet

For tre måneder siden stod salgssjef Bjørn Røsten i Basware kledd i en t-skjorte med budskap om at det kun var et svangerskap igjen til e-faktura-reglens innvalg, for å skape blest rundt det nye lovverkets snarlige innvalg.

– Er det fortsatt folk som ikke har fått med seg dette?

– Min erfaring fra kundeseminarer er at det fortsatt er mye usik-

kerhet i markedet, og derfor stor interesse. Folk leser om det elektroniske handelsformatet i media, og blir mer forvirret, sier Line.

Han mener den største driveren for usikkerheten er selve kravet fra myndighetene, som han karakteriserer som «svært komplisert dersom man ikke får hjelp av fagfolk».

Mange starter nå

En rekke bedrifter har innføring av elektronisk fakturasystem øverst på agendaen i det nye året.

– Det er mange som begynner å bli stresset nå. En rekke bedrifter skal begynne på dette nå, og vet ikke helt hva det er de har et halvt år på å gjøre i stand.

– En rekke av de offentlige instansene rakk ikke det forrige kravet, som



Finansavisen skrev den 17. oktober om Basware og Bjørn Røstens noe spesielle markedsføringskampanje for å skape blest om det elektroniske fakturakravet.

- Fortsatt mye usikkerhet i bedriftene
- Merker økt stressnivå på markedet
- Kaller lovverket «svært komplisert»

ble innført 1. juli i fjor. Er bedrifter like slepphendte i år?

– Det forrige kravet var ikke like strengt. Nå er straffen gebyrer og handelsnekt med det offentlige. Det stresser mange.

– Dersom man er i villrede, hvordan skal man gå frem?

– Det dumme man gjør er å tro at økonomisjefen skal klare dette selv. En slik løsning går muligens hvis man har én eneste handelspartner, men har man flere bør man søke en partner, sier Line med dårlig kamuflert egeninteresse.

Sparer ressurser

Innføring av det elektroniske fakturaformatet gir bedrifter besparelser både i reduserte utgifter til

post, men også på avdelingen som håndterer faktura og kundedialog.

– Man klarer det med langt færre ressurser, hevder Line og legger til:

– Mange investerer i løsninger for å spare penger og opplever rene kinderegg-effekten. Typisk opplever kundene å spare penger, få oversikt og kontroll samtidig som de blir mer miljøvennlige.

– Dersom dette er så fantastisk, hvorfor har man ikke gjort dette for lenge siden?

– Et godt spørsmål. Implementeringen fordrer en enhetskostnad som bedrifter vegrer seg for å ta. Det er ikke helt uten grunn at myndighetene nå trumfer dette gjennom som et krav, ettersom det er de som vil spare mest på dette.