

Slutrapport

Förstudie

1. Leverantörsregister

2. eUpphandling i byggsektorn

Executive Summary

BEAst står för "Byggnadsbranschens Elektroniska Affärsstandard". Ledande företag och organisationer från branschen olik delar utgör medlemmarna. Det gör BEAst till den naturliga mötesplatsen för allt som rör branschen elektroniska affärer.

Denna rapport behandlar två förstudier som har genomförts; dels Leverantörsregister, dels eUpphandling i Byggnadsbranschen. Projektet har finansierats av SBUF (Sveriges Entreprenörers UtvecklingsFond), samt de deltagande företagen genom sin nedlagda arbetstid.

För funktionen "Leverantörsregister" pekar den första förstudien på 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 detta understödja branschen fortsatta strävanden och incitament att stävja svart arbetskraft och efterlevnad av MBL §38. En liknande lösning för ett branschgemensamt Leverantörsregister har införts i Norge (StartBANK) med mycket gott resultat. Som resultat har jämte denna rapport ett beslutsförslag lämnats till BEAst's styrelse med förslag att fortsätta etableringen av ett branschgemensamt Leverantörsregister för den svenska Byggsektorn.

För området "eUpphandling" pekar den andra förstudien på 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 tillhandahållandet av system med olika utseenden förväntas fortsätta varför det är angeläget att definiera och tillämpa gemensamma synsätt och processbeskrivningar för att inte försvåra breddningen av eUpphandling inom Byggsektorn. Som resultat har jämte denna rapport ett beslutsunderlag lämnats till BEAst's styrelse med förslag att starta upp ett branschgemensamt projekt för att definiera processer, gränssnitt och arbetssätt för anbudslämnare på den svenska Byggmarknaden.

Innehållsförteckning

Executive Summary	2
1 Bakgrund	6
2 Elektroniska portaltjänster hos BEAst	6
2.1 Valideringsportal.....	6
2.2 e-build	7
2.3 Framtida inriktning.....	7
3 Projekt – 2 förstudier.....	7
3.1 Förstudie i två delar	7
3.2 Förstudie 1: "Gemensamt leverantörsregister"	8
3.3 Förstudie 2: "Gemensam upphandlingsportal"	8
3.4 Innehåll i förstudie	8
4 Syfte och mål	9
5 Organisation och aktivitetsplan.....	10
5.1 Organisation.....	10
5.2 Projektdeltagare	10
5.2.1 Styrgrupp	10
5.2.2 Arbetsgrupp.....	10
5.2.3 Referensgrupp.....	11
5.2.4 Aktivitets- och tidsplan	11
5.3 Projektets leveranser	11
6 Genomförande	12
6.1 Djupintervjuer	12
6.2 Kartläggning av marknadens aktörer	12
6.3 Workshop.....	13
6.3.1 Deltagare	13
6.3.2 Resultat.....	13
7 Nuläge Leverantörsregister	13
7.1 Allmänt.....	14
7.2 Processen	14
7.2.1 Registrering och underhåll av Leverantörsregistret	14
7.2.2 Användning av Leverantörsregistret	16
7.3 Besparingsmöjligheter	16
7.4 Kvantifieringsbedömning av besparingspotentialen	16
7.4.1 Entreprenörer.....	17

7.4.2	Leverantörer	18
7.4.3	Besparingspotential.....	19
7.5	Ett gemensamt leverantörsregister – för- och nackdelar	19
7.6	Målgrupp.....	20
7.7	Ett gemensamt Leverantörsregister – funktioner.....	21
7.8	Säkerhet	21
7.9	Organisation.....	21
7.10	Fackliga synpunkter	21
7.11	ID06.....	22
7.12	Hur ska en portal/ett register finansieras, driftas och underhållas	23
8	Behov och utformning av gränssnitt mot egna system	24
9	Befintliga aktörer inom Leverantörsregister och kreditfakta	24
9.1	Aktörer inom Leverantörsregister	24
9.1.1	Achilles	24
9.1.2	Byggbasen, www.byggbasen.se	27
9.1.3	Kompass, se.kompass.com	27
9.1.4	Google	28
9.2	Aktörer i Sverige inom Kreditupplysning	28
9.2.1	UC, www.uc.se	28
9.2.2	Soliditet, www.soliditet.se	28
9.2.3	Dun&Bradstreet, www.dnbsweden.se	28
9.2.4	Eniro, www.eniropro.se	29
9.2.5	Businesscheck, www.businesscheck.se	29
10	Förslag till gemensam branschlösning för Leverantörsregister.....	29
10.1	Förslag från BEAst	29
10.1.1	Komplettering efter Workshop 8/11 2010.....	30
11	Nuläge E-upphandling	31
11.1	Allmänt.....	31
11.2	Olika slag av eUpphandling	32
11.3	Offentliga upphandlingar i Sverige	32
11.3.1	Upphandlingar över tröskelvärdet	33
11.3.2	Upphandlingar under tröskelvärdet.....	33
11.3.3	Ny lag 15 juli 2010	33
11.3.4	Berörda myndigheter och organisationer i Sverige.....	33
11.3.5	Kommerskollegium, (www.kommers.se)	34
11.3.6	Sveriges Offentliga Inköpare, SOI, (www.soi.se)	34
11.4	Offentlig upphandling – EU.....	35
11.5	Aktörer inom annonsering för Offentlig upphandling i Sverige.....	35

11.5.1	Allego.....	36
11.5.2	Eniro Upphandling.....	36
11.5.3	OPIC.....	36
11.5.4	e-Avrop.....	36
11.5.5	Mercell.....	36
11.5.6	Kommentus	36
11.6	Aktörer inom dokumenthantering och förfrågningar.....	36
11.6.1	Aktörer inom dokumenthantering i Sverige.....	37
11.6.2	Övriga aktörer inom dokumenthantering på den nordiska marknaden	38
11.7	Aktörer inom eUpphandling i Sverige.....	38
11.7.1	IBX, www.ibx.se.....	38
11.7.2	Primona, www.primona.se.....	39
11.7.3	Tradeextensions, www.tradeextensions.se	39
11.7.4	Symbrio, www.symbrio.se.....	39
11.7.5	Ctm, www.ctm.se	39
11.7.6	Arbia, www.ariba.com.....	40
11.7.7	ERP-leverantörer, VISMA, SAP, Agresso m.fl.....	40
11.8	Process för e-Upphandling baserat på projektspecifik dokumentation	40
11.9	Ekonomiska effekter på företags- och branschnivå.....	42
11.10	För- och nackdelar med en gemensam portal för hela branschen	42
11.11	Konkurrensbegränsning	43
11.12	Kommande lagkrav om identifiering av personal på arbetsplatser (ID06) redan vid upphandlingen.....	43
11.13	Legala krav.....	43
11.14	Funktioner	43
11.15	Säkerhetsaspekter.....	44
11.16	Fackliga synpunkter.....	44
11.17	Målgrupp.....	44
11.18	Organisation	44
11.19	Finansiering	44
11.20	Gränssnitt mot egna system	45
11.21	Vad sker internationellt – UN/CEFACT TBG6?.....	45
12	Förslag till gemensam branschlösning för eUpphandling	46
12.1	Förslag från BEAst	46
Bilaga 1A och 1B,	Sammanställning av frågor och svar från Djupintervjuer	
Bilaga 2,	Övriga aktörer inom Dokumenthantering i Norden	
Bilaga 3,	Resultat av Workshop den 8/11 2010	

1 Bakgrund

I flera år har byggbranschen arbetat med elektronisk handel mellan entreprenörer och leverantörer. Denna e-handel har dock till stora delar varit avgränsad till varuförsörjningen och dess avrops- till fakturaprocess, dvs. efter att en köpare och en säljare kommit överens i ett avtal. För upphandlingsprocessen har det däremot varit en ganska traditionell hantering med begränsat IT-stöd.

Detta är på väg att förändras. Flera av de större byggentreprenörerna har eller är på väg att skaffa egna portaler för upphandling av både varor och tjänster. Inom VVS är det sannolikt med en liknande utveckling. De flesta tycker att det är en positiv och naturlig utveckling, men det finns en del synpunkter från leverantörsledet. Framför gäller det följande punkter:

1. När entreprenörerna skapar egna leverantörs- och upphandlingsportaler blir det krångligt för en leverantör att arbeta i flera parallella portaler. Varje portal är ett eget system med olikheter för t.ex. inloggning, funktioner, layout, uppbyggnad och logik.
2. Leverantörerna vill helt naturligt utnyttja sina befintliga system för att utifrån inbyggda funktioner för mängdning och kalkylering ta fram sina anbud. I en del fall lämnas anbudet i portalen, men de ser då ofta olika ut för olika leverantörer. Många leverantörer använder bara portalen för att hämta upphandlingsunderlag, för att sedan ta fram anbudet i det egna systemet och slutligen skicka det på traditionellt sätt. Upphandlingsportalen blir därmed bara delvis utnyttjad och nyttan missas till viss del för entreprenören. Sammantaget gör det att anbudet inte är entydiga vilket komplicerar för den som ska utvärdera anbud.
3. Leverantörerna anser att upphandlingar via portaler i många fall är bristfälligt specificerade, vilket leder till onödigt merarbete för dem att hitta det som är aktuellt för just deras del.

Sammantaget gör detta att en del leverantörer anser att entreprenörernas upphandlingsportaler inte är till någon nytta för dem, utan att det t o m kan leda till merarbete. Då det lämnas flera anbud för varje uppdrag är det viktigt att arbetet för leverantören förenklas, och inte tvärtom.

De entreprenörer som har upphandlingsportaler anser däremot att de förenklar och är till stor nytta för dem. Utvecklingen behöver därför justeras och samordnas för att det ska bli enklare även för leverantörerna. Det kommer att leda till att elektronisk upphandling blir mer accepterat och mer använt, vilket i sin tur kommer att skapa de avsedda rationaliseringseffekterna.

Det bör också nämnas att upphandlingsportaler börjar bli vanligt även inom andra sektorer, inte minst inom den offentliga sektorn. Många entreprenörer deltar redan i olika former av upphandlingar som görs av t.ex. kommuner.

2 Elektroniska portaltjänster hos BEAst

2.1 Valideringsportal

Sedan ett par år tillbaka har BEAst tillhandahållit en portal med valideringstjänster för sina medlemmar för test och verifiering av e-handelsmeddelanden. I första hand har detta gällt elektronisk faktura enligt standarden SMSI förenklad byggfaktura, en standard som har framtagits under BEAst's ledning. Syftet med denna valideringstjänst är att förenkla införandet av elektroniska fakturor genom att riktigheten i de fakturameddelanden som skapas kan verifieras och fel rapporteras för åtgärd före driftsättning. Samtidigt kortas ledtiderna för införandet då de olika handelspartnerna bilateralt och oberoende av varandra kan verifiera sina respektive meddelanden. Denna tjänst är dock enbart till för validering och ej för skarp kommersiell verksamhet.

2.2 e-build

Under hösten 2008 fattade BEAst's styrelse ett beslut att på begäran av marknadens ledande entreprenörs- och leverantörsaktörer påbörja ett arbete med att tillhandahålla tjänster för löpande kommersiell verksamhet, i första läget för elektronisk faktura. Detta har lett till att BEAst i samarbete med de ledande byggföretagen genomfört ett arbete med specifikation, förfrågningsunderlag, upphandling och driftsättning av en portaltjänst kalled e-build, vilken lanserats under sommaren 2010.

Tjänsten har upphandlats av BEAst från en professionell driftpartner, Palette, och erbjuds samtliga aktörer på marknaden. Tjänsten syftar till att förenkla mottagandet av fakturor, framför allt från branschens många mindre leverantörer med glesare faktureringsstillfällen. Portalen vänder främst till de som inte har ett eget system för att skicka e-fakturor enligt SMSI-standard. Portalen är utan kostnad och utformad för att det ska vara maximalt enkelt att skapa en webbfaktura. Via e-build höjs väsentligen kvaliteten i data för inkommande fakturor, samt att många fel elimineras till gagn för fakturamottagaren som avsevärt sparar tid och kostnader på en förenklad fakturahantering.

E-build tillhandahålls av BEAst i egenskap av branschneutral part utan primärt vinstsyfte och med avsikten att effektivisera arbetssätt samt höja effektivitet och konkurrenskraft för byggnäringen.

2.3 Framtida inriktning

BEAst's strategiska framtida inriktning är att utreda om även andra tjänster kan lämpa sig att tillhandahålla via en Internetportal och att i samarbete med branschens ledande aktörer kunna tillhandahålla ytterligare lämpliga och överenskomna portaltjänster.

3 Projekt – 2 förstudier

3.1 Förstudie i två delar

Den 12 februari 2010 hölls en workshop i BEAst regi som samlade NCC, Peab, Skanska, Svevia samt ett antal leverantörer. Syftet var att komma fram till om och i så fall hur branschen ska samarbeta runt ett gemensamt IT-stöd för upphandlingsprocessen. Resultatet från mötet var att man vill göra en förstudie för att utreda om och hur en samordning runt upphandlingsportaler skulle kunna se ut.

Vid den avslutande diskussionen kom mötet fram till att det "enklaste" samarbetsområdet är en gemensam portal i form av ett leverantörsregister. Det är en avgränsad funktion där ingen såg något

hinder i ett samarbete. Det finns också erfarenheter från Norge där man har en liknande gemensam funktion. Däremot finns det en större tvekan att ta steget till en gemensam portal för hela upphandlingsprocessen. Dessutom har olika entreprenörer har lite olika syn på detta.

Beslutet från mötet blev därför att gå vidare med två förstudier, där den om ett gemensamt leverantörsregister ska vara den som utförs först och har högsta prioritet.

3.2 Förstudie 1: "Gemensamt leverantörsregister"

Ett gemensamt leverantörsregister är en portal där det bl.a. kan finnas följande grundfunktioner:

- **Identifiering.** Inför en upphandling är detta platsen där man hittar leverantörer som ska bjudas in att medverka. Det ska finnas t.ex. kontaktinformation.
- **Utvärdering.** Det ska finnas ekonomisk information samt uppgifter om leverantörens inriktning och egenskaper, t.ex. om man är certifierad. Även formella uppgifter om skatter, ID06 och annat ska visas. En köpare ska kunna söka leverantörer genom att filtrera sökning utifrån valda parametrar.
- **Gränssnitt.** Man kan tänka sig att en portal kan integreras med egna system för att t.ex. tanka över data till en leverantörsreskontra. Det kan även finnas möjligheter för integration mot leverantörers system och mot externa databaser.
- **Övervakning.** Man kan tänka sig tilläggstjänster som att övervaka och larma om vissa typer av ändringar hos en leverantör.

3.3 Förstudie 2: "Gemensam upphandlingsportal"

En gemensam upphandlingsportal är en mer komplett funktion för hantering av mer eller mindre hela upphandlingsprocessen där det t.ex. kan finnas följande grundfunktioner:

- **Leverantörsregister.** Enligt punkten ovan.
- **Underlag.** Det ska finnas funktioner för att ladda upp och hämta hem dokument samt mallar för olika delar av upphandlingen.
- **Utvärdering.** Det ska finnas stöd för att bedöma och ranka leverantörers anbud utifrån valda parametrar.
- **Gränssnitt.** För de flesta leverantörer är det aktuellt att sköta alla delar i upphandlingen direkt i portalen. Det bör dessutom finnas möjlighet att integrera portalen med sitt eget affärssystem för att bearbeta informationen där.

3.4 Innehåll i förstudie

För båda förstudierna är det ungefär samma innehåll i respektive förstudie:

- Beskriva processen och visa på hur den kan förenklas jämfört med dagens
- Studera vilka ekonomiska och andra effekter det kan få på både företags- och branschnivå
- Identifiera och granska för- och nackdelar med en gemensam portal för hela branschen
- Granska hur det ska säkras att en gemensam portal inte kan upplevas som en konkurrensbegränsning
- Möjligheten att säkra det kommande lagkravet om identifiering av personal på arbetsplatser (ID06) redan vid upphandlingen
- Vilka legala och andra branschspecifika krav som ska uppnås
- Beskriva vilka funktioner som ska finnas
- Säkerhetsaspekter
- Gemensamma miljökrav
- Fackets synpunkter ska inhämtas
- Titta på erfarenheter från andra portaler, både inom och utom byggbranschen, t.ex. det norska leverantörsregistret
- Målgruppen ska definieras
- Bedöma organisation och kostnader för att sätta upp och drifta en gemensam portal
- Hur ska en portal/ett register finansieras, driftas och underhållas
- Behov och utformning av gränssnitt mot egna system

I den inledande diskussionen har endast byggtreprenörer medverkat, men det som är tänkt att göras är lika aktuellt för VVS-entreprenörer. Dessa har därför bjudits in att delta i förstudieprojektet.

4 Syfte och mål

Projektets mål är att ta fram ett beslutsunderlag för de deltagande företagen och för styrelsen i BEAst om, och i så fall hur och varför, branschen ska samarbeta om gemensamma portalfunktioner för upphandling. Beslutsunderlaget ska inkludera en rekommendation.

De två förstudierna leder inte till direkta effekter för varken de deltagande företagen eller branschen, men det är viktigt att utreda och uppskatta vilka effekter det skulle bli med en gemensam lösning. Om förstudien skulle leda till att branschen inför en gemensam portal för leverantörsregistrering och/eller upphandling kan följande effekter förväntas uppstå:

- Det är mer eller mindre exakt samma funktioner som alla entreprenörer behöver och att var och en utvecklar samma sak är inte effektivt. En branschportal kan ses som en infrastruktur som är konkurrensneutral och som alla behöver.

- Om det finns en branschportal blir nyttan för leverantörerna betydligt större då det blir enklare att arbeta i ett enda system. Det skulle leda till ökad användning och i förlängningen större nytta för entreprenörerna.
- Med gemensamma resurser går det att utveckla en mer avancerad och komplett lösning än om varje företag skulle utveckla sin egen. Framför allt skulle det ge möjligheter till effektivisering för många små entreprenörer som annars själva aldrig skulle kunna utveckla en lösning.
- Att utnyttja möjligheterna till effektivare processer skulle ge besparingar på branschnivå som förmodligen är omfattande. Det skulle också korta ledtider för upphandlingar, sänka kostnader för frakt och porto samt leda till bättre kvalitet då hanteringen sker digitalt.

Det som projektet ska leverera är följande:

- a) En förstudie per delprojekt
- b) En workshop per delprojekt för att diskutera resultatet från respektive studie
- c) En rekommendation för fortsatt arbete baserat på resultat från genomförandet av steg a) och b)

Arbetsgrupp: Arbetet kommer att ske i form av individuella intervjuer som utredaren utför med de deltagande företagen samt med en avslutande workshop dit alla företag i målgruppen bjuds in.

Referensgrupp: Övriga medlemsföretag i BEAst som får förstudien på remiss och bjuds in till en avslutande workshop.

5 Organisation och aktivitetsplan

5.1 Organisation

Projektets målgrupp är bygg- och VVS-entreprenörer, både små och stora, samt deras leverantörer av varor och tjänster. Projektet drivs av BEAst (Byggbranschens Elektroniska Affärsstandard). Byggentreprenörerna NCC Construction Sverige AB, Peab Sverige AB och Skanska Sverige AB har tagit initiativ till projektet via styrelsen i BEAst. För deltagande i projektets arbets- och referensgrupper har inbjudits samtliga större entreprenörer inom bygg och VVS.

5.2 Projektdeltagare

Personer som ingår i projektorganisationen.

5.2.1 Styrgrupp

Företag	Kontakt
Svevia	Svein Gunnberg
Peab	Jan Svedman
Skanska	Tomas Acebjer
BEAst Projektledare	Peter Fredholm, <i>föredragande</i>
BEAst Utredare	Mats Lenngren, <i>föredragande</i>

5.2.2 Arbetsgrupp

Deltagare i arbetsgruppen deltar i arbetsmöten, blir intervjuade av utredaren, blir inbjuden till workshop och får förslag på remiss.

Företag	Kontakt
Svevia	Svein Gunnberg

NCC	Ulf Larsson
Peab	Stefan Nervén
Skanska	Tomas Acebjer
Bravida	Lars Korduner
NVS	Lennart Pettersson
YIT	Peter Sundvall
Tyréns	Olle Samuelsson
Electrolux	Fredrik Mälström

5.2.3 Referensgrupp

Som referensgrupp fungerar medlemmar i BEAst. Där finns ett drygt 40-tal företag och branschföretag representerade. De kommer att få förstudien på remiss för synpunkter och för förberedelser inför gemensam Workshop.

5.2.4 Aktivitets- och tidsplan

Aktivitets- och tidsplan för projektet.

Nr	Förstudie 1 och 2	Ansvarig	Ledtid (prel)
1.	Initiering av projektet		
1.1	Godkänd projektplan, organisation, budget, planering	Projektledare	2 veckor
2.	Ta fram förstudie		
2.1	Informationsinsamling. Framtagande av utkast	Utredare	4 veckor
2.2	Arbetsmöte för att diskutera utkast	Arbetsgrupp	1 veckor
2.3	Förslag tas fram och skickas till arbetsgrupp	Utredare	2 veckor
2.4	Förslaget diskuteras internt hos de deltagande företagen	Respektive deltagare	2 veckor
2.5	Förstudie med beslutsunderlag och rekommendation sammanställs	Projektledare	1 vecka
3	Förankring		
3.1	Förstudien skickas till referensgrupp och medlemmar i BEAst för synpunkter	Projektledare	3 veckor
3.2	Workshop för att diskutera förslag	Arbetsgrupp	1 vecka
3.3	Slutlig förstudierapport sammanställs	Utredare	2 veckor
3.4	Resultatet distribueras	Projektledare	1 vecka
4.	Beslut	Styrelsen i BEAst	

5.3 Projektets leveranser

Projektets leveranser kommer att redovisas på följande sätt:

- I form av en förstudierapport som redogör för projektet och dess resultat.
- I form av en Workshop dit medlemmarna bjuds in.
- I form av en rekommendation för fortsatt arbete och beslut.

6 Genomförande

Som metodik har inledningsvis valts att genomföra Djupintervjuer.

6.1 Djupintervjuer

Arbetsgruppens deltagare har fått svara på ett antal frågor ställda av utredaren. Frågorna har gällt dels Leverantörsregister, dels eUpphandling i Byggsektorn. Ett 20-25-tal frågor per område har diskuterats och besvarats via djupintervjuer per telefon under totalt cirka 1,5 h per djupintervju. Frågorna har utsänts i god tid före intervjuerna för att möjliggöra de intervjuades förberedelser. I något fall har den intervjuade valt att besvara frågorna enbart skriftligen. Totalt har 9 personer från 9 olika företag deltagit i djupintervjuerna. De ingående företagen representerar Entreprenörsledet för Bygg- och Anläggning, VVS-entreprenörsledet, Leverantörsledet samt Projekterande tekniska konsulter.

De använda frågeformulären med tillhörande sammanfattning av svaren, se bilaga 1.

Intervjumaterialet har givit en god bild över följande;

- hur långt de olika aktörerna kommit inom respektive område
- svårigheter och hinder vid införandet av förekommande datastöd
- fördelar för verksamheterna till följd av datastödet
- förekommande valda leverantörer
- övriga kända marknadsaktörer
- legala och juridiska krav på underentreprenörer, konsulter och leverantörer
- fackliga synpunkter och reaktioner då datastöd införts
- skillnader och likheter på processer och krav inom Sverige, Norden, EU och WW
- hur BEAst's möjliga tillhandahållande av branschneutrala lösningar och tjänster inom respektive område uppfattas.

6.2 Kartläggning av marknadens aktörer

Utifrån intervjumaterialet och andra kända fakta har en kartläggning av aktörer och möjliga leverantörer skett för dels Leverantörsregister, dels eUpphandling.

Information om funna marknadsaktörer har studerats och utvalda kontaktas för faktainsamling. Med några aktörer och möjliga tjänsteleverantörer har möten genomförts.

Resultatet av kartläggningen framgår under respektive avsnitt.

Avsikten är, att om beslut skulle fattas om att ett branschgemensamt Leverantörsregister och/eller branschgemensam portal för eUpphandling skall implementeras och tillhandahållas, så skall ett lämpligt urval av dessa kända tjänsteleverantörer tillfrågas angående detta.

6.3 Workshop

En Workshop genomfördes eftermiddagen den 8/11 2010 dit medlemmar och branschens aktörer bjöds in. Totalt deltog 20 personer.

Resultatet av förstudien (Fas I) presenterades samt att ett antal frågeställningar framlades av projektledningen varefter dessa diskuterades.

Under Workshopen fick projektet uppgiften att komplettera med ytterligare material, bl.a. kvantifiering av besparingspotentialen för ett gemensamt Leverantörsregister, såsom del av ett konkret förslag till fortsatt arbete såsom beslutsunderlag till BEAST's styrelse den 3/12 2010.

6.3.1 Deltagare

Deltagare i Workshopen den 8/11 2010.

Namn	Företag/Organisation
Peter Sundvall	YIT
Svein Gunnberg	Svevia
Jan Svedman	Peab
Johan Andersson	Peab
Cecilia Belfrage	Skanska
Per Redtzer	Weber Saint Gobain
Olle Samuelsson	Tyréns
Ulf Larsson	NCC
Fredrik Mälström	Electrolux
Gustaf Eckardt	Byggelit
Carin Ivarsson	Cap Gemini
Dan Mattsson	Cap Gemini
Ewa Klevebro	Expert Systems
Stefan Nervén	Peab
Lena Sundqvist	Finfo
Torbjörn Olsson	Veidekke
Peter Färe	Byggbasen
Mats Lenngren	BEAST, föredragande
Per-Lennart Persson	BEAST
Peter Fredholm	BEAST, föredragande
Summa	20 st

6.3.2 Resultat

Se Bilaga 3.

7 Nuläge Leverantörsregister

Nedanstående redovisning baseras på vad som framkommit under de genomförda intervjuerna.

7.1 Allmänt

Samtliga tillfrågade har idag någon form av digitalt leverantörsregister. Särskilt tydligt är behovet av ett väl fungerande leverantörsregister hos Bygg- och Anläggningsentreprenörerna samt hos VVS-entreprenörerna. Tillgång till ett väl fungerande sådant register är en förutsättning för att uppnå erforderlig effektivitet i sökandet efter underleverantörer och utgör även en förutsättning för att kunna vara konkurrenskraftig samt upprätthålla uppsatta krav på kvalitet i valet av leverantörer.

Någon dominerande extern leverantör av leverantörsregister såsom tjänst finns inte på den svenska marknaden utan de större aktörerna i byggsektorn har utvecklat egna system och sköter underhållet och datainsamlingen för detta i egen regi.

De lösningar som finns hos respondenterna är olika mycket utvecklade vad gäller informationsinnehåll, exempelvis vad gäller uppdateringsfrekvens gällande ekonomisk information, certifierings- samt prekvalificeringsinformation. Det har också framkommit under intervjuerna att för klassificering av leverantörer används egna internt skapade klassifikationssystem och kodningar.

De data som lagras i de existerande egna leverantörsregistren kan indelas i;

- globala och externt inköpta generiska data, såsom ekonomisk information samt adressdata över leverantörer (moms- och skatteregistrering, kreditvärdighet/betalningsanmärkningar, årsredovisningar, ägarinformation mm)
- lokal branschklassifikation av leverantörer samt geografisk tillhörighet samt kapacitet (oftast egna lokala kodsystém)
- lokal information om olika slag av kontaktpersoner hos leverantören (ex försäljning/beställning, service, installation)
- lokal information tjänster och produkter
- lokal avtalsinformation
- lokal information om prekvalificering
- lokal information om certifiering (kvalitet och miljö)
- lokal information om uppfyllande av branschetiska regler (fackanslutning UE2004)
- lokalt egna funna leverantörer, särskilt förekommande utländska leverantörer i Baltikum
- lokal historisk data såsom egen köphistorik samt betygssättning av genomförda leveranser, leveransförmåga och upplevd leveranskvalitet
- lokal information om en leverantör är spärrad av centralt inköpsansvariga

Som framgår av ovan är det mycket av samma information som samlas in och lagras i de olika register hos kunderna till leverantörerna.

7.2 Processen

Följande beskriver en typisk process för administrationen och användningen av ett leverantörsregister.

7.2.1 Registrering och underhåll av Leverantörsregistret

Under intervjuerna har följande typiska process framkommit.

Grundregistrering

Leverantörsföretag registreras i leverantörsregister pga;

1. Leverantören tidigare har levererat varor eller tjänster och registreras i samband med att registret digitaliseras
2. Nyetablering av företag sker i leverantörsledet
3. Leverantör(er) har eftersökts av inköpare, kalkylerar m.fl. och registreras då sådan lämplig påträffats. Detta kan även gälla en utländsk leverantör, exempelvis i Baltikum.

Komplettering med ekonomiska fakta (utifrån organisationsnumret)

Ekonomiska grundfakta köps externt av kreditmarknadsföretag och tillförs registret (gäller främst inhemska leverantörer, men även utländska). Exempel på sådan information är adressinformation, kreditvärdighet, att företaget ej är försatt i konkurs eller har betalningsanmärkningar, ackord eller liknande, F-skatteregistrering, momsregistrering, senaste årsredovisningarna, ägarinformation/koncerttillhörighet, styrelse mm.

Komplettering med information från leverantören

Leverantören meddelar information om sina produkter och tjänster samt geografisk och volymmässig leveranskapacitet. Leverantören meddelar även kontaktinformation för personal inom försäljning/beställning, service, installation etc. Vidare meddelas de certifieringar som leverantören har för kvalitet och miljö.

Komplettering med facklig status

Registerhållaren kontaktar aktuell facklig organisation såsom Metall eller Byggnads för att försäkra sig om att leverantören är registrerad korrekt och godkänd såsom arbetsgivare (krav i enlighet med UE2004). Denna kontakt med respektive fackorganisation tas per telefon eller skriftligen.

Godkännande av leverantören - Prekvalificering

Då samtliga data befinner sig i ordning och med rätt status godkänns leverantören för framtida beställningar – en prekvalificering sker.

Komplettering med Avtalsdata

Då kunden har tecknat avtal med Leverantören tillförs erforderlig information om avtalet (priser, sortiment etc.) till Leverantörsregistret.

Komplettering efter leverans

Efter leverans kompletteras leverantörens data med bedömningar och betyg över leveransförmåga och upplevd leverans kvalitet. I extrema fall kan leverantören spärras för framtida beställningar.

Underhåll

Visst löpande underhåll görs löpande men en större rensningsinsats kan krävas årligen. Central personal såsom kalkylerare, inköpsorganisationen samt IT-avdelningen kan vara inblandad i såväl registrerings- som underhållsarbete.

Data om leverantörerna måste uppdateras och dessas prekvalificeringsprocess genomlöpas åtminstone en gång årligen.

Centrala inköp eller företagsledning kan gå in och spärra leverantörer som inte längre är önskade pga. affärsmässiga skäl.

7.2.2 Användning av Leverantörsregistret

Huvudanvändare av registret är kalkylerare och inköpare – dels centrala inköpare, dels projektinköpare.

Behoven hos dessa olika grupper av användare är liknande. Sökning görs efter kategori inom aktuellt tjänste- eller produktområde, samt efter geografi och kapacitet mm.

Därutöver kan viss kvalitetspersonal vara berörd då dessa kan behöva städa, samt komplettera uppgifter, i registret. Då många är certifierade idag är det nödvändigt att ha hög kvalitet på data i registret för att kunna upprätthålla den egna kvaliteten vid valet av leverantörer, vilket är ett vanligt förekommande kundkrav.

7.3 Besparingsmöjligheter

Att ha tillgång till ett väl fungerande och väl underhållet Leverantörsregister har ett mycket stort värde för en beställarorganisation. Att snabbt kunna hitta rätt leverantör till avsedd tjänst eller produkt, med erforderlig kapacitet och i rätt geografiska område, sparar mycket tid och pengar för kalkylerare och inköpare. Det är därvidlag mycket viktigt att data i registret är korrekta, uppdaterade och pålitliga.

Flera av de intervjuade har berättat att man vid beslutet att upprätta ett eget Leverantörsregister har gjort investeringskalkyler och kalkylerat vinsterna med detta. Då emellertid detta ligger ett flertal år tillbaka i tiden har det ej varit möjligt att få ta del av dessa kalkyler. Det kan dock konstateras att det rör sig om väsentliga besparingar.

Arbetet med att underhålla den generiska informationen i ett Leverantörsregister är emellertid samma arbetskrävande moment som upprepas i alla företag som har ett sådant register varför det finns mycket god potential att både förenkla processen samt spara pengar genom att gemensamt köpa in grunddata från kreditmarknadsföretag samt sköta upparbetning och underhåll av grunddata, facklig tillhörighet, certifieringar mm från en gemensam plats.

Att data i registret har hög kvalitet och är tillförlitliga är tidskrävande att åstadkomma och det finns därför väsentlig besparingspotential i en gemensam lösning.

7.4 Kvantifieringsbedömning av besparingspotentialen

Utifrån diskussioner förda i samband med genomförd Workshop den 8/11 2010, samt därpå inkomna svar på utsända kompletterande frågor, kan följande bedömningar göras.

7.4.1 Entreprenörer

7.4.1.1 Administrativt arbete

Varje större riksentreprenör (BE eller UE) har i snitt 30-35 tusen leverantörer i sitt egna leverantörsregister. 50% av dessa utgör löpande aktiva leverantörer. Varje månad tillkommer 40-50 nya leverantörer.

För att administrera dessa leverantörers data i registret, dvs registrera, uppdatera samt rensa data, inklusive kontaktpersondata, åtgår 3 årsarbetare. Därutöver åtgår ytterligare 1 årsarbetare för att administrera tillkommande funktionalitet för UE2004 mm. i enlighet med MBL §38.

För administration av ID06 funktionalitet (se punkt 7.11) och inför förmodat kommande lagkrav kommer ytterligare arbetsinsatser att krävas.

Då en administrativ årsarbetare kan beräknas kosta 500 TSEK (lön+förmåner+soc+kontorskostnader inklusive overhead) årligen, uppgår den nuvarande administrativa arbetskostnaden, exklusive ID06-administration, till 2 MSEK per företag årligen.

7.4.1.2 Sökande av nya leverantörer

Varje månad tillförs upp till 50 nya leverantörer i registret. Dessa tillförs framför allt av inköpande personal, vilka bedöms lägga ner runt 10% av sin arbetstid i att söka nya leverantörer.

Antalet verksamma med inköp varierar i företagen men om man räknar med att dessa i snitt är 40 stycken blir arbetsåtgången 4 årsarbetare.

Då en inköpande årsarbetare kan beräknas kosta 700 TSEK utgör denna kostnad 2,8 MSEK per företag årligen.

7.4.1.3 Inköp av ekonomiska grunddata

Kostnaden för inköp av ekonomiska grunddata en gång per år per företag i leverantörsregistret bedöms kosta 200 TSEK per företag årligen.

7.4.1.4 Summering, kostnader, entreprenörer

De uppskattade kostnaderna som läggs ner per entreprenörsföretag för funktionen "Leverantörsregister" är;

- administration 2,0 MSEK

- sökande av nya leverantörer	2,8 MSEK
- inköp av grunddata	0,2 MSEK
Sammanlagt	5, 0 MSEK

Den stora kostnadsmassan ligger således i personalens arbetsinsatser.

7.4.2 Leverantörer

7.4.2.1 Administrativt arbete

Leverantörsföretagens behov är att finnas listade i alla väsentliga register där kunder och potentiella köpare söker efter leverantörer. Detta omfattar allt ifrån allmänna telefonkataloger on-line till branschregister samt kundföretags egna lokala leverantörsregister.

Det administrativa arbetet består i att minst årligen se till att man finns listad i de valda registren samt att löpande uppdatera, alternativt distribuera, uppgifter såsom för kontaktpersoner, organisation, adresser mm.

Det bedöms att det i snitt åtgår 0,25 årsarbetare för denna administration. Då en administrativ årsarbetare kan beräknas kosta 500 TSEK (lön+förmåner+soc+kontorskostnader inklusive overhead) årligen, uppgår den nuvarande administrativa arbetskostnaden, 125 TEK per företag årligen.

7.4.2.2 Registerkostnader

Direkta kostnader för att vara listade i register samt kataloger bedöms uppgå till 75 TSEK per år i form av olika avgifter.

7.4.2.3 Sökande av nya leverantörer

Omfattningen av detta är starkt beroende på vilken typ av leverantör som avses.

För leverantörer av utrustning är denna insats liten då man arbetar med en begränsad mängd fasta underleverantörer under längre tidsperioder.

För arkitekter och ingenjörer pågår kontinuerligt kontakter med potentiella underkonsulter och denna tidsåtgång kan bedöms till upp till 0,25 årsarbetare.

För leverantörer i grossistledet är sökandet efter underleverantörer mer omfattande och bedöms för de större grossisterna vara 0,5-1 årsarbetare.

7.4.2.4 Inköp av ekonomiska grunddata

Det är främst grossisterna i leverantörsledet som köper in denna typ av information.

Kostnaden för inköp av ekonomiska grunddata bedöms kosta 100 TSEK per företag årligen.

7.4.2.5 Summering, kostnader, leverantörer

De uppskattade kostnaderna som läggs ner per leverantörsföretag för funktionen "Leverantörsregister" är;

- administration	125 TSEK
- sökande av nya leverantörer	125-500 TSEK
- inköp av grunddata	0-100 TSEK
Sammanlagt	250-725 TSEK

Den största kostnadsmassan ligger i personalens arbetsinsatser.

7.4.3 Besparingspotential

Besparingspotential finns i såväl entreprenörs- som leverantörsledet, men främst i entreprenörsledet.

Genom att utnyttja en gemensam tjänst för funktionen "Leverantörsregister", kan kostnader besparas för administrativa tjänster, tillförandet av nya leverantörer samt inköp av grunddata vilket i dag sker i vart och ett företag.

Tillkommande kostnad vid en gemensam lösning blir de avgifter som krävs för att finansiera densamma. Det bedöms dock att upp till 80% av kostnaden för ett entreprenörsföretag, dvs cirka 4 MSEK per företag och år skulle kunna besparas.

Även för Leverantörer bedöms motsvarande besparing kunna göras, dvs upp till runt 500 TSEK per företag och år för de större grossisterna.

7.5 Ett gemensamt leverantörsregister – för- och nackdelar

Fördelar för branschen i en gemensam lösning är att det skulle förenkla att hålla en hög kvalitet på data i registret vilket ytterligare skulle förstärka ambitionen att stävja den s.k. svarta arbetskraftssektorn samt understödja en hög kvalitet i valet av

Leverantörer vilket därmed också stödjer de kvalitetscertifieringar som flertalet har krav från slutkund att kunna erbjuda.

Andra fördelar är att ett gemensamt kodifierings- och klassificeringssystem för tjänste- och varuleverantörer skulle kunna användas. Idag används en mängd olika förekommande och i de flesta fall lokalt egna upprättade klassificeringssystem.

Ur djupintervjuerna har framkommit att man är övervägande positiv till en gemensam lösning, detta under förutsättning;

- ingen kan se den egna informationen om avtal, bedömningar/betyg etc.
som man tillför om en leverantör
- att de specialleverantörer man funnit ej skall komma till allmän kännedom. Detta kan gälla mindre lokala leverantörer såväl som utländska leverantörer, exempelvis i Baltikum.

Skulle något av ovanstående informationer komma till obehörigs eller allmän kännedom skulle detta upplevas mycket negativt och vara klart konkurrensbegränsande, sannolikt kan detta även vara otillåtet sett ur Konkurrensverkets bedömning.

Leverantörer av varor och maskiner har ett stort behov av att finnas listade i Leverantörsregister. Både dessa kategorier, samt arkitekter och projekterande konsulter, upplever att det i dagsläget finns alltför många olika leverantörsregister som man måste bevaka att man finns listad i. Om det fanns ett gemensamt register skulle detta vara en stor fördel och underlätta affärerna för samtliga.

7.6 Målgrupp

1. Störst behov av ett leverantörsregister har bygg- och anläggningsentreprenörerna. Därefter underentreprenörer inom teknik och installation. Detta behov gäller både produkter och tjänster.
2. Arkitekter och tekniska konsulter har ävenså behov av att hitta leverantörer och fakta om deras produkter men ett mindre behov av att hitta egna underkonsulter då dessa ofta redan är kända, samt har stark lokal anknytning.
3. Leverantörer av varor har ett stort behov av att finnas med i Leverantörsregister med sina förda varumärken, produkter, samt med lokala kontaktpersoner per geografiskt område.

Det finns stor besparingspotential genom att underhålla ett gemensamt leverantörsregister och göra samtliga erforderliga uppdateringar på endast ett och samma ställe.

7.7 Ett gemensamt Leverantörsregister – funktioner

En väsentlig funktion i Leverantörsregistret är online-sökning med olika sökparametrar. Sökningen måste kunna ske snabbt och effektivt, gränssnittet måste vara enkelt, samt intuitivt begripligt.

Registret måste kunna exporteras för de som vill importera detta till en egen databas för att där kunna förlägga lokala och mer känsliga informationer, samt fortsätta arbeta i sitt egna ERP-system med leverantörsdata.

7.8 Säkerhet

Olika användarroller såsom för registrering, sökning, underhåll och export måste kunna finnas. Olika användaridentiteter för detta behövs på företags- och individnivå meddelst login med lösenord.

Systemet måste vara skyddat mot externa intrång och data hållas oåtkomligt för obehöriga. Brandväggar, virussydd mm enligt gängse Internetstandard.

För underhåll och förändring av data bör SSL-kryptering krävas (standard https i Internetvärlden).

7.9 Organisation

För ett branschgemensamt Leverantörsregister behövs en driftorganisation som ansvarar för drift och underhåll av registret. Data skall löpande och minst månatligen inköpas från kreditmarknadsföretag och tillföras databasen.

Prekvalificeringsprocessen skall genomlöpas minst en gång per år, samt vid större organisationsförändringar hos en leverantör.

För hjälp till användare behövs en helpdesk som kan svara på e-post och via telefon. Bortglömda lösenord mm skall kunna hanteras och nya lösenord skapas med automatik enligt gängse Internetteknik.

7.10 Fackliga synpunkter

De intervjuade har rapporterat att facken varit uteslutande positiva till att använda digitala leverantörsregister då detta främjar arbetet med att hålla den svarta arbetskraftssektorn tillbaka.



7.11 ID06

ID06 - Obligatorisk ID- och närvaroredovisning på byggarbetsplatsen.

Omkring 7000 företag och 150.000 anställda är nu anslutna till ID06, vilket visar att företag i alla storlekar tagit frågan på allvar.

Närvaroförteckningen kan föras manuellt; för hand eller i dator. För att den elektroniska redovisningen ska fungera måste alla på byggarbetsplatsen bära ett personligt behörighetskort som dels tjänar som identifikation, dels innehåller en "RFID-tag" som överför personens uppgifter till närvaroförteckningen. Behörighetskortet ersätter **inte** giltig legitimation.

Syftet med ID06 – Allmänna bestämmelser om legitimationsplikt och närvaroredovisning – är framför allt att försvåra svartarbete och ekonomisk brottslighet samt att stärka den sunda konkurrensen.

ID06 innebär i korthet att;

- uppdragstagaren (underentreprenör/leverantör) är skyldig att i förväg skriftligen anmäla till uppdragsgivaren (general-/totalentreprenör) namn och personnummer på dem som har rätt att vara på byggarbetsplatsen,
- alla på byggarbetsplatsen är skyldiga att kunna visa giltig legitimation,
- alla på byggarbetsplatsen är skyldiga att bära synlig namnbricka e.dyl,
- uppdragsgivaren är skyldig att dagligen föra närvaroförteckning (personalliggare) över alla som vistas på byggarbetsplatsen. Den dagliga närvaroförteckningen ska sparas i två år och hållas tillgänglig för eventuell granskning av Skatteverket,
- uppdragsgivaren har rätt att avvisa personer som inte föränmälts eller saknar legitimation,
- uppdragsgivaren har rätt att kräva ett vite på 500 kr per person och dag i det fall anställd hos uppdragstagare inte kan legitimera sig,
- uppdragstagaren är skyldig att åberopa ID06 i avtal med eventuell underentreprenör.



I Norge har i oktober 2010 det norska finansdepartementet kommit med förslag till nya bestämmelser rörande att skattemyndigheterna skall kunna kräva att arbetstagare har giltiga ID-kort i enlighet med kraven i arbetsmiljölagen. Förslaget är ett led i kampen mot svart arbetskraft och för att medge bättre kontrollmöjlighet då Skattemyndigheten i dagsläget inte har rätt att kräva att få se ID-kort trots att det finns

regler sedan 2007 där det åligger bygg- och anläggningsbranschen att förse arbetstagarna med ID-kort. Denna föreskrift har till syfte att skydda arbetstagarnas hälsa, säkerhet och arbetsmiljö samt för att ge bättre redovisning av de aktörer som rör sig på bygg- och anläggningsarbetsplatserna.

En liknande utveckling är möjlig, och till och med trolig, i Sverige



7.11.1.1 Status gällande svenska lagkrav för att stävja svart arbetskraft

När det gäller det eventuella införandet av att byggbranschen skulle föras in i "lagen om särskild skattekontroll" så lämnade BI (Sveriges Byggindustrier) in ett remissvar på promemorian gällande närvaroliggare till Finansdepartementet i januari i år (2010).

I remissvaret sägs bland annat att man upplever flera oklarheter i utformningen av lagförslaget och att det i förslaget skick kan innebära rättsosäkerhet för bolagen i byggbranschen. Yttranden från Finansdepartementet inväntas för närvarande.

Enligt lagkravet skall varje Byggföretag, och för varje byggarbetsplats, föra en reviderbar närvaroliggare som kontinuerligt visar vilken personal som befinner sig på arbetsplatsen. Detta kommer därför att kräva att ytterligare datoriserat stöd förs in både för liggaren och för registrering av såväl in- som utpassager på arbetsplatsen. Systemet syftar både till att stävja svart arbetskraft, höja arbetssäkerheten, samt samtidigt möjliggöra Skatteverkets kontroller.

ID06-information och närvaroliggare skulle kunna sammankopplas med övrig information i ett gemensamt Leverantörsregister för branschen.

7.12 Hur ska en portal/ett register finansieras, driftas och underhållas

Majoriteten av de intervjuade har angivit att den önskade finansieringsmodellen är att de som listas i registret skall betala en årlig avgift, ett årsabonnemang. Men ett flertal kan också tänka sig att samtliga anslutna till registret betalar en årsavgift, dvs såväl kunder som leverantörer.

Den branschgemensamma leverantörsregistret skall förläggas under samma domän som e-fakturaportalen, dvs. e-build.se.

8 Behov och utformning av gränssnitt mot egna system

En exportfunktion måste finnas i det gemensamma Leverantörsregistret samt att motsvarande importfunktion måste implementeras i de lokalt hållna Leverantörsregistren.

Hur detta skall ske behöver utredas vidare, om det är i meddelandeform eller i annan form.

9 Befintliga aktörer inom Leverantörsregister och kreditfakta

9.1 Aktörer inom Leverantörsregister



9.1.1 Achilles

Achilles är ett engelskt företag med mer än 500 anställda World Wide. Ägare är brittiska investmentbolag. Årlig omsättning runt 30 MGBP.

Achilles har idag drygt 40 anställda i Norden, varav 6 i Sverige. I Norge startade verksamheten 1990 med Shell och Staoil som kunder och i Sverige startade man årskiftet 1995-96. Därutöver bedriver Achilles verksamhet i Danmark.

Achilles har ett flertal verksamhetsområden, såsom gas&olja, ICT, offentlig sektor, läkemedel, gruvor, transport samt byggsektorn. Transportsektorn är den klart största användargruppen bland kunderna i Norden. I Sverige är Trafikverket m.fl. kunder och dessa omsätter gemensamt runt 12 MSEK årligen.

Energisektorn är den andra stora nodiska kundgruppen med svenska kunder såsom Vattenfall, E-on samt kommunala energibolag, exempelvis Tekniska Verken i Linköping, Mälarenergi m.fl.



9.1.1.1 StartBANK

Byggenæringens Landsforening (BNL) är den största organisationen inom bygg, anläggning och egendom i Norge och är den nästa största landsföreningen inom Näringslivets Hovedorganisasjon

(NHO). BNL organiserar hela bredden av byggnäringen i Norge och består av 15 olika branschföreningar.

BNL har med utgångspunkt från projektet ”Seriositet i byggenäringen”, tagit initiativ till upprättandet av ett gemensamt leverantörsregister för bygg- och anläggningssektorerna i Norge, kallad StartBANK. Utvecklingen av leverantörsregistret har skett i ett tätt samarbete med offentliga myndigheter. Huvudsyftet med registret är att underlätta sökandet efter seriösa leverantörer och stävja den så kallade ”svarta sektorn”.

Ett antal av de stora byggherrarna och entreprenörerna ställer idag krav på medlemskap i StartBANK för att godkänna en leverantör.

I Norge tillhandahåller Achilles sedan flera år tjänsten **Startbank.no**. Denna tjänst drivs på BNL’s och de ledande aktörernas uppdrag genom den bildade styrgruppen för StartBANK som står som kravställare på tjänsten.

Tjänsten bygger på grundtjänsten SMS från Achilles (Supplier Management System). I StartBANK-databasen finns runt 3.000 leverantörer i byggsektorn dagsläget. Det är frivilligt att vara registrerad i databasen och denna är öppen för alla seriösa verksamheter. Det finns inga krav på bolagsform eller några omsättningskrav.

Data om företagen i StartBANK importeras bl.a. från;

- Brønnøysundregistrene (www.brreg.no), motsvarande Bolagsverket i Sverige
- Dun&Bradstreet (www.db24.no)
- Skatteetaten/Skattedirektoratet (www.skatteetaten.no)
- Statens Byggetekniske Etat (be.no)
- Arbeidstilsynet (www.arbeidstilsynet.no)

m.fl.



9.1.1.1 Prekvalificering av leverantörer inom StartBANK

StartBANK skickar årligen ut ett frågeformulär som skall fyllas i för registrering i registret. Frågorna är framtagna av styrgruppen för tjänsten.

Frågorna i frågeformuläret berör;

- Generell företagsinformation:
 - Adresser, personal, kontaktpersoner
 - Antaler anställda, angivet för de tre senaste åren
 - Koncernrelaterade bolag såsom moderbolag, systerföretag mm
- Finansiell information:
 - Nyckeltal från de tre senaste räkenskapsåren
 - Årsredovisningar
 - Skatte- och avgiftsförhållanden
 - De största ägarna i företaget
 - Kapacitetsinformation

- Information om ansvarsförsäkring, skadeförsäkring och yrkesförsäkring
- Information om kvalitetssystem och miljösystem, listning av förekommande certifikat
- Detaljinformation om varor och tjänster som tillhandahålls:
 - Varu- / tjänstekategori samt leverantörens egna detaljbeskrivningar
 - Kontaktpersoner per produkt/tjänst
 - Geografiskt område där leverantören levererar sina varor och tjänster
 - Referenser till tidigare leveranser

9.1.1.1.2 Avgifter

I StartBANK betalar de stora köparna 200 TNOK vardera årligen för att vara med och avgiften är därefter fallande ner till de minsta företagen vilka betalar 30 TNOK årligen.

För leverantörerna finns det en basnivå som är avgiftsfri och som bygger på ett begränsat antal egenlämnade grunduppgifter. Leverantören betalar för en årlig prekvalificering. I denna utgår man från uppgifter lämnade av företaget via ett s.k. VD-intyg där företagets VD går i god för de lämnade uppgifterna. StartBANK kontrollerar och verifierar de lämnade uppgifterna om leverantören (gör en Audit). Denna Audit kostar leverantören 5 TNOK årligen.



9.1.1.1.3 Krav för att bli godkänd som leverantör i StartBANK

- Leverantören måste bedriva försäljning i eget namn.
- Frågeformuläret måste vara ifyllt på ett tillfredställande sätt
- Företaget måste ha betalt alla pålagda skatter och avgifter, och ha skickat in senaste årets årsredovisning till rätt myndighet och i rätt tid
- Företaget får icke vara involverat i ackords-, konkursförhandlingar eller på annat sätt vara satt under offentlig administration
- Kopia av firmabevis skall vara medskickat



9.1.1.1.4 Funktioner i StartBANK

StartBANK innehåller funktionalitet för;

- online sökning efter inloggning
- export av registret till eget ERP-system där ett företag kan komplettera StartBANK-databasen med egen lokal information om leverantörerna, såsom med avtalsinformation, rapportering, ERFA/bedömningar/betygssättning etc., samt egna specialleverantörer.

Achilles har även en tilläggstjänst vid namn **Approve**, vilken kan användas för att skapa en egen privat databas där man kan lagra kompletterande information av typ enligt ovan i kombination med grundtjänsten SMS. Dock används denna inte idag i StartBANK utan användarna har här valt att dels arbete on-line, dels importera databasen med regelbundna tidsintervaller till de egna ERP-systemen och förlägga lokal och privat information där.

Approve används dock i andra leverantörsportaler hos Achilles, exempelvis inom Energisektorn.

Achilles tillhandahåller även helpdesk samt upplärning i användandet av StartBANK.



9.1.2 Byggbasen, www.byggbasen.se

Byggbasen är ett Halmstad-baserat företag och själva registret Byggbasen har sin upprinnelse i ett UE-register som upprättades, reviderades och årligen trycktes i bokform under 80- och 90-talen. Sedan år 2000 finns registret tillgängligt i digital form på Internet.

Bolaget sysselsätter idag 5 årsarbetare och omsätter 3-4 MSEK. I registret finns 18.000 svenska bolag som kan sökas på offentligt. Runt 1500 av de listade leverantörerna betalar en årlig avgift för annonseringen, samt för att få bättre träffbild vid sökning. On-line sökningen är gratis.

Användare av Byggbasen är såväl Leverantörer som entreprenörer, detaljister, konsultföretag samt myndigheter och organisationer.

Den information som registreras i Leverantörsregistret baseras främst på de uppgifter som Leverantören själv lämnar.



9.1.3 Kompass, se.kompass.com

Kompass är en global B2B-databas med mer än 2,8 miljoner internationella och inhemska företag världen över. Kompassdatabasen innehåller i dagsläget;

2.7 miljoner företag, kunder eller leverantörer

23 miljoner produkter och tjänster

1 miljon varumärken i 60 länder

Klassifikation sker enligt olika system; NAICS (2007), HS (2007), NACE (Rev 1.1, 2002 samt Rev 2, 2007), CPV (2007), SIC samt ett eget kodsystem.

Årlig uppdatering av registret görs på grund av ändringar i befattningshavare, antal anställda, produkter och tjänster, kontaktuppgifter (adress, telefon, fax, email), etc. För att hålla reda på dessa

förändringar besöker Kompass sina nyckelkunder och cirkulerar regelbundet till företag i sin databas. Detta följs upp via telefon för att kontrollera att uppgifterna är korrekta. Grundläggande information kan även föras in on-line.

Kompass Sverige AB är en del av Bisnode Business Information Group, som till 70% ägs av Ratos och till 30% av Bonnierkoncernen.



9.1.4 Google

Under djupintervjuerna har också framkommit att flera använder generella sökmotorer på Internet för att leta fram leverantörer. Särskilt gäller detta utländska leverantörer.

9.2 Aktörer i Sverige inom Kreditupplysning



9.2.1 UC, www.uc.se

UC (f.d. Upplysningscentralen), huvudägare Nordea, SEB, Handelsbanken och Swedbank.



9.2.2 Soliditet, www.soliditet.se

Soliditet ger tillgång till kreditupplysningar och värderad kreditinformation om alla företag i Norden samt om privatpersoner i Sverige och Norge.



9.2.3 Dun&Bradstreet, www.dnbsweden.se

D&B är världens ledande leverantör av affärs- och kreditinformation. ”Förstahandsvalet för dig som gör utlandsaffärer”.



9.2.4 Eniro, www.eniropro.se

Databas för Sveriges 1,7 Miljoner företag.



9.2.5 Businesscheck, www.businesscheck.se

Business Check erbjuder kreditupplysningar och affärsinformation om företag och privatpersoner i hela Norden.

Business Check erbjuder kredit- och affärsinformation via såväl webben som integration i affärssystem. Business Check ingår i koncernen Bisnode AB som ägs av investmentbolaget Ratos.

10 Förslag till gemensam branschlösning för Leverantörsregister

Arbetet med att underhålla informationen i ett Leverantörsregister är ett tids- och arbetskrävande moment varför god potential finns i att förenkla processen och spara pengar genom att gemensamt köpa in grunddata från kreditmarknadsföretag, samt gemensamt sköta upparbetning och underhåll av grunddata, inhämta och komplettera data om facklig tillhörighet, certifieringar mm via en gemensam branschportal.

10.1 Förslag från BEAst

Följande är en presenterad idé till ett fortsatt angreppssätt vilken har diskuterats i en Workshop den 8/11 2010.

1. Att gemensamt definiera de grundläggande informationsmängder och datatyper som skall finnas i ett leverantörsregister såsom adressdata, ekonomisk information och kreditfakta, klasser av produkter och tjänster, certifieringar inom kvalitet och miljö, ID06-information, facklig anslutning enligt UE2004 etc.
2. Att ett gemensamt resurskodsystem beslutas för klassificering av produkter och tjänster. Förslaget är UNSPSC.
3. Att funktioner, arbetssätt och gränssnitt samt systemkrav specificeras för ett branschgemensamt Leverantörsregister. Systemet skall medge on-line sökning samt lokal lagring av egen privat information för de som önskar arbeta så. Detta är avsett för att passa de mindre organisationerna som inte har utvecklat, eller inte har för avsikt att utveckla, egna systemlösningar. Övriga som vill fortsätta arbeta med sina egna ERP-system och ett lokalt Leverantörsregister, samt egen lokalt tillförd information i samband med detta, skall kunna göra så genom att regelbundet importera data till sitt eget system från den gemensamma portalens register.

4. Ett Leverantörsregister upphandlas och driftsätts under samma domän som e-build. Att ha fakturahantering och leverantörsregister i samma portal skapar ytterligare synergier för branschen.

Ett gemensamt leverantörsregister skulle skapa effektiviseringseffekter för branschen, varför vi förordar att det startas en arbetsgrupp med representanter från medlemsföretag och BEAst som tar fram en projektdefinition. I den ska det tas fram en definition av vad som ska göras och en uppskattning av projektets ekonomi.

10.1.1 Komplettering efter Workshop 8/11 2010

10.1.1.1 Tre olika nivåer för Leverantörer

Under Workshopen diskuterades fram att en lämplig modell för Leverantörsregistret för Leverantörernas medverkan är att klassificera dessa i tre olika skikt, nämligen Guld, Silver samt Brons.

Brons är en startnivå vilken är kostnadsfri för Leverantören. Endast grunddata om företaget registreras. Leverantören kan själv anmäla sitt företag via ett formulär till registret. Alternativt registreras Leverantören av någon med behörighet, exempelvis en inköpare i ett entreprenörsföretag, eller av personal knuten till registret och dess underhåll.

Silver är nästa nivå där ytterligare information om Leverantören lagras såsom för organisation, kontaktpersoner, ekonomisk status m.fl. uppgifter. Ekonomiska data inköps utifrån från kreditinstitut minst en gång per år.

Guld är högsta nivån där en kontroll av Leverantörens uppgifter och angivna certifieringar gjorts inklusive uppgifter om fackanslutning. Leverantören är därmed prekvalificerad. Denna kontroll och uppdatering genomlöps årligen.

Leverantörsregistret skall på Bronsnivå vara öppet för alla och kostnadsfritt. Sökning på information på Bronsnivå skall vara likaså vara fri och kostnadsfri emedan mer avancerad sökning samt mer detaljerad sökning skall kräva en inloggning till ett konto som är avgiftsbelagt.

10.1.1.2 Avgifter

StartBanken i Norge har en prissättning som man anser fungerar bra för både Leverantörer och Entreprenörer. Bedömningen är därför att en introduktion av ett gemensamt Leverantörsregister i Sverige skulle kunna fungera enligt en snarlik modell

I Norge betalar de stora köparna en avgift på motsvarande 235.000 SEK vardera årligen för att vara med och avgiften är därefter fallande baserat på företagets årsomsättning ner till de minsta företagen vilka betalar 35.000 SEK årligen.

För leverantörerna finns det **Bronsnivån** (basnivån) som är avgiftsfri och som bygger på ett begränsat antal egenlämnade grunduppgifter.

För **Silvernivån** betalar Leverantören motsvarande 3.000 SEK årligen. Uppgifter lämnas av företaget meddelst ett s.k. VD-intyg där företagets VD går i god för de lämnade uppgifterna.

För **Guldnivån** betalar leverantören för en årlig prekvalificering. StartBANK kontrollerar och verifierar de lämnade uppgifterna om leverantören (gör en Audit). Guldnivån kostar leverantören motsvarande 6.000 SEK årligen.

Det skall påpekas att ovanstående belopp är från StartBank i Norge. Något färdigt förslag till hur en avgiftsmodell skulle kunna se ut i Sverige föreligger ej för närvarande.

10.1.1.3 Stegvis införande

En etablering av funktionen gemensamt Leverantörsregister i Sverige skulle innebära att man startar på en lämplig basnivå varefter ett stegvis införande av ytterligare funktionalitet sker.

Ett möjligt stegvis införande skulle kunna vara följande:

1. En startfunktion där registret byggs upp med de datamängder som fastslagits i en kravprocess skall ingå. Brons och Silver nivå införs. Sökmotor för online-sökning ingår. Olika behörighetsnivåer för login, sökning och administration byggs upp. Helpdesk byggs upp och utbildning genomförs.
2. Exportfunktion för att möjliggöra integration med egna system hos entreprenörer m.fl. införs. Guldnivån införs.
3. Modul för lagring av egen privat kompletterande information om leverantörer tillfogas systemet.

11 Nuläge E-upphandling

11.1 Allmänt

E-upphandling är inte lika etablerat och välkänt som Leverantörsregister. Det är främst inom offentlig upphandling som denna teknik hittills använts, detta påskyndat av regelverk inom EU för offentlig upphandling. Det finns sedan över 10 år olika företag som erbjuder dokumenthanteringsportaler med stöd för att skapa, hantera och distribuera förfrågningsunderlag, se vidare nedan. Dessa har dock använts sparsamt inom den privata sektorn och det är främst kommuner, kommunala bolag och landsting som använt dessa system för sin byggverksamhet. Därvidlag har riksentreprenörerna varit mottagare av sådana förfrågningar och tillhörande dokumentation.

Sedan ett par år har riksentreprenörerna inom byggsektorn själva börjat arbeta med e-upphandling, främst gäller detta NCC, SKANSKA samt SVEVIA (f.d. Vägverket Produktion). Denna teknik och detta arbetssätt är nu under införande och man har kommit olika långt i sina utrullningar. Längst har f.n. NCC kommit.

11.2 Olika slag av eUpphandling

E-upphandlingar kan delas in enligt följande.

För kommuner, landsting, kommunala bolag, statliga verk och myndigheter;

- Offentliga upphandlingar (över EU-tröskelvärdet). Kvalificerade anbudsgivare kan lämna anbud.
- Förenklad upphandling (under EU-tröskelvärdet). Vid förenklad upphandling har alla intresserade leverantörer rätt att lämna anbud.
- Direktupphandlingar där upphandling görs från en redan utvald leverantör. Direktupphandling tillåts om det finns synnerliga skäl för denna upphandlingsform eller om tjänstens värde är lågt.

För privata företag;

- Publika upphandlingar vilka annonseras ut publikt
- Riktade upphandlingar där förfrågan riktas till särskilt utvalda grupper av leverantörer, exempelvis egna prekvalificerade leverantörer
- Direktupphandlingar där upphandling görs från en redan utvald leverantör

E-upphandlingar kan vidare delas in i;

- Ramavtalsupphandlingar för tjänster och varor (för varor även kallat sortimentsavtal)
- Projektspecifika inköp av tjänster, exempelvis för projekteringstjänster inom byggsektorn
- Projektspecifika inköp efter dokumentation (ritningar, specifikationer) såsom av bygg-, anläggnings- eller installationsentreprenader, måttbeställda varor (fönster, dörrar, smiden etc.), prefabrikation (betongelement mm).

Den upphandlande enheten måste i sitt förfrågningsunderlag ange grunderna för värderingen av anbudet i upphandlingar enligt ovan.

- Löpande avrop ("e-handel") ur redan avtalade sortiment räknas således inte till E-upphandlingsområdet.
- Ej heller kommer omvända auktioner att diskuteras i denna rapport då det ligger utanför projektets fokusområden.

11.3 Offentliga upphandlingar i Sverige

Offentliga upphandlingar regleras enligt lagen om offentlig upphandling, upphandling enligt lagen om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster, samt upphandling enligt lagen om valfrihetssystem. LOU och LUF ersätter den tidigare lagen om offentlig upphandling och trädde i kraft den 1 januari 2008.

Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) gäller alla offentliga upphandlande enheter, dvs kommuner, kommunala bolag och statliga verk och myndigheter.

Reglerna om offentlig upphandling baserar sig på EUs regler, så som de kommer till uttryck i EUs upphandlingsdirektiv.

De tre huvudprinciper som styr all offentlig upphandling är;

- Upphandling ska ske i konkurrens
- Anbudsgivare och anbud ska behandlas objektivt, dvs utan ovidkommande hänsyn
- Upphandling ska vara affärsmässig.

Enligt reglerna i LOU sker upphandling via två skilda faser nämligen *kvalificering av anbudsgivare* (kvalificeringsfas) och *anbudsprövning* (anbudsprövningsfas). Dessa faser handläggs helt separat och vid skilda tidpunkter.

11.3.1 Upphandlingar över tröskelvärdet

I upphandlingslagen finns tröskelvärden för olika upphandlingar. Beräknas upphandlingen ha ett värde som överstiger denna nivå ska **öppen, selektiv** eller **förhandlad upphandling** tillämpas. En upphandling över tröskelvärdet måste utannonseras i "Official Journal of the European Communities" och TED (Tenders Electronic Daily).

11.3.2 Upphandlingar under tröskelvärdet

För tjänster vars värde understiger tröskelvärdena kan **förenklad upphandling** eller **urvalsupphandling** tillämpas.

11.3.3 Ny lag 15 juli 2010

Från 15 juli 2010 gäller ändrade regler vid offentlig upphandling. Reglerna riktas främst mot upphandlande myndigheter och enheter. För företagen bidrar reglerna till en förbättrad upphandlingsprocess och fler annonserade upphandlingar på grund av hårdare sanktioner vid otillåtna direktupphandlingar.

Det har införts en ny bestämmelse, nämligen den om ogiltighetsförklaring av ingångna avtal. Regeln innebär att avtal som ingåtts, utan att det föregåtts av ett korrekt upphandlingsförfarande, kan ogiltigförklaras av allmän förvaltningsdomstol (det vill säga förvaltningsrätt/kammarrätt eller Regeringsrätten).

Bestämmelsen gäller inte för upphandlingar under gränsen för direktupphandling (det vill säga kontraktvärden som understiger ca 287 000 kr i LOU och ca 577 000 kr i LUF, efter 15 juli 2010).

11.3.4 Berörda myndigheter och organisationer i Sverige

11.3.4.1 Konkurrensverket, (www.kkv.se)

är myndigheten för konkurrens och upphandling. Konkurrensverket tillämpar konkurrenslagen (1993:20) och lagen (1994:615) om ingripande mot otillbörligt beteende avseende offentlig upphandling och är tillsynsmyndighet för lagen om offentlig upphandling (LOU). Konkurrensverkets övergripande uppgift är att arbeta för en effektiv konkurrens i såväl privat som offentlig verksamhet till nytta för konsumenterna samt att verka för en effektiv offentlig upphandling till nytta för samhället och marknadens aktörer.



11.3.4.2 Kammarkollegiet, (www.kammarkollegiet.se)

ska utveckla ett nationellt upphandlingsstöd för upphandlande myndigheter och leverantörer. Detta gör Kammarkollegiet genom att utveckla och sprida välförankrade vägledningar och hjälpmedel för upphandlingsprocessen, exempelvis mer enhetliga förfrågningsunderlag.

Kammarkollegiet har utvecklat webbplatsen www.upphandlingsstod.se för att stödja upphandlande myndighet och leverantörer med vägledning genom upphandlingsprocessen.



11.3.5 Kommerskollegium, (www.kommers.se)

är en expertmyndighet för utrikeshandel och handelspolitik och svarar bland annat för information om upphandlingsfrågor som har internationell anknytning.



11.3.6 Sveriges Offentliga Inköpare, SOI, (www.soi.se)

är en ideell förening bestående av offentliga beslutsfattare, vars syfte är att förbättra förutsättningarna för offentlig upphandling.



11.4 Offentlig upphandling – EU

Public Procurement, (ec.europa.eu), är EU:s webbplats med policy, direktiv, rapporter om Public Procurement mm.

Databasen **Tenders Electronic Daily**, TED, (ted.europa.eu), för sökning i Europeiska gemenskapernas officiella tidning, EGT, av offentliga upphandlingar som överstiger något av de olika tröskelvärdena.



EU-kommissionen, (ec.europa.eu/sverige)



ECERTIS, (ec.europa.eu/markt/ecertis)

eCERTIS är ett praktiskt verktyg som utvecklats av EU-kommissionen för att skapa gynnsammare förutsättningar för företag och upphandlande myndigheter och enheter vid gränsöverskridande leverantörskvalificering. Verktöget underlättar framför allt för de företag som i dagsläget upplever att de stöter på hinder i den mångfald av administrativa blanketter som ska fyllas i för att intyga företagets lämplighet att delta i upphandlingar.

eCERTIS hjälper företag och upphandlande myndigheter att hantera dessa svårigheter genom att i en sökbar databas kartlägga de certifikat och intyg som vanligen används i de olika medlemsstaterna. eCERTIS finns tillgängligt på samtliga EU-språk men information om intyg och certifikat erbjuds i dagsläget huvudsakligen på engelska.

Information om de nationella certifikaten och intygen tillhandahålls och uppdateras av ansvariga myndigheter i respektive land. För Sveriges räkning har Konkurrensverket och Kammarkollegiet tagit fram det material som ingår i databasen.

11.5 Aktörer inom annonsering för Offentlig upphandling i Sverige

På den svenska marknaden finns ett flertal aktörer som främst specialiserat sig på att hålla annonsdatabaser över pågående offentliga upphandlingar.

Inom området offentlig upphandling är annonseringen en mycket viktig komponent. För att undvika konkurrensbegränsning samarbetar flera av aktörerna runt annonserna vilket godkänns av Konkurrensverket.



11.5.1 Allego

www.allego.se, ”första svenska upphandlingsbloggen AnbudsJournalen”



11.5.2 Eniro Upphandling

www.eniroupphandling.se, f.d. Oreo.



11.5.3 OPIC

VISMA Opic, www.opic.com, med upphandlingsverktyg TendSign



11.5.4 e-Avrop

www.e-avrop.com, fri databas för upphandlingar och avtal



11.5.5 Merzell

com.merzell.com, med verksamhet i ett flertal länder i Skandinavien, Baltikum och Tyskland. Merzell förmedlar varje dygn mer än 1 600 nya inköps- och anbudsfrågor via Internet.

11.5.6 Kommentus



www.kommentus.se, erbjuder affärsstöd vid inköp och upphandlingar inom offentlig sektor. Bedriver också utbildningar inom upphandlingsområdet.

11.6 Aktörer inom dokumenthantering och förfrågningar

De företag som arbetar med annonseringsverktyg har under ett antal år bearbetat även de privata företagen för att få dem att använda sina tjänster. Framgången med detta har dock varit klart begränsad. Anledningen är att e-Upphandling inom byggsektorn är mer komplicerad och där

projektspecifika upphandlingar nästan uteslutande bygger på en omfattande mängd dokumentation såsom ritningar och beskrivningar, vilka under projekterings gång successivt växt fram och lagrats i Internetbaserade dokumenthanteringslösningar.

Därför har ett flertal portaler, vilka erbjuds av företag som arbetar med dokumenthantering med särskild inriktning på byggsektorn, haft mycket större framgång med sina erbjudanden. För att stödja kunder även inom offentlig sektor samarbetar man med de företag som specialiserat sig på främst annonsering.

11.6.1 Aktörer inom dokumenthantering i Sverige

Det finns ett flertal större aktörer på den svenska marknaden som erbjuder dokumenthanteringslösningar för projekterings-, förfrågans- och produktionsfaserna. Samtliga används sedan ett antal år av såväl de svenska riksentreprenörerna som olika kommuner i olika projekt.



11.6.1.1 Pärmen, www.parmen.se

ägs och utvecklas av CAD-Specialisten. Används både inom privat och offentlig sektor. Via förfrågningsmodulen kan man skapa och skicka förfrågningsunderlag samt länka till Opic där annonseringen sker. Opic skickar annonsen vidare även till andra annonseringsaktörer.



11.6.1.2 Byggnet, www.byggnet.se

Byggnet Access är en vidareutveckling av Byggnet Standard som introducerades 1998. Byggnet ägs och säljs av Arkitektkopia AB. Via förfrågningsmodulen kan skapa, skicka och te emot förfrågningar samt länka mot annonsering hos Opic, Eniro, Allego m.fl.



11.6.1.3 InterCopyNet, www.intercopy.net

är InterCopy's lösning. Via förfrågansmodulen kan man skapa och distribuera förfrågningsunderlag.



11.6.1.4 Apricon, www.apricon.se

är en avknoppning från SKANSKA Teknik, Pnet, som startades 1997. Via förfrågningsmodulen kan man skapa och distribuera förfrågningsunderlag.



11.6.1.5 Projektnavet, www.projektnavet.se

används bl.a. av Riksbyggen.



11.6.1.6 Projektplatsen, www.projektplatsen.se

är en generell dokumenthanterare utan särskilt stöd för byggprojekt eller förfrågningsunderlag. Används i vissa, främst mindre, byggprojekt.

Därtill finns ett antal proprietära system såsom Sweco Projektsystem m.fl. som framför allt används i samband med ett projektledningssupdrag, samt att riksintreprenörerna har egna interna dokumenthanteringssystem.

11.6.2 Övriga aktörer inom dokumenthantering på den nordiska marknaden

Se bilaga 2.

11.7 Aktörer inom eUpphandling i Sverige



11.7.1 IBX, www.ibx.se

IBX används av VOLVO, Ericsson, SKANSKA mfl. stora företag. IBX har kontor i Stockholm (Huvudkontr), Antwerpen, Köpenhamn, Frankfurt, Helsingfors, Milano, Oslo, Oxford och Paris. Se vidare www.ibxgroup.com.

Capgemini förvärvade IBX i februari 2010, Capgemini Procurement Services (CPS).



11.7.2 Primona, www.primona.se

Ett Stockholmsbaserat företag som erbjuder sitt Kommers Upphandlingssystem. Flera aktörer, bl.a. SVEVIA har byggt upp sina upphandlingsportaler runt Primona's lösningar.



11.7.3 Tradeextensions, www.tradeextensions.se

Ett Uppsalabaserat företag som även har kontor i Göteborg, Helsingborg, England, Frankrike och USA.

Har bl.a. Stockholm Stad samt transportbolag som kunder, exempelvis SL.



11.7.4 Symbrio, www.symbrio.se

Före detta FreeSourcing. Stockholmsbaserat företag, har även kontor i Norge.

Har bl.a. Bravida som kunder.



11.7.5 Ctm, www.ctm.se

Företag baserat i Sollentuna med bl.a. Rikspolisstyrelsen och Posten IT som kunder.



11.7.6 Arbia, www.ariba.com

En av de världsledande internationella aktörerna inom området.



11.7.7 ERP-leverantörer, VISMA, SAP, Agresso m.fl.

Samtliga större leverantörer av affärssystem har i olika omfattning moduler med vars hjälp man kan bygga upp, eller integrera med, e-handelslösningar, inklusive eUpphandling.

11.8 Process för e-Upphandling baserat på projektspecifik dokumentation

Utifrån genomförda intervjuer har följande process framkommit.

1. Förfrågningsunderlaget sammanställs av upphandlande part. Mallar för förfrågningar används (för resp. typ av förfrågan).

Tillhörande dokumentation väljs ut såsom ritningar, beskrivningar, mängdförteckningar, föreskrifter (AF) och bestämmelser (AB04, ABK96, ABU07, ABTU07, ABT06 m.fl.). mm. Handlingarna ligger i detta skede färdigprojekterade och klara i ett dokumenthanteringsystem eller i ett portal hos extern leverantör.

Geografiskt område, tidpunkt för senaste inlämning av anbud samt genomförandetid mm. specificeras.

2. Förfrågan kan väljas att riktas till den skara leverantörer som plockas fram ur leverantörsregistret, exempelvis egna utvalda och prekvalificerade leverantörer. Förfrågan kan också väljas att läggas ut publikt på annonsplats på egen hemsida eller annan portal (krav vid offentlig upphandling).
3. En leverantörer får reda på att en förfrågan finns ute genom att;
 - förfrågan är riktad till leverantören som meddelas detta via e-post
 - leverantören söker på portaler och annonsplatser och ser att en förfrågan finns ute och anmäler via portalen, eller via e-post, sitt intresse och får e-post tillbaka angående förfrågan
 - leverantören har sedan tidigare lagt in ett abonnemang hos den portal där förfrågan skapats med de kriterier på vad slag av uppdrag, geografi, volyms- och tidsmässig

omfattning etc. som man är intresserad av, vilket gör att leverantören aviseras via e-post då förfrågan som uppfyller dessa kriterier annonseras ut.

4. Leverantören hämtar hem förfrågningsunderlaget genom att klicka på den länk som meddelats via e-post om aktuell förfrågan. Man blir då länkad till den portal och den yta där dokumentationen finns lagrad. Efter inloggning kan förfrågan och samtlig ingående dokumentation hämtas hem i digital form. Man kan dock ej se vilka andra som hämtat hem underlaget.
5. Leverantören studerar förfrågan och dokumentationen och tar ställning till om man avser svara på förfrågan eller ej. Om så är fallet skall upphandlande part så meddelas.
6. Leverantören arbetar med kalkylering, vid behov mängdar, samt delar upp förfrågan i olika delar och förfrågar vidare på delar av uppdraget till en mängd underentreprenörer av olika slag (ex. målning, schaktning, gjutnings- och armeringsarbeten, måttbeställda varor (fönster, glaspartier, dörrar etc.) etc.). Detta ger ett kalkylunderlag för anbudet.
7. Fråga-svarsprocess: Då frågor om förtydliganden av förfrågningsunderlaget ställs till upphandlande part har denne att svara på frågan. Svar skall avges i e-upphandlingsystemet på så sätt att samtliga som hämtat hem förfrågningsunderlaget kan ta del av frågan och svaret utan att veta vilka de andra berörda leverantörerna är.
8. Kompletterande förfrågningsunderlag – KFU: Under anbudstiden kan en eller flera kompletteringar av underlaget behöva göras. Ritningar och annan dokumentation kan därvidlag behöva revideras eller kompletteras och en KFU skapas för detta med förklaringar och ny dokumentation. Anledningen kan vara att fel eller otydligheter hittats i underlaget som kräver ändringar, vilket är relativt vanligt. Då projekteringstiden ofta är (alltför) knapp i dagens byggprojekt är det nämligen vanligt att det finns otydligheter i underlaget. De KFU-er som publiceras måste komma samtliga som hämtat hem underlag tidigare till kännedom och åtkomst.
9. Leverantören svarar på förfrågan. I första hand sker detta skriftligen på traditionellt sätt och utifrån de underlag som leverantören skapat i sina egna lokala system för kalkylering och offerering. Det är önskvärt att svar i större utsträckning skall avges i det system och den portal som förfrågan är skapad i, men det finns ännu så länge ett visst motstånd till detta i branschen. En förklaring är att det skapar merarbete för anbudsgivaren, vilken svarar på ett antal förfrågningar per erhållet uppdrag, och som därför vill ha en så enkel hantering för att svara som möjligt.
10. Efter utgången anbudstid inleder upphandlande part förhandling och därefter kontraktering med vald part. Även detta sker nästan uteslutande på traditionellt sätt idag. Ambitionen i det längre perspektivet är att automatisera denna process bättre. Då anbud lämnas i portalen blir jämförelse och utvärdering avsevärt enklare.
11. Avtackning ”Tackar för anbudet. Vi har emellertid tecknat avtal med annan leverantör” görs för de som ej fått uppdraget.
12. Leverantör som fått uppdraget kan efter detta besked vilja göra om delar av sina förfrågningar till underentreprenörer m.fl. i syfte att ytterligare sänka sina inköpskostnader. Leverantören förhandlar med, och kontrakterar, sina UE.

13. UE, och i flera led därunder, gör likande förfrågningar och upphandlar i sin tur sina underleverantörer. Delar av ursprunglig dokumentation används därvidlag.

11.9 Ekonomiska effekter på företags- och branschnivå

E-upphandling ersätter den traditionella betungande processen med att printa ut, kopiera och fysiskt distribuera stora mängder dokumentation. Det är inte ovanligt att större byggtreprenader omfattar många hundra upp till 1000-talet dokument i form av ritningar och beskrivningar. E-upphandling sparar tid, kopierings- och distributionskostnader samt minskar miljöbelastningen.

Med E-upphandling finns också möjligheten att nå ut med förfrågan till flera potentiella anbudsgivare spridda över ett större geografiskt område. Detta gynnar konkurrensen, skapar besparingar för den upphandlande parten, vilket i slutänden kommer slutkunden och hyresgästen tillgodo.

Nutek uttalade den 3:e april 2009 att ”Det står utom all tvivel att elektroniska upphandlingssystem leder till besparingar för både leverantörer och upphandlande myndigheter”. På samma sätt torde detta otvivelaktigt gälla även den privata sektorn. Leverantörer har fördelar i att enklare få reda på vilka förfrågningar som ligger ute, och få tag i förfrågningsunderlagen. Med digital information lagrad i bästa lämpliga format är det enklare att få in förutsättningar i det egna kalkylsystemet och bearbeta förfrågan. Fullt ut enklare kommer det att bli i framtiden då BIM (Bygg Informations Modeller) blivit mer etablerad och stabil teknik eftersom data då kan laddas direkt in i ett kalkylsystem.

Ingen av de intervjuade i denna förstudie har dock haft möjlighet att delge de ekonomiska kalkyler som legat till grund för de egna satsningarna.

11.10 För- och nackdelar med en gemensam portal för hela branschen

En gemensam e-upphandlingsportal skulle medföra ytterligare förenklingar för parter att nå varandra och göra affärer. Ett och samma arbetssätt skulle förenkla förståelsen och medge att man i högre takt kan införa e-Upphandling i branschen samt nå de vinster som detta medför. Idag finns en skepticism mot att olika fungerande lösningar tas fram som underentreprenörer i viss mån känner sig påtvingade att arbeta med. Lösningarna fungerar olika samt har olika gränssnitt och detta missgynnar effektiviteten i arbetssättet samt dämpar entusiasmen och införandetakten i branschen.

Nackdelar är att den tekniska lösningen blir något mer komplex än att var och en utvecklar egna lösningar i egna ERP-system då integration mellan olika system måste utvecklas. Vidare krävs mer utbildning för en bredare spridning, mogenheten för den här typen av lösningar är förhållandevis låg i branschen i jämförelse med andra branscher.

De som nyligen utvecklat egna system och investerat mycket tid och pengar i detta har ett försprång, vilket man vill bevaka. Detta kan till viss del fördröja införandet av gemensamma system.

11.11 Konkurrensbegränsning

En gemensam portal måste ha den öppenhet som krävs för att hela branschen skall kunna nyttja denna.

De regler som byggs in måste vara desamma som vid traditionell, pappersburen hantering, och därmed kunna betraktas lika konkurrensförutsättande som traditionell hantering.

Rätt hanterat bör snarare konkurrensen bli mer stimulerad då fler aktörer, och i ett större geografiskt område, kan arbeta mot portalen.

11.12 Kommande lagkrav om identifiering av personal på arbetsplatser (ID06) redan vid upphandlingen

Genom att förlägga en e-upphandlingsportal i direkt anslutning till Leverantörsregistret och i detta register föra information om ID06-anslutning kan detta användas redan under upphandlingsfasen vid riktade förfrågningar.

Vid allmänna publika förfrågningar måste anbudsgivaren svara med denna information som då behöver kontrolleras och verifieras, samt att leverantören behöver tillföras det allmänna leverantörsregistret.

11.13 Legala krav

Samma krav som vid traditionell upphandling skall gälla, dvs. de allmänna bestämmelser och föreskrifter som reglerar förhållandet mellan upphandlare och leverantör.

11.14 Funktioner

I portalen för e-Upphandling måste finnas funktioner för;

- Projektvis ladda upp färdigprojekterade handlingar såsom ritningar, beskrivningar och förteckningar.
- Skapa förfrågan. Förekommande dokument (ritningar, mängdavgtagningar, beskrivningar mm.) länkas till aktuell förfrågan. Mallar för olika slag av förfrågningar tillämpas. Föreskrifter samt branschens regler och allmänna bestämmelser inkluderas.
- Kunna annonsera publikt eller riktat disitribuera förfrågan till utvalda leverantörer
- Funktion för att via e-post avisera leverantörer
- Funktion för leverantör att kunna abonnera på önskade klasser av förfrågningar
- Ta emot anmälan om att man som leverantör kommer att svara eller ej på förfrågan
- Stöd för fråga-svarsprocessen. Svar skall delges samtliga anbudsgivare.

- Hantering för att skapa och distribuera kompletterande förfrågningsunderlag, s.k. KFU-er.
- Ta emot anbudssvar
- Modul för jämförelse och utvärdering av anbud

11.15 Säkerhetsaspekter

Det är av yttersta vikt att ingen utom upphandlande part kan se vilka som hämtat hem förfrågningsunderlag, ämnar svara på förfrågan, begärt svar på fråga, lämnat anbud eller anbudets innehåll mm. Skulle så ske måste upphandlingen ogiltigförklaras och göras om baserat på förändrade underlag.

Portalen måste ha hög säkerhet för användare och vara väl skyddat mot intrångsförsök samt placerat bakom brandvägg, inneha virussydd, backuptagning, spegling av databaser, fullgott skalskydd (brand, inbrott, sabotage) mm.

Trafiken mot portalen behöver krypteras via SSL (https - standard inom Internet) och eventuellt även kräva certifikat.

11.16 Fackliga synpunkter

Ingen av de parter som infört teknik för e-Upphandling har fått några negativa synpunkter från facken, vilka snarare är positiva då detta ytterligare stärker strävan att stävja den svarta sektorn samt gynna de företag som arbetar seriöst och är goda samhällsmedborgare.

11.17 Målgrupp

Fremsta målgrupp är riksentreprenörerna inom bygg- och anläggningssektorn, samt dess underentreprenörer, dvs 1:a och 2:a led. I en förlängning är det troligt att fler led av underentreprenörer kommer att använda detta arbetssätt.

Även kommuner och landsting med byggprojekt är en målgrupp. Detta kräver samarbeten med aktörer inom utannonsering av offentliga upphandlingar.

För ramavtals- och sortimentsupphandlingar är leverantörer av såväl varor som tjänster målgrupp.

11.18 Organisation

En branschgemensam portal kräver en central organisation för upprätthållande av systemets funktion samt för dess vidareutveckling.

Utbildning av användare krävs, samt en supportfunktion som svarar på e-post och telefonsamtal.

11.19 Finansiering

Drift-, underhålls- och vidareutvecklingskostnaderna för portalen behöver finansieras genom avgifter;

- en grundavgift årligen för att vara ansluten
- transaktionsavgifter; en högre per skapad förfrågan samt en mindre per hämtad förfrågan

Samtliga användare blir därmed delaktiga i finansieringen.

11.20 Gränssnitt mot egna system

Gränssnitt för integration av egna system kommer att behöva skapas. Exakt vilka gränssnitt som kan behövas måste utredas vidare. Dock bör genomfört arbete inom UN/CEFACT och där färdiga meddelanden studeras och utredas tillämpligheten av.



11.21 Vad sker internationellt – UN/CEFACT TBG6?

Inom EU finns formerat ett antal arbetsgrupper som arbetar med standardisering inom olika områden. Arbetsgruppen TBG6 är verksam inom AEC-sektorn, dvs. Architecture, Engineering and Construction, med utveckling och underhåll av standarder. TBG6 ansvarar även sektorövergripande för projekten eTendering samt Security.

Arbetsgruppens arbete startade för ett antal år sedan på initiativ av japanska regeringen och har sedan dess arbetat fram en processbeskrivning för de ingående affärsprocessstegen, samt utvecklat en meddelandestandard inom sitt projekt ”e-Tendering ebXML Standards Project”. Den senaste publikationen är version D07 från april 2008, är stabil, och har implementerats i ett flertal olika länder och har idag en skarp användning, bla. är Indien mycket aktivt inom detta område. I Sverige har vi bara följt utvecklingen ännu så länge och det finns ingen som har implementerat detta och det pågår heller ännu ingen känd pilotverksamhet.

TGB6-standarderna omfattar alla processer ifrån skapandet av förfrågan och publicering fram till anbud, utvärdering och kontraktering och stöds med XML-meddelanden för kommunikationen i samtliga de olika processstegen mellan inblandade parter.

eTendering ebXML Standard Project				
Business Process	Business Collaboration	Business Transaction	Business Document Name	Root Schema Module File Name
Registration	Registration	Submit Registration Application	Registration Application	RegistrationApplication_1p1prc.xsd
		Issue Registration Result	Reception Of Registration Application	ReceptionOfRegistrationApplication_1p1prc.xsd
			Examination Result Notification	ExaminationResultNotification_1p1prc.xsd
Public Invitation	Establishment of Project Strategy	N/A	N/A	N/A
	Invitation to Tender	Publish Invitation toTender	Invitation To Tender	InvitationToTender_1p1prc.xsd
			N/A	N/A
	Pre-qualification	Submit Pre-qualificationApplication	Prequalification Application	PrequalificationApplication_1p1prc.xsd
		Issue Letter of Invitation to Tender	Reception Of Prequalification Application	ReceptionOfPrequalificationApplication_1p1prc.xsd
	Selection of Tenderers	Request Tender Information	Letter Of Invitation To Tender	LetterOfInvitationToTender_1p1prc.xsd
		Request Tender Information	Request For Tender Information	RequestForTenderInformation_1p1prc.xsd
	Issue Tender Information	Request Tender Information	Reception Of Request For Tender Information	ReceptionOfRequestForTenderInformation_1p1prc.xsd
Tender/Tenders selection	Guarantee	Issue Tender Guarantee	Tender Information	TenderInformation_1p1prc.xsd
			Tender Guarantee	TenderGuarantee_1p1prc.xsd
		Submit Response of Tender Guarantee	Reception Of Tender Guarantee	ReceptionOfTenderGuarantee_1p1prc.xsd
	Qualification	Submit Qualification Application	Response Of Tender Guarantee	ResponseOfTenderGuarantee_1p1prc.xsd
		Issue Qualification Result	Reception Of Response Of Tender Guarantee	ReceptionOfResponseOfTenderGuarantee_1p1prc.xsd
	Tender		Qualification Application	QualificationApplication_1p1prc.xsd
			Reception Of Qualification Application	ReceptionOfQualificationApplication_1p1prc.xsd
	Opening of Tenders		Qualification Result Notice	QualificationResultNotice_1p1prc.xsd
			N/A	N/A
	Tender Result Notice	Submit Tender	Tender	Tender_1p1prc.xsd
		Reception Of Tender	ReceptionOfTender_1p1prc.xsd	
Publication of Award		N/A	N/A	
	Contract Award Publication		N/A	

Schema över processdelar och XML-meddelanden för eUpphandling enligt TGB6 v. D07.

12 Förslag till gemensam branschlösning för eUpphandling

Med ett gemensamt arbetssätt och gränssnitt skulle entusiasmen inför införandet i branschen av eUpphandling gynnas och införandetakten kunna ökas. Detta skulle avlägsna den oro över, och det motstånd som finns emot, alltför många olika portaler med olika arbetssätt och gränssnitt, vilket idag upplevs hämma utvecklingen.

En gemensam e-upphandlingsportal skulle dessutom medföra förenklingar för alla parter att nå varandra och göra affärer samt medge att branschens många mindre och lokala aktörer snabbare och enklare skulle kunna arbeta med eUpphandling, vilket skulle gynna branschens utveckling såväl som konkurrenskraft.

12.1 Förslag från BEAst

Nedanstående är en presenterad idé till fortsatt arbete vilket har diskuterats på Workshop den 8/11 2010.

1. Processen för valda typer av eUpphandling (Sortimentupphandling, Projektspecifik upphandling etc.) definieras i ett gemensamt projekt med branschens ledande parter.
2. Ett gränssnitt definieras och överenskomms gemensamt baserat på framtagna processbeskrivningar. Med gränssnitt avses här arbetsgång/processsteg samt utseende på skärmbilder.

Under steg 1-2 skall arbetet och resultaten från TBG6 beaktas och användas i tillämpliga fall.

Steg 1-2 skulle förenkla för branschens leverantörer, öka förståelsen samt snabba upp införandet av eUpphandling.

Steg 1-2 förutsätter att de som har utvecklat eUpphandlingssystem anpassar sina system och gränssnitt den överenskomna processen och utseendet i gränssnittet.

3. En gemensam portal tas fram med det definierade gränssnittet och denna förläggs under domänen e-build.se. Samarbetsavtal med lämpliga leverantörer inom dokumenthantering/projekt databaser samt annonsering behöver upprättas.
4. Tillämpliga XML-meddelanden från TBG6 implementeras i den gemensamma portalen och marknadens aktörer kan därefter efter behov implementera dessa i sina egna system och företagsportaler. Detta medger att den gemensamma portalen kan integreras fullt ut med de lokala egna lösningarna.

Ett första beslut om fortsatt arbete skulle vara ett beslut att starta med steg 1 och 2 enligt ovan.

Peter Fredholm

Mats Lenngren

Projektledare

Utredare

BILAGA 1A – Sammanfattning, frågor Leverantörsregister

Diskussionerna och svaren under djupintervjuerna har givit en relativt samlad bild av nuläge, behov och synsätt vad beträffar området Leverantörsregister.

Nedanstående svar är utredarens tolkning och sammanställning över de diskussioner som förts och de svar som lämnats under olika djupintervjuerna. Alla individuella svar redovisas ej av praktiska skäl.

1. Vad lägger du i begreppet leverantörsregister?

En sökbar databas med produkter, tjänster, organisationsscheman/kontaktinformation, ekonomiska fakta mm. Registret beskriver de leverantörer som används inom bolaget. Leverantörerna kodas/klassificeras.

Det är nödvändigt att ha ett bra Leverantörsregister. Men det kräver mycket kraft att underhålla detta register och ha det uppdaterat och med kvalitét i data – särskilt för alla de många små företagen

Detta register finns idag i ERP-systemet för att klara kopplingen mot fakturor mfl. processer.

Leverantörens livscykel är; okänd, känd (finns i registret), godkänd, spärrad, bortplockad.

2. Varför behövs ett sådant register? Till vad?

Används för upphandlingsapplikationer. Man söker rätt leverantör i önskad bransch och med önskad tjänst eller produkt, kapacitet samt geografiskt läge. Man söker främst efter de med bra bedömningar (historik).

Vi ser även förekommande avtalade sortiment, priser samt köphistorik.

3. Vilka skall nyttja registret?

Kunderna till leverantörerna använder detta. För varor söker man för att hitta rätt varumärke, produkt och rätt kontaktperson för försäljning, service, installation mm. För tjänst söks rätt UE eller konsult (arkitekt, tekniska konsulter) för projektering, goetekniska undersökningar mm.

Används vid projekteringen, av kalkylavdelningen, inköpsavdelningen samt produktionen (centralt inköp samt projektinköparna vid större projekt). Störst behov har projektinköparna. De centrala vet mest vilka leverantörer det köps in från.

4. Vilka olika behov har dessa olika kategorier av användare?

Hitta godkända företag med rätt utbud, storlek, tillhörighet (kategori), geografi. Kan vara för att i nästa steg fråga om priser.

5. Vilka funktioner behöver finnas?

Sökfunktion – att kunna söka med önskade kriterier i databasen.

6. Vilka data behöver lagras i registret?
Leverantörers namn, adresser, kontaktpersoner, organisationsnummer, allmän information, ägarinformation, verksamhetsområden, ekonomisk information, varumärken, produkter certifieringar.
7. Vad behöver finnas av information som behöver vara lokalt och ej gemensamt (globalt)?
Omdömen - lokal bedömning. Avtalade priser, köphistorik.

Organisationsschema och kontaktinfo måste uppdateras regelbundet. Organisation måste vara enkelt att uppdatera.
8. Hur skall data fångas in till registret? Från vilka källor, myndigheter etc.?
UC, Compass och Eniro. För ekonomisk hygienkontroll av status, betald skatt, inga betalningsanmärkning etc.
9. Behöver lagrade leverantörer prekvalificeras? Hur ofta i så fall?
Ja, minst en årlig översyn. Dock är även nyetablerade tjänsteleverantörer ofta intressanta, exempelvis arkitekter.

Görs hos oss i upphandlingsapplikationerna.
10. Vilka legala krav skall finnas på lagrade leverantörer?
De skall uppfylla lagar, avtal och förordningar samt en definierad branschetisk nivå. Skattmässigt lagliga.- att detta sköts är viktigt - samt att man uppfyller paragraf 38 i MBL (fackanslutning).

Att man har erforderliga certifieringar, exempelvis kvalité, samt att man är BASTA-godkända.
11. Skall endast svenska leverantörer listas eller även utländska? Norden/EU/WW?
Initialt Norden, därefter EU, därefter WW när allt fungerar.

Ett leverantörsregister skulle endast vara intressant med aktörer utanför EU.
12. Vilka krav behövs för tillgänglighet, datasäkerhet och skydd?

Data måste vara pålitliga. Detta borde kunna skötas pss som i Norge, Startbanken,

Behörighetsstyrt. 5 olika sekretessnivåer. Alla inköpare ser det mesta = har samma behörighet och öppenhet.
13. Vad har ni idag, dvs. hur sköts leverantörsregistret idag?

I vårt ERP-system. Vi har system idag men behöver få ännu bättre kontroll i processerna och höja kvaliteten på data i registret, men detta är krävande.

Vi har lokala register ute på kontoren för UE idag. Centralt underhåll är alltid ett problem och betyg/erfarenhetslista hålls lokalt.

14. Har ni kalkylerat den ekonomiska nyttan för ert företag med en sådan funktion?
Detta gjordes tidigare när beslutet om införandet togs men det är inget jag har kvar.
15. Vilka aktörer känner du till och vilken skulle kunna vara lämplig leverantör av en gemensam branschlösning för leverantörsregistret och underhåll av data?

UC & Soliditet på delar (tvättar och underhåller ekonomifakta).
Startbanken i Norge.
Byggbasen.

16. Vad talar emot respektive för en gemensam branschlösning?

- Fördel om det är branschen och en non-profit tjänst
- Fördel att enkelt kunna hitta befintliga leverantörer samt ev nya
- Fördel att även mindre företag kan vara med
- Fördel att bli sökbar även om man inte haft personlig kontakt

- Nackdel om man inte kommer med som nyetablerad

- Nackdel om det blir bara ytterligare ett register vi leverantörer skall vara med i

- Negativt om vi ger konkurrenter tips om våra lokalt och internationellt funna leverantörer

Ett gemensamt register ger oss inte alla de funktioner vi behöver. Där är registret endast info, och ev. förslag på möjliga leverantörer.

Endast ett register ser jag inga fördelar med utan först om det kopplas till eUpphandling är detta intressant.

17. Skulle det vara intressant med en gemensam branschlösning i BEAst's regi?
Ja, ihop med e-build. Bra om vi kan slippa hålla på med många olika register.

Ja, om E-upphandling blir av. Annars finns nog inget behov av endast detta register.

18. Vilka andra för- respektive nackdelar/risker ser du med en sådan tjänst hos BEAst?
Fördel om det fungerar lika bra som i Norge (Startbanken).

Nackdel är arbetsbelastningen på BEAst. En lösning måste upphandlas – kräver också resurser.

19. Vem skall betala denna tjänst? Leverantören eller kunden eller både ock?
Borde vara som i Norge där leverantören betalar.

Då jag utgår ifrån att detta endast finns i samband med upphandlingslösning torde kostnaden ingå där.

Leverantörer är mer intresserade ta kostnader då det leder till affärer. Borde vara mindre avgift då man är med i BEAst.

Får ej kosta mycket för leverantören. Avgiften måste vara låg. Högre avgifter skulle cementera branschen och ej släppa fram nya aktörer.

20. Vilka betalningsformer kan vara lämpliga – årsabonnemang, transaktionsavgifter mm.

Borde vara som i Norge. Årsavgift.

21. Vilken typ av supportfunktion behövs för ett Leverantörsregister?
Utbildningsbehov?

Ja någonting kommer att behövas. Måste vara intuitivt – i princip ingen support

22. Vad skiljer de olika Nordiska länderna åt vad beträffar behovet av leverantörsregister och lagrade datatyper?

Troligen ingenting.

23. Vilka frågor kan eventuellt ha fackligt intresse/synpunkter inom detta område?

Facket borde vara positiva, det motverkar fusk och svartjobb.

Får dock ej vara konkurrensbegränsande..

När det gäller UE så skall SEKO, Byggnads och Metall godkänna leverantörerna – att de har fackligt avtal under upphandlingen

BILAGA 1B – Sammanfattning, frågor eUpphandling

Diskussionerna och svaren inom området eUpphandling har ej givit en lika väl samlad bild som för Leverantörsregister. Inom detta området har branschens aktörer kommit olika långt och har olika mognadsgrader.

Nedanstående svar är utredarens tolkning och sammanställning över de diskussioner som förts och de svar som lämnats under olika djupintervjuerna. Alla individuella svar redovisas ej av praktiska skäl.

1. Vad kan upphandlas med e-Upphandling (ex. entreprenader, tjänster, prefab, konfektionsvaror, ramavtal etc.)?
Alla dokumentintensiva upphandlingar primärt - entreprenader, prefab. Tjänster är svårare.
Ramavtal, sortimentsavtal.
Vissa indirekta varor och tjänster.

2. Vilka aktörer kan nyttja e-Upphandling (dvs. kunder)?
Kalkylerare, inköpare, platschefer/projektinköpare

3. Vilka andra aktörer kan nyttja detta? (ex. leverantörer i 1:a, 2:a, 3:e led osv.)
Primärt entreprenören och UE, men även UE's UE. I princip bör funktionen kunna fungera i samtliga led.

De mindre vill ha detta om det är enkelt och fungerar bra.

4. Vilka olika behov har dessa olika kategorier av användare?
Liknande behov. Man är beställare respektive leverantör. Någon köper något av någon som man är i behov av.

Få bra hjälp skapa strukturerade förfrågningar med rätta villkor och hantera processerna korrekt ur branschens synsätt.

Mailvisering. Kunna abonnera på intressanta upphandlingsklasser. Hämta hem, fråga/svar, skapa förfrågningar, se villkor. Ej säkert att man vill lämna digitalt anbud.

5. Vilka funktioner behöver finnas i ett system för e-Upphandling?

Söka/hitta rätt leverantör i ett Leverantörsregister.

Möjlighet att definiera upphandlingsunderlag utifrån standardiserade fält som innehar defaultvärden

Möjlighet att bjuda in/ skicka underlaget till flera aktörer samtidigt.

Möjlighet för aktörer att svara på upphandlingsunderlaget i angivna fält med valideringsstöd.

Möjlighet att visa/dölja lägsta pris för parter som deltar i upphandlingen.

Möjlighet att genomföra en sammanställning av inkomna svar.

Möjlighet att systemet identifierar svarsdifferentiering utifrån inkomna bud.

Funktion för hur rätt förfrågan når rätt leverantör.

- a. Enkel hantering av förfrågningsunderlaget med därtill hörande bilagor, eller info om vart bilagor (tex ritningar) finns att hämta.
- b. Redovisning till den som frågar över vilka som tagit ut förfrågan.
- c. Ev. möjligheter att återrapportera resultatet till de som tagit ut förfrågan.
- d. Fråga-svar
- e. KFU-stöd
- f. Förhandla/Upphandla
- g. Beställa/Avtala
- h. Betala

Skapa förfrågan med dokument ingående från mallar AMA, ABK, ABM etc.

6. Vad har ni idag, dvs. hur sköts upphandlingar i nuläget?
Manuellt på traditionellt sätt. Vi abonnerar på OPIC själva.

Vi får in förfrågningar från andra portaler med dokumentationen i.

Vi har upphandlingsverktyg, avtalsregister och beställningsportal.
Inköpsportalen Commerce (Leverantör Primona). Anpassat för LOU.

7. Har ni kalkylerat den ekonomiska nyttan av en e-Upphandlingslösning?
Ja, men det är inget jag kan delge.

Nej, men besparing görs i enklare processer vilket spar tid. Man skulle spara in massor av tid, kvalitetsbrister och pengar. Att kunna jobba på samma sätt vore guld värt.

8. Vilka processer behöver stödjas i en e-Upphandlingslösning? (ex. skapa förfrågan, annonsering, ”vill avge anbud”, abonnera på utvalda förfrågningskategorier, fråga-svar, kompletteringar, lämna anbud etc.)
Som ovan samt att anbud lämnas digitalt.

9. Skall - och i så fall vilka - myndigheter behöva finnas anslutna (bygglovsansökn. etc)?
För vår del ser vi inte något behov av myndigheter i detta just nu. Kanske på sikt.

Branschens olika organ skulle själva kunna leverera in sina respektive
branschbestämmelser.

10. Vad behöver finnas av information som behöver vara lokal och ej gemensam (global)?
Lokal historik och bedömning, även kunna spara och se gamla lämnade anbud.

11. Vilka krav behövs för tillgänglighet, datasäkerhet och skydd?
Lösenord, single-sign-on, brandväggar, leverantörsdata via export, import till/från e-mail.

Vi släpper aldrig in leverantören i systemet, endast koppling via e-mail

Viktigt ej se andra, ej blanda ihop med varandra.

Normalhög. (<https://>) och ev. certifikat.

12. Vilka skäl talar för en global gemensam branschlösning för e-Upphandling?

Gemensamt funktionsbehov.

Gemensamma synergier för köpare/säljare som vill ha olika processtöd tillgodosedda i lösningen, men som ändå är branschgemensam.

Detta är bra för leverantörerna. Bara jobba från ett ställe – hur man skall jobba och med vem då givet. Ett gränssnitt att jobba mot oavsett aktör.

Att vi alla slipper uppfinna hjulet om och om igen. Måste se lika ut utåt, en nationell lösning skulle räcka och fungera.

Mer tveksamt. Annonsering av anbud, leverantörsregister och koppling till e-build inga problem. Ser dock ej behovet av en gemensam lösning.

Enhetlighet. Ett system förenklar för att systemet skall lyckas. Annars måste varje upphandlare bygga sitt eget system vilket troligen innebär större kostnad och mindre intresse från leverantörer att nyttja sådana system.

13. Tycker ni det vore intressant med en gemensam branschlösning för e-Upphandling i BEAst's regi?

Absolut, det är en branschorganisation öppen för alla i branschen.

Helt beroende på uppbyggnad, struktur, kostnader. Går inte att säga att det bästa är att just BEAst gör det.

Ja, fast mycket är anpassat till det egna arbetssättet och de egna systemen hos oss.

Ja, leverantörportal och mallar i första hand.

14. Vad talar för respektive emot en sådan gemensam e-Upphandlingslösning hos BEAst?

Om behovet finns är det den bästa lösningen som ska fram. Om BEAst har den kan den hamna där. Om någon annan kommer med något bättre eller före kan det hamna där.

Tror ej ett gemensamt system är intressant.

Att NCC och några till har ett försprång kan ge problem inför en möjlig gemensam satsning.

Emot är resursfrågan. Detta är ett stort jobb, mycket större än e-build.

BEAst måste klara av att leverera detta. Hur skall man dra gränserna för vad som är bygg och vad som inte är det – exempel inköp av bilar. Eller skall allt vara inköpsbart?

Positivt med möjligheten att utveckla något branschunikt, standardlösningar finns på marknaden.

15. Vad skall inte ingå i en gemensam e-Upphandlingsfunktion? (utvärdering anbud t.ex.?)
Naturligtvis ska inte vår utvärdering finnas. Det är vår hemlighet. Inte heller ska andra se vilka som svarar på vår fråga.

Tveksamt hur man ska hantera risken att offentliggöra vad vi frågar på. Våra konkurrenter kan se vad vi håller på med på ett mer offentligt sätt genom en gemensam portal.
16. Hur skulle ett ”gemensamt gränssnitt” kunna se ut och innebära?
Ett BEAst-gränssnitt, publicera via meddelanden, ladda upp, ladda hem osv.

Vet ej, men vi vill inte ha in leverantörerna direkt i vårt system.

Mailavisering och webbgränssnitt.
17. Vad skiljer de olika Nordiska länderna åt vad beträffar behovet av e-Upphandling?
Borde inte vara någon större skillnad annat än ev rent kulturellt.

Inget, endast branschvillkorsbilagorna.
18. Är en gemensam nordisk e-Upphandlingsfunktion möjligt att skapa?
Möjligen på sikt. Vi ska nog komma igång hemma först.

Vi handlar även med nordiska och andra utländska leverantörer, Baltikum etc.

Borde gå. Anläggningssidan borde ha detta.
19. Vilka legala krav finns vid e-Upphandling? (Nationellt/EU/Internationellt)?
Gällande lokala och EU-lagar/reglement och bestämmelser.
20. Vilka aktörer känner du till och vilken skulle kunna vara lämplig leverantör av en gemensam global och neutral funktion för e-Upphandling?
IBX, CTM, e-Procurement (System), Proceedo (Visma), samt moduler för respektive ekonomisystem.

Ariba och IBX liksom Oracle SAP. Finns ett tjugotal såsom Trade Extension, Procuri VISMA m.fl. Vi har valt en mindre leverantör - Primona (SVEVIA).
21. Vem skall betala denna tjänst? Leverantören eller kunden eller både ock?

Allt hänger på vad kostnaden blir och nyttan av den. Initialt kanske kunden får stå kostnaden för att få så många som möjligt att ansluta sig.

Leverantören inget.

Både ock men måste vara attraktivt och ej blockera, vara konkurrensstimulerande.
22. Vilka betalningsformer kan vara lämpliga – årsabonnemang, transaktionsavgifter mm.

Ett årligt grundabonnemang där det ingår ett visst antal transaktioner. Debiteras extra för ytterligare steg av transaktioner.

En mix baserad på en låg medlems/årsavgift som kompletteras med någon kostnad baserad på nyttjandet känns rättvis.

23. Vilken typ av supportfunktion behövs för e-Upphandling? Utbildningsbehov?

I princip obefintlig supportfunktion då systemet måste vara intuitivt.

Utbildningsbehovet bör primärt täckas med e-learning. (Internativ video).

Mycket utbildning krävs internt i organisationerna.

Intuitivt – skall vara enkelt. Support vid uppstart/startpaket. Telefonsupport vid tekniskt trassel.

24. Vilka frågor kan eventuellt ha fackligt intresse/synpunkter inom detta område?

Inget, bara ett annat sätt att kommunicera i en känd process.

BILAGA 2 – Övriga aktörer inom dokumenthantering på den nordiska marknaden

Danmark

Den dominerade webbtjänsten i Danmark är **Byggeweb** (www.byggeweb.dk). Tjänsten har funnits ett tiotal år och är utvecklad av Digital Backbone Systems A.S. Företaget har goda kunskaper om AutoDesk's produkter och har avläsningsfunktioner för deras CAD-filer. Man har även ett samarbete med Teknologisk Institut.



Byggeweb innehåller tre delar; Byggeweb Projekt, Byggeweb Udbud (sv. Anbud) och Byggeweb Arkiv. Byggeweb har en budget/kostnadsmodul och en bra inbyggd viewer.



Tjänsten säljs av Vester Kopi A/S, företaget har 10 filialer runt om i Danmark.

Norge

Byggeweb säljs även i Norge (www.byggeweb.no) av Netprint (konkurrent till Allkopi och med en organisation som kan liknas vid InterCopy i Sverige), har runt 13 kontor runtom i Norge.



NetPrint Norge AS

Møllergata 24

0179 Oslo

Tlf.: +47 22 20 50 00

Fax: +47 22 20 10 80

www.netprint.no

allkopi



Byggnet är den dominerande tjänsten i Norge vilken säljs av Allkopi A/S (Service Point Norway). Allkopi har ett 25-tal avdelningar på olika orter runt om i Norge.

Finland

Finland är det land i Norden och Skandinavien som är mest utvecklat vad avser användandet av CAD, BIM samt digitala verktyg i Bygg- och Fastighetsbranschen. Detta beror på flera faktorer; dels ett allmänt gediget intresse för användningen ny teknik, dels en medveten politik från stadsmakterna med finansiering av ramprogram för forskning och utveckling för införandet av nya tekniker.

Finland är således en mogen marknad för användningen av Internetbaserade portaler och verktyg för projektsamverkan. Likaså har man genom tidig lagstadgade föreskrifter kommit lång när det gäller datorbaserade Arbetsplatsdagböcker (Työmaapäiväkirja), Arbetsplatssäkerhetssystem (Työturvallisuus), Servicebok för fastighetsdrift (Huoltokirja) mfl. funktioner.

Den ledande aktören är **Buildercom** som erbjuder ett Internetbaserat paket av tjänster; Projectinfo för aktiva projekt, Facility Info för objekt under förvaltning samt konsulttjänster för kundanpassningar och enterprislösningar.

I ProjectInfo ingår exempelvis *Arbetsplatsdagbok* samt *Arbetsplatssäkerhetssystem*. Enligt uppgift har Buildercom mer än 4000 aktiva projekt rullande i ProjectInfo.

I Facilityinfo finns bland annat funktioner för fastighetsregister, kontraktshantering, servicedagbok mm.

Systemet finns även på ryska och har till viss del även sålts i Ryssland.



En annan större aktör utanför kopieringsföretagen är **Kronodoc**. Detta system är ej Internetbaserat och är sålt främst till större industriella byggen såsom offshore- och varvsindustrier, stålverksindustrier, kärnkraftsindustrier, trä- och pappersindustrier, energi- och kärnkraftsindustrier mm.



www.kronodoc.fi

Kronodoc kan inte anses vara någon direkt konkurrent till Pärmen då man är verksam i ett annat marknadssegment.

Finska kopieringsföretag

Kopieringsmarknaden i Finland är fragmenterad och består av många mindre företag och några lite större men ingen dominerande spelare.

Ledande bland Internetbaserade tjänster hos kopieringsföretagen är Oy Sokonet, vilket är ett kopieringsföretag med 50 anställda och med sitt huvudkontor beläget i Olars i Esbo utanför Helsingfors. **SokoPro** är Sokonets projektbanklösning. SokoPro är den mest använda projektbanken i Finland (mätt i antal användare, omsättning och mängd projektdata). www.sokonet.fi.



I **SokoPro** ingår även Arbetsplatsdagbok (Arbetsplatsjournal).

Sokonet är även en av grundarna till ett kopieringsföretag i S:t Petersburg, Copium. De andra grundarna är Karhukopio och Kopijyvä, de 3 företagen agerar i konsortium se nedan. **SokoPro** finns översatt till ryska och har sålts med framgång i Ryssland



www.copium.ru

Sokonet har ingått ett konsortium med två övriga finska kopieringsföretag; dels Karhukopio (Björnkopia) (www.karhukopio.fi) med sina 120 anställda och 7 kontor i Åbo (2), Salo, Raumo, Björneborg, Vasa och Seinäjoki.



dels Kopijyvä (www.kopijyva.fi) med huvudkontor i Jyväskylä och med filialer i Kuopio, Joensuu, Varkaus, Kouvola, Mikkeli samt de delägda verksamheterna i Tallinn (Koopia Kolm AS, www.koopia3.ee)



Kaikki digitaaliset
painopalvelut
yhdessä Jyvässä.





Valopaino OY har ett egenutvecklat system och har nyligen uppgraderat detsamma - Liideri. Företaget har 60 anställda och två kontor i Helsingforsområdet (Lauttasaari och Vanda). Valopaino har även utvecklat flera andra specialapplikationer för hantering, kontroll och förenklad administration av utskrifter av CAD- och andra printjobb.



Systemet kallas **Liideri**, www.liideri.fi, och är utvecklat för att ha ett snabbjobbat och enkelt och begripligt gränssnitt men ändå innehålla kraftfulla funktioner.



www.kopioniini.fi

Kopio Niini OY är ett företag med etableringar i Helsingfors, Karhula, Kotka, Lappeenranta (Vilmarsstrand), Tampere (Tammerfors), Turku (Åbo) samt Tallinn.

Man erbjuder projektnätverk i samarbete med företaget Haahtela som arbetar med utveckling och konsulttjänster inom bygg- och fastighetsmarknaden samt erbjuder olika tjänster på Internet.

Kopi Niini kallar tjänsten för NiininArkkiPRIS men den koms åt via Haahtela's hemsida.

BILAGA 3 – Resultat från workshop om gemensamt leverantörsregister och eUpphandling 2010-11-08

1. Bakgrund

Syftet var att presentera och diskutera den förstudie (Fas I) som distribuerats. Förstudien bygger på djupintervjuer med arbetsgruppens deltagare som är från företag från olika delar inom sektorn.

På Workshopen deltog 20 personer.

2. Gemensamt leverantörsregister

Förslag på funktionalitet som diskuterades:

- en effektiv sökfunktion
- möjlighet att integrera mot egna system för att importera data från det centrala registret
- integration mot vissa externa och offentliga register, t.ex. Skatteverket, Dun&Bradstreet, PAR och Infotorg
- koncernstruktur ska framgå
- det måste finnas möjlighet att hålla vissa uppgifter enskilt, antingen genom att hantera dem i ett eget system eller att det finns en funktion eller modul för egna uppgifter till det centrala systemet
- möjlighet för leverantörer att logga in och uppdatera vissa uppgifter på egen hand
- stöd för ID06

Uppdelning mellan publik och egen information:

- betygsättning av leverantörer måste vara egna uppgifter
- det ska vara möjligt att vissa leverantörer endast ska finnas tillgängliga för en kund
- prekvalificering ska vara intern information
- vilka produktområden som en köpare köper från en viss leverantör ska kunna vara egen information

Beslutades att förstudien kompletteras med följande innan den lämnas till BEAst styrelse för beslut:

- tydligare identifiera målgrupper (**se punkt 7.6**)
- identifiering och helst kvantifiering av nyttan för de olika intressenter som är aktuella (**se punkt 7.4**)
- förtydliga status om lagkrav för att stävja svart arbetskraft som skulle kunna förenklas med uppgifter i ett leverantörsregister (**se punkt 7.11.1.1**)

- ge ett förslag till kostnader och nivåer för olika målgrupper. Det kan t.ex. vara olika avgifter beroende på omsättning för att även få med små aktörer. **(se punkt 10.1.1.1)**
- identifiera en lämplig startnivå där ett leverantörsregister skulle kunna introduceras, för att sedan utökas med ytterligare funktionalitet med tiden. **(se punkt 10.1.1.3)**

2. eUpphandling

Mötet var positivt till ett gemensamt arbete i BEAst regi som ett första steg bör inkludera:

- att komma fram till en gemensam navigationsstruktur
- att komma fram till en gemensam beskrivning av processen

Att implementera detta i en gemensam portal vore intressant, men är i så fall ett steg 2.

3. Nästa steg

De kommande stegen i arbetet blir:

- komplettering av förstudien enligt ovan
- beslut i BEAst styrelse på kommande möte den 3 december