

Effektivare upphandlingsprocess med elektronisk samverkan

Upphandling är en intensiv och ständigt pågående process, en process som är förknippad med mycket manuell hantering och stora volymer pappersdokument. Med moderna internet-baserade system blir det möjligt att införa nya och mer rationella arbetsätt. I en studie från BEAst påvisas att nyttoeffekten är omfattande för både entreprenörs- och leverantörsled.

Bakgrund

Inom ramarna för BEAst samverkar byggsektorn och ledande leverantörer till branschen för att komma överens om gemensamma standarder för processerna vid handel och logistik samt för överföring av information med hjälp av standardiserade elektroniska dokument. För ett par år sedan utvidgades det samarbetet med den gemensamma faktureringsportalen eBuild där flera tusen leverantörer idag fakturerar sina kunder i byggbranschen. Det blir mycket enklare för leverantörerna när det är samma portal, inloggning, formulär och rutin, oavsett vilken kund som ska faktureras.

Detta genomslag ledde till en diskussion inom BEAst om ett liknande samarbete kring e-upphandling. Flera av de större byggföretagen har egna portaler där leverantören ska logga in och knappa in uppgifter om sitt företag, sina produkter och sin personal. Med tanke på att det är ungefär samma uppgifter i varje kundportal så blir det ett onödigt och omfattande dubbelarbete. Erfarenhet från andra branscher visar att det blir mycket lättare att få leverantörernas acceptans då det finns många kunder i samma portal med allt vad det innebär i form av förenklad hantering.

Syfte

Diskussionen ledde till att det 2010 tillsattes en utredning, finansierad av SBUF. Syftet var att beskriva nuläget i branschen, studera hur det ser ut i omvärlden samt komma fram till en rekommendation.

Genomförande

Utredningen baseras på omfattande intervjuer med företrädare för både bygg- och installationsföretag och leverantörer samt en genomgång av den internationella utvecklingen inom området.

Resultat

Nuläge

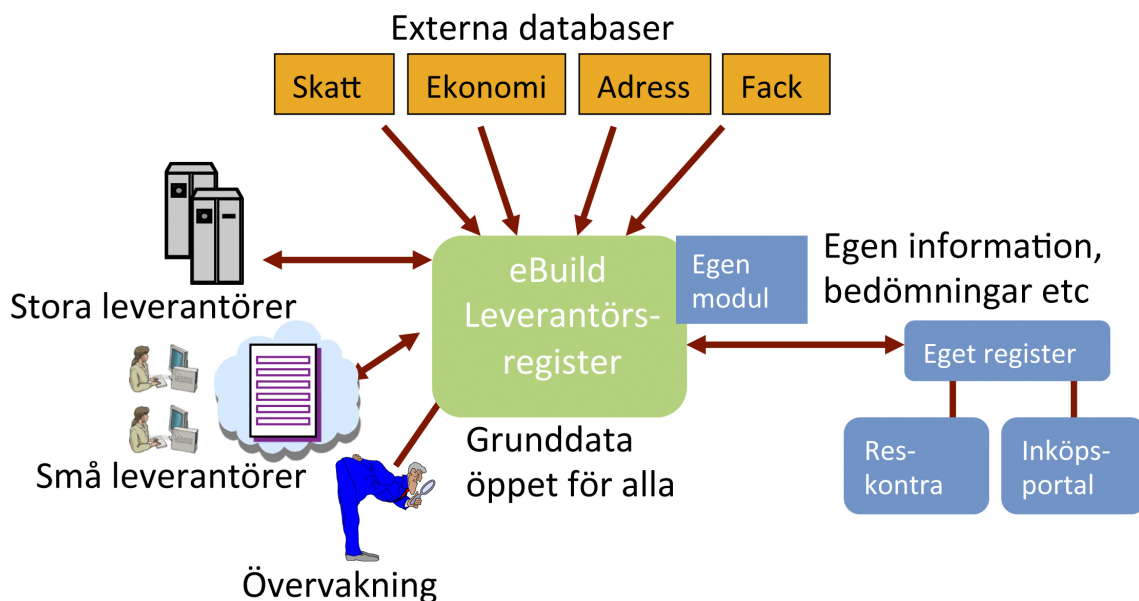
Det mest etablerade exemplet i omvärlden är StartBank, det gemensamma leverantörsregister som används av den norska byggbranschen med några tusen anslutna leverantörer. Internationellt finns det framtaget en standard för e-Upphandling som specificerar både processen och informationsflöden mellan parterna. Standarden har inte minst fått ett genomslag i Frankrike och Storbritannien där den används av både statliga och privata byggherrar och byggentreprenörer. Samma standard används i Asien, främst av japanska och koreanska byggbranschen där det finns nätverk med tusentals deltagande företag.

En annan företeelse är marknadsplatser för B2B-handel där upphandling är en viktig del, både utifrån traditionella upphandlingsprocesser men också moderna företeelser som omvända auktioner. Denna typ av marknadsplatser har fått stor tillämpning i Europa, men i Sverige är användningen mycket begränsad. Ett svenskt exempel är att Kammarkollegiet på regeringens uppdrag driver ett treårigt projekt för att samordna och införa e-upphandling inom det offentliga. Möjligheterna har delvis realiserats genom en lagändring som tillåter så kallad dynamisk upphandling i offentlig sektor.

En slutsats är alltså att Sverige, och inte minst byggbranschen, ligger i bakvattnet i ett internationellt perspektiv, och att satsningen inom offentlig sektor kommer att leda till att byggbranschen blir engagerad i dessa lösningar, men då som anbudsgivare. I rapporten redovisas flera goda exempel i omvärlden som borde tjäna som inspiration för den svenska byggbranschen.

Gemensamt leverantörsregister

Med ett gemensamt leverantörsregister menas en portal där leverantörer loggar in för att registrera uppgifter. Dessa blir då tillgängliga för alla registrerade kunder i portalen som kan komma åt



Skiss över en tänkbar gemensam leverantörsportal.

uppgifterna via webbgränssnitt eller integration med egna system. Leverantörsbedömningar och annat som inte är konkurrensneutralt är exempel på funktioner som bara är tillgängligt för det egna företaget. Integration kan göras mot myndigheter som Skatteverket samt mot andra databaser för att till exempel få uppdaterad adressinformation, ekonomiska data och facktillhörighet.

Standardiserade rutiner och gränssnitt

Upphandling skulle kunna effektiviseras genom standardiserade processer och samordning runt gränssnitt för att det ska bli enklare för en leverantör att arbeta i olika kunders portaler. Med en gemensam upphandlingsportal skulle potentialen till effektivisering öka ändå mer. Oavsett nivå på samverkan bör det täcka hela upphandlingsprocessen, från annonsering till anbud, komplettering och kontrakt.

Uppenbara vinster

Utredningen visar att ett större entreprenörsföretag kan spara runt fem miljoner kronor per år, främst på minskat manuellt arbete. Dessutom tillkommer kvalitativa effekter av att ha korrekt grunddata om sina leverantörer. Till det kommer besparingar i leverantörsledet, uppskattningsvis upp till en halv miljon kronor per företag och år. De uppskattade besparingarna är efter att hänsyn tagits till kostnader för att upprätta portalen.

För e-upphandling gjordes ingen ekonomisk utvärdering, men det listas tydliga fördelar som till exempel en snabbare process, både i led- och arbetstid, samt avsevärda minskningar i pappershantering.

Rekommendationer

Utredningens uppfattning är att om branschens stora aktörer alla har egna portaler kommer nyttoeffekten att bli begränsad. Även om det går att visa på vinster för ett enskilt byggföretag så kommer det att leda till ökade kostnader i leverantörsledet.

Sammantaget skulle kostnadseffekten för branschen därmed bli begränsad. Utredningen rekommenderar därför standardisering och samordning i branschen för att uppnå maximal branschnytta.

För ett gemensamt leverantörsregister visar studien att stora ekonomiska vinster skulle uppnås om en branschgemensam lösning skulle byggas upp. Väsentliga besparingar i administration och inköp av grunddata skulle göras. Vidare skulle det stödja branschens strävan och incitament att stävja svart arbetskraft och främja en ren byggbransch. Utredningen rekommenderar att ett branschgemensamt leverantörsregister etableras.

För eUpphandling visar studien att detta är ett område under uppbyggnad där aktörerna hunnit olika långt, men att området har stor rationaliseringspotential. Då de lösningar som hittills etablerats ser olika ut försvåras emellertid anbudsgivarnas arbete med förfrågningsunderlag och lämnande av anbud. Denna utveckling med egna system med olika utseenden förväntas fortsätta varför det är angeläget att definiera och tillämpa gemensamma synsätt och processbeskrivningar för att inte försvåra den elektroniska upphandlingen. Utredningen rekommenderar därför att man startar ett branschgemensamt projekt för att definiera processer, gränssnitt och arbetssätt för anbudslämnare på den svenska byggmarknaden.

Ytterligare information

Kontaktpersoner:

Peter Fredholm, BEAst, tel 070 663 32 19,

e-post: peter@beast.se

Underlag:

På BEAst webbplats finns mer information och rapporten kan laddas ned, se www.BEAst.se under Projekt och eUpphandling.