

# Företagsportal för samhällsbyggnadssektorn

En förstudie om förutsättningarna för en  
gemensam branschportal

---

## Rapport från BEAst

ett projekt finansierat av SBUF (nr 12829) samt  
medverkande företag

6 december 2013

## Innehållsförteckning

Förord.....	4
Sammanfattning och rekommendation .....	5
1. Förutsättningar och bakgrund.....	6
1.1 Tidigare arbete inom området .....	6
1.2 Om förstudien .....	6
1.3 Målsättning.....	7
1.4 Ägandeskap av portal .....	8
1.5 Avgränsning .....	8
2. Nuläget .....	9
2.1 Översikt .....	9
2.2 Behovet .....	9
2.3 Process.....	11
2.4 Organisation .....	11
2.5 Teknik .....	12
2.6 Kompetenser .....	12
2.7 Volymer, kvalitet och innehåll.....	12
2.8 Kvalitet & innehåll .....	13
2.9 Kostnader förenade med hantering av leverantörsinformation.....	13
2.10 Interna och externa intressenter till leverantörsinformation.....	14
2.11 Andra aktörer .....	14
2.12 Möjliga partners avseende upplysningstjänster och företagsregister .....	17
2.12.1 Achilles.....	17
2.12.2 Byggbasen.....	18
2.12.3 Upplysningscentralen (UC) .....	19
2.12.4 Bisnode .....	19
2.12.5 Creditsafe .....	20
2.12.6 Kompass .....	20
3 Problem .....	21
3.1 Allmänt .....	21
3.2 Huvudsakliga problemen avseende leverantörsinformation.....	22

3.3 Hot och möjligheter avseende en branschgemensam företagsportal.....	22
3.4 Mål med en branschgemensam portallösning.....	23
3.5 Andra hot eller potentiella problem .....	23
3.6 Problemområden .....	24
4 Mål.....	25
4.1 Övergripande mål och direktiv.....	25
4.2 Målformulering.....	25
4.3 Krav, restriktioner och önskemål .....	27
5 Lösningsförslag .....	28
5.1 Beskrivning av lösning .....	28
5.2 Övergripande principlösning .....	29
5.3 Funktionalitet i tjänsten .....	29
5.4 Risker .....	31
5.5 Säkerhet.....	31
6 Värdering av effekter.....	33
6.1 Allmänt .....	33
6.2 Goodwill och ökad produktivitet.....	33
6.3 Kostnader och intäkter.....	33
6.4 Investeringskostnad .....	34
6.5 Driftskostnader.....	34
6.6 Finansiering av investerings- och driftskostnader.....	35
6.7 Besparingar och effektmål .....	35
7 Förvaltning.....	37
8 Tidsplan för framtagning och implementering av företagsportalen.....	38
Bilaga 1 Utredningsdirektiv – Förstudie ”Gemensam företagsportal” .....	39
Bilaga 2 Konkurrensverket .....	42
Bilaga 3 Problemlista .....	45
Bilaga 4 Process och kostnadsbesparing .....	47
Bilaga 5 Förslag till principer för förvaltning .....	50

## Förord

Utmärkande för den här förstudien har varit det starka stöd för idén bakom studien som vi i utredningsteamet upplevt. Oavsett om vi pratat med kunder eller leverantörer, små eller stora företag, materialleverantörer, entreprenörer eller fastighetsbolag, branschorganisationer eller myndigheter, gemensamt är att man stöttar idén bakom portalen och ser fördelar både för sig själv och för andra i kedjan. Nyttan med portalen skär också tvärs genom ett företag och påverkar det dagliga arbetet för personal inom inköp, försäljning och ekonomi, men också för företagsledning eftersom det har en strategisk påverkan.

Särskilt intressant har det varit att kunna visa att de problem som finns med svart arbetskraft och oseriösa aktörer kan adresseras. Företeelserna har funnits länge i branschen och en portal kommer inte att kunna stoppa dem, men det kommer att bli enklare att identifiera och hindra dessa aktörer till nytta för alla företag som arbetar seriöst.

Som projektledare vill jag rikta ett stort tack till Christer Lundgren för hans metodiska arbete med utredningen samt till styr- och arbetsgruppen som har gett oss värdefulla tips och kontinuerligt stöd.

Jag riktar också ett tack till SBUF som genom att dela vår tro på möjligheterna med en branschgemensam företagsportal gjorde denna studie möjlig att genomföra.

Med studien finns ett underlag för branschen att ta ett beslut om att realisera den föreslagna portalen med allt vad det innebär. Jag tror att jag har hela arbetsgruppen bakom mig när jag skriver att det är vår övertygelse att en sådan portal kommer att bli ett kraftfullt verktyg för både effektivisering och sanering av samhällsbyggnadsbranschen.

Stockholm 2013-12-02

Peter Fredholm, projektledare för förstudien och vd på BEAst AB

## Sammanfattning och rekommendation

Förstudien har främst inriktats på att utreda problem och möjligheter som berör ett branschgemensamt företagsregister i form av en företagsportal. Målgruppen utgörs av den nordiska samhällsbyggnadssektorn och dess handelspartners i och utanför Norden.

Erfarenhet från andra sektorer visar att både köpare och säljare kan uppnå stora fördelar av branschgemensamma lösningar för ökad produktivitet och förbättrad kvalitet inom en hel bransch.

Samhällsbyggnadssektorn utgör inget undantag utan i stället blir det särskilt tydligt med det mycket stora antal aktörer på både köp- och säljsidan som är kännetecknande för sektorn. Det leder till ett omfattande arbete att administrera grunddata om kunder och leverantörer, data som behövs för att processer och rutiner inom inköp, försäljning, ekonomi och logistik skall fungera på ett tillfredställande sätt. En gemensam infrastruktur för att skapa och validera grunddata kommer att leda till mindre arbete och högre kvalitet, till nytta för hela branschens produktivitsutveckling.

Ett annan effekt med en sådan portal är möjligheterna att försvåra svartarbete och ekonomisk brottslighet i syfte att stärka den sunda konkurrensen, något som de större entreprenörerna och deras branschorganisationer har lovat att ta krafttag mot.

Vi har med denna inriktning studerat hantering av information och dess innehåll relaterat till branschkrav med fokus på ökad produktivitet och effektivitet. Här utgör kvalitetssäkrade och korrekta uppgifter om möjliga handelspartners en nyckelfråga. Vidare har vi identifierat bakomliggande förklaringar till upplevda problem och föreslagit åtgärder för att komma tillrätta med dem.

### Utredningen föreslår i sammandrag:

- **Ett informationssystem för ett gemensamt integrerat företagsregister i form av en webbaserad Företagsportal (molntjänst)**
- **En lösning för hantering av egen information, bedömningar etc. av handelspartners via integration till egna system eller i en lösenordsskyddad tilläggsmodul för de som saknar egna sådana system**

Förslagen finns mer utförligt redovisade i kapitel 4 Lösningförslag utifrån de mål som styrguppen fastställt samt efter de krav, restriktioner och önskemål som finns angivna.

Studiens utredningsteam samt arbets- och styrgrupper rekommenderar att:

- **de inblandade företagen tar interna beslut om medverkan**
- **BEAst styrelse tar beslut om att införa tjänsten enligt samma princip som för e-Build fakturaportal**
- **därefter upphandla tjänsten för lansering på den svenska marknaden i början av 2015**
- **detta kombineras med marknadsföring till branschen om den kommande tjänsten**
- **målsättningen är införande i övriga nordiska länder i en andra etapp**

## 1. Förutsättningar och bakgrund

### 1.1 Tidigare arbete inom området

Under 2010 genomfördes i BEAst regi studien "Elektronisk upphandling" som delfinansierades av SBUF, projekt 12383. Studien innehöll två delar, "Leverantörsregister" och "e-upphandling". Den del som avsåg leverantörsregister har sedan varit föremål för diskussioner i ett par års tid i en arbetsgrupp inom BEAst. Arbetsgruppen har diskuterat fram övergripande riktlinjer för ett gemensamt leverantörsregister med utkast till funktion och innehåll. Efter interna förankringar kom gruppen överens om att nästa steg var en förstudie för att ta fram ett beslutsunderlag om eventuellt införande av en gemensam branschportal.

Under diskussionerna har arbetsnamnet ändrats från Leverantörsregister till Företagsportal då företagsuppgifter ska kunna tillhandahållas till både kunder och leverantörer.

### 1.2 Om förstudien

Föreliggande rapport avser en förstudie genomförd i BEAst AB:s regi med inriktning att utreda behoven och möjligheten för en branschgemensam företagsportal för bygg- och installationssektorn med syftet att kunna förmedla och validera grunduppgifter om befintliga och potentiella handelspartner.

Uppdraget finansieras av de deltagande företagen samt Svenska Byggbranschens Utvecklingsfond, SBUF, se [www.sbuf.se](http://www.sbuf.se).

Detaljerade förutsättningar för uppdraget är beskrivna i ett utredningsdirektiv, se BILAGA 1.

Förstudien har genomförts med denna projektorganisation:

Funktion	Deltagare
Styrgrupp	Ulf Larsson (NCC), Jan Svedman (Peab), Christian Johansson Gebauer (Skanska), Svein Gunnberg (Svevia) och Magnus Everitt (VVS Företagen)
Projektledare	Peter Fredholm, BEAst
Utredare	Christer Lundgren, Transformation and Compliance Management Nordic AB
Arbetsgrupp	Roland Löfstrand (NCC), Micael Palmqvist (Peab), Andreas Hackl (Skanska), Markus Larsson (Svevia) och Magnus Everitt (VVS Företagen)
Referensgrupp	Medlemsföretag i BEAst (drygt 70 företag och branschorganisationer)

Förstudien påbörjades 2013-08-19 och avslutades 2013-11-29

Bland de fem största aktörerna har djupintervjuer genomförts med personal inom följande verksamhetsområden samt med personer med specifika roller (säkerhetsfrågor, fackliga relationer etc.);

NCC - Inköp, personal/fackliga kontakter, säkerhet

PEAB - Inköp, personal/fackliga kontakter, säkerhet

Skanska – Nordiskt inköp, personal/fackliga kontakter

Svevia – Inköp, leverantörsreskontra

VVS Företagen – Branschutveckling, Säker Vatten, Kyl & Värmepumpföretagen

Följande andra interna och externa aktörer och intressenter har intervjuats eller kontaktats för förankring;

Sveriges Bygg & Järnhandlare, Sveriges Byggindustrier, Bravida, Ahlsell, Tuve Bygg, Sveriges Elgrossister, Rörgrossisterna, VVS Fabrikanterna, EIO (Elinstallatörerna), Byggherrarna, VVS Företagen, Sveriges Åkeriföretag, Entreprenörföretagen (Plåtslagarnas Riksförbund), Byggmaterialindustrierna, Sveriges Teknik- och designföretag, Sveriges Bergmaterialindustrier, Skatteverket, Bolagsverket, Svensk Byggtjänst, Svenska Byggarbetarförbundet, SEKO (väg och ban) Bisnode (PAR, D & B, Business Check, Infodata, soliditet m.fl.), UC, Byggbasen och Achilles.

Det bör påpekas, att denna förstudie inte gör anspråk på att vara en fullständig utredning kring Företagsportalen och dess utformning och innehåll. För att få fram ett resultat inom rimlig tid, har ambitionen varit att endast gå så djupt i detalj, som krävs för att kunna få en uppfattning om problem och möjligheter för att kunna skissa på lösningsförslag. Detta arbete syftar till att vara ett underlag för beslut om att starta ett eventuellt efterföljande införandeprojekt.

### 1.3 Målsättning

Målet med studien är att tillhandahålla ett beslutsunderlag med tillhörande rekommendation för de som ska ta beslut om ett eventuellt införande av en gemensam företagsportal för byggsektorn. För att en tjänst ska kunna rekommenderas ska det finnas förutsättningar att infria följande grundläggande målsättningar:

- att öka den administrativa effektiviteten, hos både köpare och säljare, genom att förmedla och validera grunduppgifter om kund- och leverantörsföretag
- att via korrekta validerade grunduppgifter uppnå kvalitativa effekter
- att uppnå strategiska mål som bättre underlag för prekvalificering och enklare tillgång till uppgifter om potentiella leverantörer
- att genom kontrollfunktioner stävja användandet av svart arbetskraft och ekonomisk brottslighet

- att kunna tillhandahålla ett effektivt verktyg som passar såväl små som stora företag i sektorn.

I studien finns dessa aktörer som intressenter i den portal som utreds: nordiska bygg-, anläggnings- och installationsföretag, deras kunder samt deras leverantörer av varor och tjänster.

### 1.4 Ägandeskap av portal

Utredningens förslag är att portalen blir en del av e-Build, den branschportal som tillhandahålls och ägs av branschen via BEAst. I nuläget är e-Build en fakturaportal med cirka 7 000 deltagande företag som kontinuerligt växer i både antal deltagande företag och i omfattning. Det planeras också för en logistikportal under namnet e-Build.

Motiv till att lägga portalen som en tjänst hos BEAst är dessa:

- Modellen med en samordning av en operativ portaltjänst som e-Build hos BEAst har visat sig fungera väl i fallet med fakturaportalen.
- BEAst är en neutral part i branschen där alla led från leverantörer till byggherrar och fastighetsägare samverkar.
- Modellen med ett avtal mellan BEAst och en operatör fungerar väl för fakturaportalen och ska till stora delar kunna återanvändas för företagsportalen. BEAst samordnar löpande förvaltning, uppföljning av drift, marknadsföring och andra löpande frågor.
- De cirka 7 000 företagen som redan finns i e-Build fakturaportalen är en del av målgruppen för företagsportalen varför det blir betydligt enklare om tjänsterna samordnas. När logistikportalen lanseras, preliminärt under 2014, kommer denna samordning att bli ändå viktigare.
- Med en nära koppling mellan faktura- och företagsportalen blir det enklare att få små leverantörer att börja med e-faktura, något som även är till nytta för de stora företagen i branschen som då kan öka sin andel av e-fakturering.

### 1.5 Avgränsning

Dessa avgränsningar har gjorts:

Utredningen skall avgränsas till att endast beakta och föreslå leverantörer som kan leverera önskade tjänster i form av ett webbaserat system (molntjänst). Funktionaliteten skall vara dubbelriktad, dvs. både köpare och säljare skall kunna få uppgifter om varandra. Portalen skall finnas på svenska och engelska för att kunna inkludera utländska leverantörer och byggföretag. Integration mot andra tjänster och system skall vara möjliga. Detta kan avse kundföretagens leverantörsregister, reskontra, inköpssystem etc. Andra aktörer som skall kunna få tillgång till information alternativt lämna information i portalen är t.ex. myndigheter och kreditupplysningsföretag.

Den tjänst som utreds har inte leverantörer av indirekt material och tjänster som målgrupp, endast leverantörer som anlitas i samband med entreprenader.



## 2. Nuläget

### 2.1 Översikt

I dagsläget arbetar varje företag på olika sätt med att samla in uppgifter om sina leverantörer. Vissa av de större företagen har integrationer mot bl. a. Skatteverket och Bolagsverket samt olika kommersiella tjänster där man kan köpa information om sina potentiella samarbetspartners och leverantörer. De små företagen i branschen har inte samma möjlighet utan använder tjänster som finns öppet på nätet. Förutom att googla kan det t.ex. vara tjänster som "Alla bolag", "Kompass", "Eniro" och "Business check" som alla har delar av sina tjänster tillgängliga utan kostnad. De små har heller inte system för att hantera leverantörsinformation utan oftast hanteras det manuellt.

Konstateras kan att ingen av branschens aktörer i dagsläget kan eller vill investera de resurser som krävs för att fullt ut kvalitetssäkra och validera information om sina handelspartners.

I Norge finns det en gemensam funktion med ungefär samma lösning som den vi diskuterar i Sverige som kallas Startbank.no och drivs åt branschen av det Brittiska företaget Achilles. Den har dock inte blivit någon riktigt stor framgång. Ett skäl som kan höras är att många leverantörer valt att stå utanför på grund av avgiften för att få vara med i Startbank. I Sverige finns det en tjänst som heter Byggbasen som till viss del är lik Startbank och som har en viss omfattning på marknaden. Svensk Byggtjänst har också en tjänst under namnet Partnersök som tangerar området.

Inom ramarna för BEAst finns den gemensamma fakturaportalen e-Build där de större byggföretagen tar emot fakturor elektroniskt från leverantörer som skapar dem i ett gemensamt webbgränssnitt. Antalet företag i e-Build ökar med mellan 100 och 200 varje månad. En av anledningarna till den stora omfattningen är att det är kostnadsfritt för leverantörerna att använda eBuild. Förutsättningarna för e-Build skapades i det SBUF-finansierade projektet "e-faktureri i byggbranschen" (nr 12312). Med e-Build finns en grund för ett gemensamt företagsregister, vad gäller kommersiell modell, innehåll, deltagare och teknisk lösning.

### 2.2 Behovet

Den svenska bygg- och installationssektorn består av upp emot 100 000 leverantörer och ett antal tusen entreprenörer. För att verksamheten ska fungera behöver köparna grunddata om sina leverantörer, på samma sätt som leverantörerna behöver data om sina kunder. Den stora mängden aktörer leder till ett omfattande och ständigt pågående arbete för att hämta, lämna, validera och hantera grunddata, data som behövs för att processer inom upphandling, inköp, produktion, ekonomi och logistik ska fungera. Den omfattande hanteringen gör att det inte är ovanligt att företag slarvar med att lämna och uppdatera uppgifter för att det anses betungande. En annan konsekvens är att den manuella hanteringen leder till att det uppstår fel, fel som följer med genom hela processen och som orsakar följd effekter inom de flesta områden av verksamheten. I praktiken är det mer eller mindre samma data som lämnas gång på gång, men till olika kunder och leverantörer och på olika sätt. Det leder till ökade kostnader, något som drabbar alla i branschen.

Exempel på innehåll som är aktuella att hantera i en gemensam företagsportal är formella uppgifter om ett företag, kontaktinformation, ekonomi- och skatteuppgifter, tillhörighet vad gäller branschorganisation och fack, kategori, certifieringar med mera. Med en branschportal skulle leverantörer bara behöva lämna dessa uppgifter en gång för att göra det tillgängligt för många kunder parallellt, i stället för en gång per kund. Genom integration mot olika tjänster skulle inhämtandet av uppgifterna delvis kunna automatiseras. Med ökad enkelhet blir det sannolikt att data verkligen blir uppdaterade.

En annan viktig aspekt med portalen är att de större byggtreprenörerna inom Sveriges Byggindustrier har lovat att arbeta aktivt mot svartarbete och ekonomisk brottslighet samt att stärka den sunda konkurrensen. En gemensam portal med inbyggda valideringar kan och bör bli ett verktyg för att realisera det löftet. Enligt skatteverkets beräkning omsätter den svarta marknaden tio miljarder kronor årligen i en bransch som omsätter drygt 300 miljarder.

För att bäst kunna överblicka nuläget avseende hur hantering av information om handelspartners hanteras hos de största aktörerna, redovisar vi resultatet från djupintervjuerna utifrån följande perspektiv;

- **Process** - Hur bedrivs processen omkring att hålla information om leverantörer?
- **Organisation** - Hur är aktörerna organiserade för att hantera leverantörsinformation?
- **Kompetenser** - Vilka kategorier och "befattningar" arbetar med att hålla information eller använder information om leverantörerna samt vilken intresseinriktning har de olika kategorierna?
- **Teknik** - Vilken hjälpteknik används (t ex informationssystem) för att hantera företags-/leverantörsinformationen?
- **Volym** - Hur många leverantörer/handelspartners håller ni kunskap om och hur ser trenden ut framåt? Hur många av leverantörerna är så kallade aktiva leverantörer, dvs. som ni arbetat med senaste 1-2 åren?
- **Kvalitet & innehåll** - Vilken information om leverantörerna håller ni kunskap om och hur ser kvaliteten ut avseende korrekthet i uppgifterna?
- **Kostnader** - Vilka kostnader är förenade med att hålla kunskap om er leverantörer i form av investeringar, driftskostnader, lönekostnader etc.?
- **Intressenter** – Vilka interna och externa intressenter finns till leverantörsinformation och vilken intresseinriktning har de?

Här följer en sammanfattad redovisning av hur information om leverantörer hanteras idag utifrån perspektiven process, organisation, teknik och kompetens hos de fyra största aktörerna/entreprenörerna (NCC, Peab, Skanska och Svevia). Deras svar och kommentarer nedan (aktörernas ordning omkastad):

## 2.3 Process

**Fråga:** Hur bedrivs processen omkring att hålla information om leverantörer?

Svar aktör 1 - 4

1	Processen bedrivs på 3 nivåer inom produktionsorganisationen med central inhämtning av vissa uppgifter i gemensamt register samt lokal och individuell förvaltning av övriga uppgifter samt införande av nya leverantörer. Ekonomiavdelning har eget system med registrering av uppgifter för att kunna hantera fakturering.
2	Viss grundläggande information hämtas f.n. från Bisnode till ett gemensamt register där även information om facklig tillhörighet läggs in. Kontaktuppgifter, övergripande leverantörsbeskrivning, och egna erfarenheter om leverantörerna registreras fortlöpande i ett leverantörsregister i vår inköpsportal. Samkörning av dessa register sker dagligen.
3	Leverantörsinformationen samlas i ett gemensamt leverantörsregister/leverantörsportal. Informationen uppdateras via flera källor och med olika frekvens. Grundläggande och finansiell information hämtas dagligen från leverantör av finansiella tjänster. Kontaktuppgifter, leverantörsbeskrivning och erfarenheter uppdateras fortlöpande av både personer internt och leverantörerna.
4	Information om leverantören samlas idag i en gemensam leverantörsportal. Uppdatering av leverantörsuppgifter görs manuellt och koppling finns uppsatt mot UC. Ekonomiavdelningen har eget system för fakturahantering.

## 2.4 Organisation

**Fråga:** Hur är ni organiserade för att hantera leverantörsinformation?

Svar aktör 1 - 4

1	Systemförvaltare, central administratör för 1/3-del av samtliga leverantörer och endast avseende vissa uppgifter, bl. a. kreditbevakning. 30-tal lokalt placerade administratörer skall uppdatera övriga uppgifter samt lägga till nya leverantörer. Ekonomiavdelningen har sina egna centrala administratörer.
2	Inköpsorganisationen sköter det mesta av det manuella underhållet. IT-avdelningar hanterar uppdateringar från Bisnode och ekonomi. Enstaka delar av informationen hanteras av centrala enheter.
3	Inköpsorganisationen står för mesta delen av arbetet vad gäller leverantörsinformationen men även linjeverksamheten gör visst arbete. Det finns uttalade förvaltare för systemet. Ekonomiavdelningen ansvarar för grunduppgifterna medan inköp ansvarar tillsammans med linjen för övrig leverantörsinformation.
4	Inköpsorganisationen svarar gemensamt för hanteringen av Leverantörsinformation, där centralt inköp har en överordnad roll. Ekonomiavdelningen har egna krav på vilka leverantörsuppgifter som skall finnas i samband med fakturahantering.

## 2.5 Teknik

**Fråga:** Vilken hjälpteknik används (t ex informationssystem) för att hantera företags- och leverantörsinformationen?

**Svar aktör 1 - 4**

1	Ett egenutvecklat systemstöd, med möjlighet att kunna distribuera handlingar elektroniskt ifrån. Bevakningsrapporter från kreditupplysningsföretag läses in varje dygn. På individnivå där majoriteten av samtliga leverantörer förvaltas används PC.
2	Egenutvecklat IT-system för hela inköpshanteringen. Från leverantörernas sida av systemet är det möjligt att ändra och komplettera sina grunduppgifter.
3	Delvis egenutvecklad systemlösning med möjlighet till både manuell och automatisk uppdatering av information.
4	Koppling till UC men uppdatering får göras manuellt. Använder en extern leverantör av leverantörsportaltjänst.

## 2.6 Kompetenser

**Fråga:** Vilka kategorier och "befattningar" arbetar med att hålla information eller använder information om leverantörerna samt vilken intresseinriktning har de olika kategorierna?

**Svar aktör 1 - 4**

1	Kalkylingenjörer och inköpande personal med främsta syfte att kunna distribuera förfrågningar. Ekonomipersonal i syfte att reglera fakturor.
2	Projektinköpare, anbudsingenjörer och ramavtalsansvariga sköter det mesta av det manuella underhållet. Systemförvaltare och systemledare är övergripande stöd. Inköpsavdelningar har vissa utnämnda superanvändare. Särskilda behörigheter delas ut till de som lägger till särskild information. Anbudsingenjörer och inköpare har ett gemensamt intresse att vårda informationen om respektive leverantör.
3	Kalkylingenjörer, projektinköpare och ramavtalsansvariga står för den största delen av de manuella uppdateringarna av leverantörsinformationen. Det finns även "Superusers" inom inköpsorganisationen för att kunna ge support och underlätta användandet. Förvaltare är ansvariga för systemets funktion och framdrift.
4	I huvudsak två kategorier - Kalkylingenjörer och inköpande personal med främsta syfte att kunna distribuera förfrågningar. Ekonomipersonal i syfte att reglera fakturor.

## 2.7 Volymer, kvalitet och innehåll

Följande frågor ställdes avseende leverantörer/handelspartners hos de fyra största entreprenörerna: Hur många leverantörer/handelspartners håller ni kunskap om och hur ser trenden ut framåt? Hur många av leverantörerna är så kallade aktiva leverantörer, dvs. som ni arbetat med senaste 1-2 åren?

**Svar aktör 1 – 4**

1	Totalt ca 35 000 leverantörer, varav ca 20 000 är aktiva. Centralt register innehåller ca 8 000 leverantörer, medan ekonomiavdelningen innehåller aktiva leverantörer.
2	C:a 24 000 i Sverige, Norge och Danmark
3	52000 leverantörer i Norden (Sverige, Norge och Finland) och 25000 leverantörer i Sverige.
4	Totalt ca 20 000 leverantörer, varav ca 8000 är aktiva. 3000 av dessa 8000 leverantörer handlar vi frekvent av.

## 2.8 Kvalitet & innehåll

**Fråga:** Viken information om leverantörerna håller ni kunskap om och hur ser kvaliteten ut avseende korrekthet i uppgifterna?

### Svar aktör 1 – 4

1	Organisationsnummer, adresser, post- och bankgiro, kontaktuppgifter till säljande personal samt i centralt register även rating, facklig tillhörighet och omdömen från leverantörsutvärdering. Kvaliteten är otillräcklig. På centralt bevakade leverantörer är grunduppgifter korrekta medan på övriga 2/3-delar av leverantörerna bedöms endast 75 % av uppgifterna vara uppdaterade.
2	Org.nr, DUNS-nr., Namn, Adress, personliga kontaktuppgifter säljande org., rating, soliditet, räntabilitet, storleksklass ant. anställda, ek. omsättning, betalningsanmärkningar, momsreg., F-skatt, post- & bankgiro, Facklig tillhörighet, hemsida, geografiskt verksamhetsområde, verksamhetstyp, egna bedömningar av lev, gjorda utvärderingar efter utförda projekt, genomförda förfrågningar och avtal, inköpsstatistik och ... . För de delar som läggs in manuellt finns avvikelser i information om bl.a. kontaktuppgifter.
3	Org.nr, namn, adress, personliga kontaktuppgifter säljande org., rating, ekonomisk bedömning, hemsida, geografiskt verksamhetsområde, verksamhetstyp, verksamhetsklassificeringar och utvärderingar efter genomförda projekt. Kvaliteten på informationen varierar, som nämnts tidigare uppdateras en del av informationen automatisk och del manuellt. Den manuella inmatningen av information gör såklart att kvaliteten varierar.
4	Org.nr., Adress, Post- & Bankgiro, Momsnr., IBANnr., F-skatt, Nyckeltal från UC samt omdömen från leverantörsutvärdering. Underhåll och uppdatering av dessa uppgifter är idag otillräckliga.

## 2.9 Kostnader förenade med hantering av leverantörsinformation

Följande fråga ställdes: Vilka kostnader är förenade med att hålla kunskap om er leverantörer i form av investeringar, driftskostnader, lönekostnader etc.?

### Svar aktör 1 - 4

<b>1</b>	Fasta kostnader för bevakning och central registrering uppskattas till 4 miljoner/år. En rimlig värdering av lokalt och individuellt arbete är att varje övrig leverantör bearbetas av någon person 1 timme per år vilket ger ett värde på ca 13 miljoner. <b>Alltså grovt skattat c:a 17 miljoner kronor årligen.</b>
<b>2</b>	Central administrering och köp av information c:a 4 Mkr/år. Övrig hantering av inköpare och ekonomiavdelning är mycket grovt gissat det dubbla (c:a 8 miljoner kronor). <b>Summa skattat SEK 12 miljoner kronor årligen.</b>
<b>3</b>	En fast kostnad för system och kopplingar för att få uppdaterad information, kan uppskattas till 3.5-4MSEK/år. Utöver detta läggs det ett antal timmar för att administrera informationen och uppgifterna, vilket grovt kan uppskattas till ca 10MSEK/år. <b>Summa skattat SEK 14 miljoner kronor årligen.</b>
<b>4</b>	Mycket svårbedömt. Större, återkommande leverantörer uppdateras med jämna mellanrum av avtalsansvarig. I andra fall kan tiden mellan uppdateringarna vara längre. Tittar man på ekonomavdelningen så avsätts ca 150 timmar per år för registervård, största delen svarar då nyregistrering av leverantörer för.

Sammantaget för de fyra största aktörerna handlar det om årliga kostnader i storleksordningen **SEK 50 miljoner** för att i nuvarande omfattning hantera information om leverantörer/handelspartners. De fyra största står för c:a 40 % av omsättningen i branschen varför en försiktig skattning för hela branschen skulle indikera **årliga kostnader** i storleksordningen nära **100 miljoner kronor**.

En bedömning om vad som skulle krävas, i ekonomiska termer, av respektive aktör ovan för att hålla all information om leverantörer/handelspartners kontinuerligt uppdaterad, validerad och kvalitetssäkrad pekar på **väsentligt högre kostnader**. Dock har ingen sådan bedömning kunnat göras.

## 2.10 Interna och externa intressenter till leverantörsinformation

Följande fråga ställdes: Vilka interna och externa intressenter finns till leverantörsinformation och vilken intresseinriktning har de?

### Svar aktör 1 – 4

<b>1</b>	Externa intressenter är utöver leverantörerna själva Skatteverket och Fackliga organisationer. Interna intressenter, utöver användarna av uppgifterna inom Kalkyl, Inköp och Ekonomi är företagsledning och vissa andra stödfunktioner men då mer ur aspekten att vi skall hålla reda på vilka företag vi samarbetar med för att säkerställa att följa kollektiva avtal och motverka oseriösa företag.
<b>2</b>	Se svar från aktör 1 med tillägg att Platsledningen i projekten är en intern intressent.
<b>3</b>	Se svar från aktör 1 & 2 ovan.
<b>4</b>	Se svar från aktör 1 ovan.

## 2.11 Andra aktörer

Uppgifter som framkommit vid samtal med lokalt stora entreprenörer samt med ett flertal branschorganisationer.

Övergripande kan konstateras att de allra flesta entreprenörer har någon form av elektroniska register över sina leverantörer och handelspartners. Undantaget är de allra minsta aktörerna som förutom sökningar på Eniro, Google, m.fl. fortfarande arbetar pappersbaserat.

Ingen av vidtalade aktörerna har varit negativa till en branschgemensam företagsportal. Nedan presenteras ett urval av synpunkter och kommentarer från interna som externa intressenter.

Under studien har ett antal branschorganisationer kontaktats och informerats om förstudien och dess syfte. Dessa representerar olika delar av branschen samt olika storlekar på företag och bör kunna ses som ett representativt urval av intressenter.

Branschorganisation	Kommentarer
Byggherrarna	Ställer sig positiva till idén.
Byggmaterial-industrierna	Har inga invändningar till idén.
Elinstallatörerna (EIO)	<p>Vi tycker det är intressant om alla parter i vår bransch <u>deltar, utbildar och anpassar</u> sitt arbetssätt och utförande, såsom Sveriges Elgrossister, Elmaterielleverantörerna, Belysningsbranschen, SELCABLE, projekteringskonsulter samt systemleverantörer till installatörerna av affärs-, kalkyl- och planeringssystem.</p> <p>Krav och önskemål på tjänsten att ta hänsyn till är:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enkla automatiska processer för registrering och importer</li> <li>• Integrationer med projekterings-, kalkyl-, planerings-, lönesystem (för personallistor) och affärssystem</li> <li>• Integration med grossisternas produktdatasystem.</li> <li>• Enkelt handhavande för installatörerna på arbetsplats via telefonappar, med scanning utan inmatning av text.</li> <li>• Saknar angivelser om tillämpning av branschföreningarnas leveransvillkor, med eller utan avvikelser.</li> <li>• Enkel registrering av data för varor och företag i affärsledet som inte deltar i projektet</li> </ul>
Plåtslageriernas Riksförbund	Mycket positiva till ett gemensamt validerat företagsregister i form av en portal. Fastighetsägarna bör inkluderas. Bra att det försvårar för ekonomisk brottslighet samt svartarbete.
Rörgrossistföreningen (RGF)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vår bedömning är att det är värdefullt att våra medlemmar deltar i projekt vars huvudmål är att stävja svart arbetskraft och ekonomisk brottslighet, samt öka den administrativa effektiviteten i byggbranschen</li> <li>2. Ja, vi har specifika krav som t.ex. att informationsutbytet; <ul style="list-style-type: none"> <li>- Uppfyller gällande konkurrensrättsliga regler och praxis</li> <li>- Uppfyller kreditupplysningslagen - att hantera, samla och sprida uppgifter om t.ex. företags kreditvärdighet kan vara tillståndspliktigt</li> </ul> </li> </ol>

	<p>(Datainspektionen)</p> <p>3. Att registret innehåller uppgifter om företag längs hela värdekedjan (från Ax till limpa) och att alla BEAst medlemmar och dess medlemsföretag erbjuds att ta del av informationen.</p>
STD, Sveriges Teknik- och designföretag	Vi har diskuterat detta internt i branschorganisationen men det är i princip ingen som ser behov av detta.
Sveriges Bergmaterial-Industrier (SBMI)	Det är inte intressant i nuläget och vi har inga särskilda synpunkter att skicka med.
Sveriges Bygg- och Järnhandlare	Är i grunden positiv. De har problem med kriminella organisationer som lurar butikskedjorna på ganska stora belopp.
Sveriges Byggindustrier	Har medverkat i studiens workshop och ställer sig bakom förstudiens förslag.
Ett drygt 10-tal branschorganisationer inom Sveriges Byggindustrier	Anser att det ser mycket bra ut och stödjer iden helt och hållet. Ett råd är att hålla det enkelt för att undvika för mycket uppgifter som ska fyllas i manuellt.
Sveriges Elgrossister (SEG)	Vår bedömning är att projektet är värdefullt för både för elgrossistbranschen och byggbranschen. Vi har ett gemensamt intresse att öka den administrativa effektiviteten och främja seriösa aktörer på marknaden. Vi instämmer helt i RGF:s kommentarer om nödvändigheten att kolla kompatibilitet med gällande lagstiftning inom berörda områden och tillgången till data för medlemmarna.
Sveriges Åkeriföretag	De ställer sig bakom idén med portalen och ser fördelar med minskad administration. Problemen med svart arbetskraft och brottslig verksamhet är ett ökande problem för deras bransch och de medverkar gärna för åtgärder för att stävja dessa resurser. Det är inte bara ökande problem utan det är också svårt att göra något åt det då polis inte har resurser för att utreda samt att åklagare inte prioriterar dessa brott vilket förmodligen beror på att de har så låga straffvärden.
VVS Fabrikerna	Positiv men viktigt att minimera manuell registrering för leverantörer.
VVS Företagen, Säker Vatten och Kyl & Värmepumpföretagen	Stödjer portalidén. Viktigt för våra medlemmar att fastighetsägarna inkluderas i registret. VVS företagen med i arbetsgruppen för förstudien.

Dessutom har intervjuer skett med ett antal andra parter:

<b>Intressent</b>	<b>Kommentar</b>
Säkerhetschef hos en av de fyra	Företagsportal ger sund bransch och medför förbättrad image



största aktörerna	vilket ger varumärkeshöjande effekter.
Kalkylchef större lokalt verksam byggentreprenör	Omsätter 775 mkr och är fakturamottagare i e-Build. Mycket positiva till portaltanken. Kan ej själva hålla info "up to date". Stödjer idén med ett gemensamt validerat "företagsregister". Bra för alla i branschen
Bravida	Skulle hjälpa Bravida att höja kvaliteten avseende uppgifter om handelspartners. Plus – Bra att kunna utestänga oseriösa/kriminella
Ahlsell	Positiva till idén. Dock inte högst upp på agendan. Annat läge om elgrossister & VVS företagen inkluderas.

## 2.12 Möjliga partners avseende upplysningstjänster och företagsregister

Kartläggning av befintliga aktörer inom företagsregister och liknande portaltjänster samt leverantörer av upplysningstjänster.

### 2.12.1 Achilles

Efter att ha sett den övergripande beskrivningen av planen för tjänsten menar Achilles att det är i linje med vad de levererar, t.ex. vad gäller systemlösning för gemensamt register, kopplingar till extern information, egen information, integration med affärssystem mm. En skillnad i deras erbjudande är att den mycket bygger på en tjänst där Achilles erbjuder support till inköpsorganisationer, leverantörer samt inte minst validering av information som saknas i rena systemlösningar. För det finns en uppbyggd organisation och processer. Achilles trycker på att nyckeln till ett uppdaterat register med rätt leverantörer i, är personliga kontakter med leverantörer för att bjuda in, samt hjälpa i kvalificeringsprocessen inklusive årlig förnyelse av information.

De har lämnat dessa kommentarer på våra mål:

#### Skapa ökad administrativ effektivitet

Ja, eftersom grunden till Achilles tjänster är att öka effektiviteten i både inköpar- och leverantörsledet, därav branschgemensamma register. Achilles produkter och tjänster inkluderar tilläggstjänster och lösningar för de individuella medlemsorganisationerna i form av t.ex.:

- Internal qualification, egeninformation
- Performance feedback, betygssättning av genomförda projekt (kan naturligtvis också köras som branschlösning)
- Scoring, betygssättning baserat på frågeformulär
- Extra standardiserat CSR frågeformulär som inköpare kan välja att skicka till utvalda leverantörer
- HMS, CSR leverantörsrevisioner (branschgemensamt eller individuellt)

#### Skapa underlag för upphandlingar

Ja, eftersom våra tjänster används av inköpsorganisationer för att identifiera, kvalificera och följa upp leverantörer, för att få bästa möjliga underlag för val och vidare arbete med leverantör. Detta gäller både för riskbedömning av leverantör, men också att säkerställa att all data finns tillgänglig för kontraktarbete/orderläggning. Informationen kan läsas över till upphandlingssystem för vidare arbete alternativt kan man använda den inbyggda funktionen för att på ett strukturerat sätt kommunicera med en eller fler leverantörer.

### **Stävja svart arbetskraft och ekonomisk brottslighet**

Detta var också den främst drivande kraften till varför norska StartBank, som Achilles har i uppdrag att operera, startades. I tillägg till den information som hämtas från leverantör finns möjlighet att integrera och visualisera information från externa källor. Informationen kan presenteras som den är, alternativt bearbetas på det sätt som önskas för att få fram nyckeltal/indikatorer, t.ex. visualisering av inbetald arbetsgivaravgift per anställd. Det finns också möjlighet att markera leverantörer där indikatorer visar risk. Även övervakning av leverantörsinformation kan inkluderas, dvs. vid förändring av t.ex. rating kan detta aktivera mail eller flaggas i systemet. Validering av information hjälper till att identifiera potentiella risker. De anser att en medfinansiering från leverantörsledet sällar bort oseriösa aktörer.

### **Utformning av tjänsten och finansiering**

Achilles föreslår en grundtjänst som innebär en leverantörskvalificering i tre steg.

Steg 1 är en leverantörsregistreringsprocess, som kan genomföras via en hemsida där leverantören får svara på ett mindre omfattande frågeformulär som syftar till att ge basdata och en initial riskbedömning. Steg 1 är gratis för leverantören.

Steg 2 är att en delmängd av dessa leverantörer slussas vidare (baserat på steg 1 och riskmodell), där de får svara på ett mer omfattande frågeformulär och betala en årlig avgift för att bli fullkvalificerade och validerade. StartBank motsvarar steg 2 och drivs idag utan steg 1.

Steg 3 innebär att några leverantörer slussas vidare och får genomgå på plats revisioner. Den här modellen används bl.a. av ABB Globalt idag.

Mer info: [www.achilles.com](http://www.achilles.com)

#### **2.12.2 Byggbasen**

Byggbasen driver sedan 2012 webbtjänsten leverantorsportalen.se som redan idag har många av de funktioner som beskrivs i BEAst arbetsmodell för förstudien. Funktioner finns bl. a. för att leverantörer själva kan redigera all leverantörsdata. Leverantörsportalen innehåller f.n. ca 17 000 företag. Leverantörsdata kan sökas och granskas och en integration mot Soliditets företagsdatabas finns.

Innehållsmässigt finns merparten av de uppgifter som skissas på för innehåll i portalen. Detta innehåll bygger huvudsakligen på leverantörers angivna uppgifter. Nya integrationer från externa databaser kan byggas för automatisk validering/uppdatering av uppgifter som kräver detta. Funktioner för export av uppgifter från portalen till kunders egna system finns inte, men kan byggas.

Byggbasen meddelar att de gärna erbjuder att driva den beskrivna tjänsten för branschen, baserat på att BEAst äger innehållet i databasen och menar att de har lång erfarenhet av att samla in och hantera leverantörsuppgifter för byggsektorn, har ett brett kontaktnät bland företag och branschorganisationer samt att deras applikationer håller hög teknisk nivå med hög driftsäkerhet vilket de menar kan valideras av oberoende part.

Mer info: [www.byggbasen.com](http://www.byggbasen.com)

### 2.12.3 Upplýsningscentralen (UC)

Moderbolaget UC AB bildar UC-koncernen tillsammans med dotterbolagen UC allabolag AB, UC Ekonomipublikationer AB och UC Ljungquist information AB. Genom koncernen breddar och växer UC affärerna inom områden som har en naturlig koppling till UC:s kärnverksamhet. Bolagen samverkar och skapar synergier som ger tjänster och fördelar för kunden. Huvudägare Nordea, SEB, Handelsbanken, Swedbank. Omsättning är 546 mkr med totalt 290 medarbetare och 250 000 kunder.

UC Ljungquist information AB erbjuder marknaden "Oberoende Bostadsvärderingar Online". Bolagets erbjudande utgörs av automatiserade värderingstjänster för bostadsvärderingar som levereras till kunderna via internet. UC Ljungquist Information AB levererar även analyser av större objektsinnehav samt statistik över prisutvecklingen.

UC allabolag AB är Sveriges mest populära tjänst för alla som är intresserade av att veta mer om Sveriges bolag. Där finns information om till exempel bolags omsättning, årsresultat, bransch, styrelse och adress.

UC Ekonomipublikationer AB inriktar sin verksamhet på att erbjuda näringslivet produkter inom marknads- och kreditinformation. Rapporterna ger kunskap om kunder och leverantörer för att avgöra vem som man bör göra affärer med. Dessutom erbjuder bolaget certifikat och sigill som visar på företagets goda kreditbetyg, ger gott rykte och skapar konkurrensfördelar.

### 2.12.4 Bisnode

Under drygt tio år har Bisnode samarbetat med Dun & Bradstreet (D & B), världens äldsta leverantör av beslutsstöd, och varit en del av D & B:s världsomspännande nätverk. Nätverket utgör ett samarbete mellan ledande leverantörer av beslutsstöd runt om i världen. Som kund hos Bisnode har man tillgång till detta nätverk och dess internationella affärsinformation, som drivs av D&B:s egna kvalitetsprocess DUNSRight™. Nätverket ger tillgång till data från 240 länder och mer än 230 miljoner företag. Informationen uppdateras cirka 1 500 000 gånger varje dag och är djupgående, pålitlig och aktuell.

Bisnode finns idag på 19 marknader. Totalt antal medarbetare är cirka 3 000, omsättningen drygt 3,9 miljarder SEK med drygt 172 000 kunder.

#### **2.12.5 Creditsafe**

Creditsafe Sverige är ett rikstäckande kreditupplysningsföretag som levererar information direkt anpassad för webben eller via kundanpassade integrerade lösningar. Bolaget erbjuder stora som små företag ett komplett utbud av kredit- och marknadstjänster.

Creditsafe har sedan starten 1997 arbetat med att förse företag med affärsinformation. Enligt bolaget täcker tjänsterna in alla behov ett företag har för att optimera sina affärsbeslut, säkerställa att man gör affärer med kreditvärdiga kunder samt minskar risken för kostsamma kreditförluster. Företaget erbjuder allt från kreditupplysning och kreditbedömning till riskanalys och prospektering av nya kunder.

Creditsafe Sverige ingår i Creditsafe Group.

#### **2.12.6 Kompass**

Kompass är en B2B-databas med mer än 4 miljoner internationella och inhemska företag som länkas samman med köpare och säljare internationellt.

Kompass Nordens erbjudande inkluderar sökning efter företag i Sverige, Danmark, Norge och Finland och sökning efter produktinformation. Detta kan ske på sex sökspråk, svenska, danska, finska, norska, engelska och tyska. Tjänsten omfattar 300 000 B2B-företag, 57 000 produkter och tjänster och drygt 20 olika sökkriterier. Tjänsten kan användas för att hitta nya kunder och leverantörer, skapa etiketter för utskick, få kunskap om befintliga och blivande kunder och leverantörer samt för att importera företagsinformation till egna system.

## 3 Problem

### 3.1 Allmänt

Byggsektorn utmärks av ett mycket stort antal företag på både köpar- och säljarsidan. Verksamheten bedrivs i projektform vilket gör att nya konstellationer av leverantörer uppstår kontinuerligt. Antalet upphandlingar är därför betydligt mer omfattande än i de flesta andra branscher. Dessa faktorer skapar ett stort behov av uppdaterade och korrekta företagsdata med hög tillgänglighet.

Samtliga tillfrågade lite större aktörer inom byggindustrin har i dag någon form av digitalt företags- eller leverantörsregister. Särskilt angeläget är behovet hos bygg- och anläggningsentreprenörerna samt hos VVS-entreprenörerna. Tillgång till en väl fungerande företagsportallösning är en grundbult för att kunna uppnå nödvändig effektivitet och säkerhet i sökandet efter underleverantörer och utgör även en förutsättning för att kunna vara konkurrenskraftig i att upprätthålla satta krav på kvalitet i valet av leverantör.

De små företagen i branschen har inte samma möjlighet utan använder tjänster som finns öppet på nätet. Förutom att googla kan det t.ex. vara tjänster som "Alla bolag", "Kompass", "Eniro" och "Business check" som alla har delar av sina tjänster tillgängliga utan kostnad. De små har heller inte system för att hantera leverantörsinformation utan oftast hanteras det manuellt.

Frågan om ett gemensamt branschregister för företagsinformation skulle kunna strida mot konkurrenslagstiftningen har beaktats av utredningen.

Efter samtal med Konkurrensverket har framgått att de inte kan lämna råd om huruvida något är förenligt med de lagar och regelverk som finns inom det konkurrensrättsliga området. Det går alltså inte att få synpunkter på om planerna för portalen skulle strida mot någon regel inom det konkurrensrättsliga området. Konkurrensverkets policy är att endast ta emot tips om brott mot regelverken. I stället hänvisar de till den information som finns på deras webbplats om regler vid samarbeten som sker inom ramarna för en bransch. Efter kontakt med Konkurrensverket kan konstateras att verket inte uttalar sig.

I BILAGA 2 finns ett utdrag av de regler som publiceras på Konkurrensverkets webbplats med kommenterar om hur respektive punkt är aktuell för den planerade portalen. Kommenterar i röd text.

Via intervjuer, studerat material och arbetsmöten har vi fått fram en stor mängd påståenden vilka redovisas som problem (eller symptom på problem). Se BILAGA 3.

I samband med djupintervjuer av de största byggentreprenörerna (NCC, Peab, Skanska och Svevia) penetrerades följande problemrelaterade frågeställningar:

- Beskriv de huvudsakliga problemen ni brottas med när det gäller att fånga, kvalitetssäkra, använda, vårda och uppdatera er leverantörsinformation.

- Vilka är de största hoten eller invändningarna emot en branschgemensam leverantörspportallösning?
- Vilka mål skulle kunna realiserats genom att införa en branschgemensam portallösning?
- Vilka andra hot eller potentiella problem ser ni internt eller externt i ett arbete med en gemensam portallösning?

Under problemområdena nedan redovisas respektive aktörs svar på frågeställningarna.

### 3.2 Huvudsakliga problemen avseende leverantörsinformation

Följande fråga ställdes: Beskriv de huvudsakliga problemen ni brottas med när det gäller att fånga, kvalitetssäkra, använda, vårda och uppdatera er leverantörsinformation.

#### Svar aktör 1 – 4

<b>1</b>	Inget system innehåller samtliga erforderliga/önskvärda uppgifter för alla leverantörer. Därmed är det i praktiken omöjligt att vara sig kvalitetssäkra eller uppdatera information. Användandet blir mer kostsamt då man för ofta tvingas göra om arbete då uppgifter visats sig vara felaktiga eller saknas.
<b>2</b>	Företag får försämrade ekonomisk status, förändrad organisation eller ändrar eller lägger ner filialer. Registrering av verkligt geografiskt verksamhetsområde
<b>3</b>	Leverantörsmarknaden förändras ständigt och det är svårt att ha tillgång till tillräckligt med information och som samtidigt ska vara uppdaterad.
<b>4</b>	Svårt att uttrycka det på bättre sätt än aktör 1. Det handlar om otillräcklig info om leverantören i kombination med avsaknad av senaste info om samme leverantör. Dessutom vill vi jobba mer mot ett enhetligt och övergripande leverantörsregister som skall kunna användas av alla, oavsett avdelning.

### 3.3 Hot och möjligheter avseende en branschgemensam företagsportal

Följande fråga ställdes: Vilka är de största hoten eller invändningarna emot en branschgemensam leverantörspportallösning?

#### Svar aktör 1 – 4

<b>1</b>	Att det är svårt att söka/filtrera/avgränsa ett centralt register efter lokala (individuella) behov. Att man förlorar möjligheten att lägga till företagsunika uppgifter som exempelvis bedömningar, kontaktpersoner. Arbetet med scoring är tungt och svårt att göra så att det blir rättvist/allmängiltigt för hela branschen. Ska dessutom hållas uppdaterat.
<b>2</b>	Se svar från aktör 1 samt: Det kan bli störningar, under en övergångsperiod, när uppgifter ska hämtas från det branschgemensamma ifyllda registret och korsläsas mot de uppgifter som finns i befintliga, egna register. Gissar att det blir svårt att få Sveriges byggindustrier, SEKO och SBAF att släppa uppgifter för gemensam registrering av facklig

	tillhörighet. Hantering av kodning för respektive företag.
<b>3</b>	<p>Samma uppfattning som aktör 1 &amp; 2 dvs.:</p> <p>Att det är svårt att söka/filtrera/avgränsa ett centralt register efter lokala (individuella) behov.</p> <p>Att man förlorar möjligheten att lägga till företagsunika uppgifter som exempelvis bedömningar, kontaktpersoner.</p> <p>Det kan bli störningar, under en övergångsperiod, när uppgifter ska hämtas från det branschgemensamma ifyllda registret och korsläsas mot de uppgifter som finns i befintliga, egna register. Gissar att det blir svårt att få Sveriges byggindustrier, SEKO och SBAF att släppa uppgifter för gemensam registrering av facklig tillhörighet. Hantering av kodning för respektive företag.</p>
<b>4</b>	<p>Samma uppfattning som aktör 1 dvs.:</p> <p>Att det är svårt att söka/filtrera/avgränsa ett centralt register efter lokala (individuella) behov.</p> <p>Att man förlorar möjligheten att lägga till företagsunika uppgifter som exempelvis bedömningar, kontaktpersoner.</p>

### 3.4 Mål med en branschgemensam portallösning

Följande fråga ställdes: Vilka mål skulle kunna realiseras genom att införa en branschgemensam portallösning?

#### Svar aktör 1 – 4

<b>1</b>	Tillgång till mer korrekta uppgifter till lägre arbetsinsats och till lägre förvaltningskostnad för vårt företag men även avsevärt lättare för samtliga företag att löpande uppdatera egna uppgifter på en plats.
<b>2</b>	Se svar från aktör 1. Fler användare av registret ger högre status och därmed rimligtvis större angelägenhet att upprätthålla informationen.
<b>3</b>	Mindre arbetsinsats för alla. Tillgång till korrekt och uppdaterad leverantörsinformation samtidigt som leverantören endast behöver ange grunduppgifter "en" gång
<b>4</b>	Samma svar som aktör 1, dvs. Tillgång till mer korrekta uppgifter till lägre arbetsinsats och till lägre förvaltningskostnad för vårt företag men även avsevärt lättare för samtliga företag att löpande uppdatera egna uppgifter på en plats.

### 3.5 Andra hot eller potentiella problem

Följande fråga ställdes: Vilka andra hot eller potentiella problem ser ni internt eller externt i ett arbete med en gemensam portallösning?

## Svar aktör 1 – 4

<b>1</b>	Under förutsättning att vi kan importera och förädla data från en gemensam portal ser vi inga problem internt. Externt kan det finnas ett flertal invändningar. Fackliga organisationer kan ha andra motiv, och viss lagstiftning kan förhindra vissa delar.
<b>2</b>	Utöver det som aktör 1 och 4 nämnt kan det vara en missbedömning av omfattningen på arbetet med förvaltningen av informationen och IT-utveckling i registret. Vilka företag ska kunna vara med att ta del av info?
<b>3</b>	Att vi inte internt lyckas få till en bra systemlösning så att informationen går att använda på ett effektivt sätt. Att vi inte får med merparten av alla externa intressenter och vi tappar "styrkan" i portalen och det blir något halvdant
<b>4</b>	Se svar från aktör 1. Vi ser inga problem, bara möjligheter. Sen står vi inför en utmaning, såväl internt inom respektive företag och inom BEAst att skapa förutsättningar för portalens genomslagskraft som vi tror, hoppas och vill att den skall få för byggbranschen.

### 3.6 Problemområden

#### 1 – Avsaknad av samt otillräckliga informationssystem

Dagens informationshantering, manuella som IT-baserade, har stora brister. Brister i eller avsaknad av ett gemensamt och dokumenterat arbetssätt hos respektive aktör leder till att man inte kan lita på informationens kvalitet och validitet. Respektive aktör gör olika kontroller av leverantörers status, samt har olika rutiner för detta. Detta leder i många fall till administrativt extra arbete i form av extra sökning efter uppgifter hos Bolagsverket, Skatteverket, upplysningsföretag, Eniro (motsvarande) samt direkt i kontakt med aktuell leverantör/handelspartner.

#### 2 - Avsaknad av lösningar för hantering av egen information, bedömningar etc. av handelspartners

Många mindre leverantörer saknar egna effektiva verktyg för uppföljning av egen information, leverantörsbedömningar samt stöd vid upphandlingar etc. vilket leder till felaktiga beslut, brister i upphandlingsunderlag med resultat att man tappar affärer och får dåligt rykte pga. av att man betraktas som oprofessionell. Behovet är stort av ett verktyg/tjänst som kan integreras med kvalitetssäkrad och validerad information om handelspartners och som ger möjlighet till egna bedömningar, hantera egenskapad information om handelspartners samt fungera som stöd vid upphandlingar mm.



## 4 Mål

Förstudien påvisar ett antal problemställningar relaterat till branschens förmåga att hålla rätt kunskap om sina kunder och leverantörer. Samtliga deltagande aktörer samt kontaktade branschorganisationer saknar idag en heltäckande förmåga att hålla aktuell och validerad information om sina handelspartners vilket leder till stor osäkerhet och mycket dubbelarbete i samband med bl. a. upphandlingar.

Eftersom en stor del av verksamheten bedrivs i projektform skapas nya konstellationer av leverantörer kontinuerligt vars uppgifter behöver uppdateras och kontrolleras. Detta gör att behovet av uppdaterade, korrekta och kvalitetssäkrade företagsuppgifter och data med hög tillgänglighet och tillförlitlighet är mycket stor inom hela branschen.

Att tillföra en branschgemensam lösning i form av en portal som kan hantera grunduppgifter om ett företag med kontaktuppgifter, ekonomisk information, skatter, bolagsuppgifter och eventuella anmärkningar samt uppgift om kategori, certifieringar, ledningssystem, kollektivavtal, branschtillhörighet etc. skulle skapa förutsättningar för att nå mål som att minska och försvåra svartarbete och ekonomisk brottslighet samtidigt som den sunda konkurrensen stärks. Detta genom tillgång till kvalitetssäkrade och validerade företagsuppgifter som ökar säkerheten men även produktiviteten vid hantering av företagsuppgifter. Detta talar för att samla icke konkurrensrelaterad information om handelspartners i en gemensam företagsportal för byggindustrin.

### 4.1 Övergripande mål och direktiv

- a. Företagsportalen skall levereras som en tjänst i form av ett webbaserat system (molntjänst).
- b. Tjänsten skall levereras på svenska och engelska och inkludera även utländska leverantörer och byggföretag.
- c. Nordiska fastighetsägare skall inkluderas.
- d. Tjänsten skall tillhandahållas utan avgift och ingen inloggning skall behövas för att använda tjänsten.
- e. Tjänsten skall utformas så att den försvårar svartarbete och ekonomisk brottslighet samt att den stärker den sunda konkurrensen.
- f. Ägare av portalen skall vara BEAst AB som därmed påtar sig ansvaret som huvudman för portaltjänsten (Företagsportal för samhällsbyggnadsindustrin).
- g. Tjänsten skall erbjuda aktörer, som saknar egna IT-baserade lösningar för hantering av information och bedömningar etc. av handelspartner, möjligheter att via tilläggstjänster erhålla sådana möjligheter i form av tilläggsmodul(-er).
- h. Aktörer som önskar importera in stora informationsmängder för användning i egna system skall avgiftsbeläggas för integrationstjänster, dvs. bidra till portalens finansiering.

### 4.2 Målformulering

Nedanstående mål har fastställts av utredningsgruppen med avstämning mot delar av projektets styrgrupp att införa för att förbättra byggindustrins förmåga att hantera information om branschens handelspartners på ett kvalitetssäkrat och validerat sätt.

I den lösning som föreslås skall ingå rutiner för att följa upp och mäta den förändring som eftersträvas.

### **MÅL 1 – Ett för sektorn gemensamt kvalitetssäkrat och validerat register över samtliga i branschen verksamma handelspartners tillgängliga via en Företagsportal**

#### Nuläge

I dag hanterar varje enskild part egna leverantörsregister av varierande kvalitet avseende företagsuppgifter och dess innehåll allt från manuell hantering till mer avancerade och sofistikerade IT-baserade sätt. Konstateras kan att ingen av branschens handelspartners i dagsläget kan eller vill investera de resurser som krävs för att fullt ut kvalitetssäkra och validera information om sina handelspartners. Detta leder bl. a. till att oseriösa aktörer kan fortsätta att operera och agera i branschen i form av svartarbete och kriminellt agerande vilket ger branschen dåligt rykte och som i många fall sätter den sunda konkurrensen ur spel.

#### Önskat läge

Ett gemensamt kvalitetssäkrat och validerat branschregister innehållande de handelspartners som lever upp till de krav byggindustrin gemensamt bestämmer skall innehållas för att vara en auktoriserad handelspartner.

#### Mätmetod

Enkät hos Företagsportal användare gällande den administrativa belastningen före införandet av portalen kontra 6 månader efter implementeringen. Uppföljning av undersökningen görs 18 månader efter den förra undersökningen för att verifiera effekten.

### **MÅL 2 – Erbjud tjänst för hantering av egen tilläggsinformation och bedömningar avseende egna samarbetspartners/leverantörer till de som saknar egna lösningar**

#### Nuläge

Många mindre företag saknar verktyg för hantering av kompletterande egen information om handelspartners och bedömningar av affärsutfall som stöd vid upphandlingar. Detta resulterar i bristande kvalitet i underlag och bedömningar som i sin tur leder till administrativt efterarbete samt i förekommande fall till irritation hos både kunder och medarbetare. Därutöver även till missade affärer.

#### Önskat läge

Ett verktyg/tjänst som kan integreras med kvalitetssäkrad och validerad information om handelspartners och som ger möjlighet till egna bedömningar, hantera egenskapad information om handelspartners samt stöd vid upphandlingar etc.

#### Mätmetod

Enkät hos användare av den automatiserade tilläggstjänsten gällande den administrativa belastningen före införandet av införandet av tjänsten kontra 6 månader efter implementeringen. Uppföljning av undersökningen görs 18 månader efter den förra undersökningen för att verifiera effekten.

### 4.3 Krav, restriktioner och önskemål

- a. BEAst skall äga de immateriella rättigheterna samt teckna avtal med sponsor som operatör.
- b. Lösningförslaget skall om möjligt finansieras av extern sponsor som har att teckna avtal med BEAst om villkor för sponsorskap.
- c. Sponsor har under avtalsperioden rättigheten att under reglerade former marknadsföra ett erbjudande till portalanvändare. Avtal skall kunna avse hela eller del av portalen. En förutsättning är att erbjudandet är relevant för portalens användare.
- d. En första Företagsportallösning skall vara möjlig att implementera i början av 2015.

## 5 Lösningsförslag

Lösningförslag har utformats efter de mål som styrguppen fastställt samt efter de krav, restriktioner och önskemål som finns angivna.

### Utredningen föreslår i sammandrag:

- **Ny informationslösning för ETT gemensamt integrerat företagsregister i form av en webbaserad Företagsportal (molntjänst).**
- **En lösning för hantering av egen information, bedömningar etc. av handelspartners via integration till egna system, alternativt i form av en lösenordsskyddad privat tilläggsmodul för de som saknar egna sådana system.**

Förslagen finns redovisade i nedan och vi föreslår att förändringsarbetet bedrivs i projektform och hålls ihop av en övergripande ledning, förslagsvis i form av ett projekt.

### 5.1 Beskrivning av lösning

#### Ny informationslösning i form av en branschgemensam företagsportal

För att säkerställa en god sammanhängande logik i framtida hantering av företagsuppgifter samt uppfylla sektorns övergripande mål föreslås att en detaljerad analys genomförs för att fastställa det framtida gemensamma portalarbetsättets funktioner och informationsbehov. Utifrån denna analys och med hänsyn tagen till så kallad "Best Practice" för Företagsportaler utformas och fastställs användningen av Företagsportalen i form av dokumenterade processer, rutiner och instruktioner.

Allt väsentligt talar för att samla icke konkurrensrelaterad information om handelspartners i en gemensam företagsportal för byggindustrin vilket ger en rad konkreta fördelar:

- Besparingar hos större entreprenörsföretag kan uppskattas till flera miljoner kronor per år genom att få tillgång till korrekta & validerade företagsuppgifter och själva slippa hantera dyrbar registervård. Besparingspotentialen för de fyra största byggentreprenörerna skattas till c:a 50 miljoner kronor årligen. Sett till hela byggindustrin kan den årliga besparingspotentialen kanske nå ett belopp motsvarande 100 miljoner kronor.
- Även mindre aktörer får tillgång till en gemensamt finansierad avancerat IT-lösning.
- Förenklad registrering av nya och ändrade leverantörsuppgifter som kan via push funktioner integreras med andra IT-system (aktörers egna IT-lösningar).
- Leverantörer får ett enda gränssnitt till branschen vilket förenklar deras hantering och administrativa börda.
- Integration mot myndigheter och finansiella/upplysningsportaler garanterar att data är uppdaterade korrekt.
- Korrekta data förbättrar kvaliteten i upphandlingar.
- Kvalitativa effekter i form av färre fel och bättre och säkrare underlag för statistik och annan uppföljning.

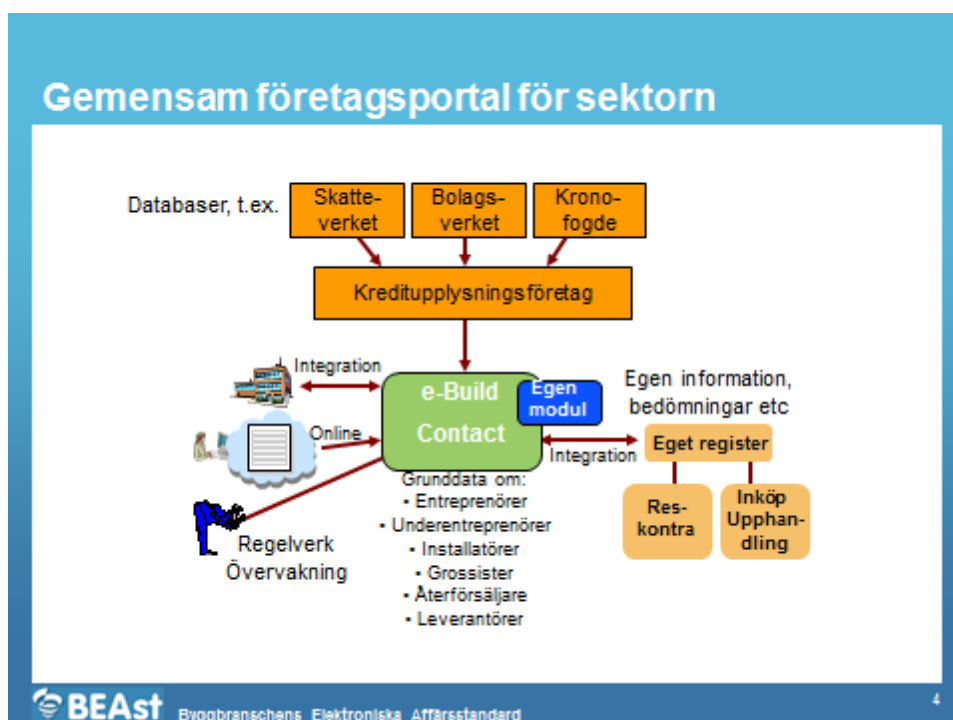
- Ett verktyg att stävja svart arbetskraft och kriminell hantering samt stödja den sunda konkurrensen.

**Modul för aktörer som saknar lösningar för hantering av egen information, bedömningar etc.**

För de aktörer som saknar egna system för hantering av företagsuppgifter föreslås att en modul tas fram som kan hantera aktörers egen information, bedömningar etc. så att även de aktörer som saknar egna system kan erbjudas verktyg för leverantörsuppföljning samt stöd vid t ex upphandlingar. Denna del av portalen ska vara en tilläggstjänst och inte en del av den öppna portalen. Det ska ske i form av en modul som endast företaget som avropar den tilläggstjänsten ska få tillgång till.

### 5.2 Övergripande principlösning

Principbild för den gemensamma företagsportalen. En grundläggande idé bakom lösningen är att användarna av tjänsten ska utföra så lite manuellt arbete som möjligt. Via t.ex. kreditupplysningsföretag ska det gå att uppdatera de mest aktuella uppgifterna utifrån ett företags organisationsnummer. Uppgifter kan uppdateras för att alltid vara aktuella när någon, t.ex. i samband med en upphandling har behov av dem. Att uppgifterna till större delen kommer från en extern källa betyder inte bara att det manuella arbetet minimeras, det innebär också att tjänsten tillhandahåller validerad information.



### 5.3 Funktionalitet i tjänsten

**Grundfunktioner:**

- Registrering av företagsinformation
- Uppdatering vid förändring

#### Integration:

- Push-integration mot Skatteverket
- Push-integration mot Bolagsverket
- Push-integration mot upplysningstjänster (Bisnode, UC, CreditSafe m.fl.)
- Integration i form av automatisk informationshämning vid prenumeration på uppdateringstjänst

#### Lagring:

- All genererad/lagrad data skall ägas och kontrolleras av BEAst för att skapa handlingsfrihet vid val av IT-lösningar och arbetssätt
- Lagring av komplett företagsinformation för senare bearbetning och analys

#### Säkerhet:

- Tilldelning av behörighet/inloggning vid utnyttjande av tjänster
- Ingen inloggning skall krävas för att titta på information
- Inloggningsförfarande/identifiering av handelspartner vid uppdatering av egna uppgifter
- Säker lagring av företagsinformation

#### Sökning:

- Sökning efter företag utifrån företagsnamn, klassificering
- Sökning av leverantör(-er) utifrån geografiskt område

#### Övrigt:

- Portalens enkla sökfrågor skall kunna göras kostnadsfritt utan ett tvingande inloggningsförfarande.
- En kunds bedömning av en leverantör ska kunna ses av båda företagen (men inget annat).

#### Följande information och data bör minimum finnas att tillgå i Företagsportalen

Egenskaper enligt arbetsgruppens inventering där inte minst breda och korrekta kontaktuppgifter är en viktig del;

Företagsnamn	web-adress	Facktillhörighet/kollektivavtal
Organisationsnummer	Telefonnummer företaget	Kontakt namn
DUNS-nummer	E-post företag	Kontakt e-postadress
Momsreg.-nummer	Adress e-post, webb, fax	GPS-koordinater
Verksamhetsområde	Kontaktperson roll och övrigt	Certifiering
Geografisk Verksamhetsort	Land	Kvalitetsledningssystem

Postnummer	Rating	Miljöledningssystem
Postort	Momsregistrerad	Årsomsättning (årsred.)
Postadress	SNI-kod, kategorisering	Antal anställda (årsred.)
Besöksadress	Bolagsform	Org.nr. Fasta UE/UL
Plusgiro-nummer	F-skattsedel	Korrespondensspråk
Bankgiro-nummer	Branschorganisation	ID06, intygande
IBAN och BIC-nummer	Arbetsgivartillhörighet	Branschstandarder som stöds

## 5.4 Risker

Interna respektive externa risker, hot & invändningar, emot en gemensam portallösning:

- Risk för att portalen inte får den genomslagskraft som krävs, dvs. att tillräckligt många kan mobiliseras till att vara med. Med tanke på syftet faller portalen om inte "alla" handelspartners registrerar sig i portalen.
- Att det är svårt att hitta sponsorer som är villiga att enligt BEAst krav finansiera portalens etablering och drift.
- Att det blir störningar under en övergångsperiod, när uppgifter skall hämtas från det branschgemensamma ifyllda portalregistret och korsläsas mot de uppgifter som finns i befintliga egna register.
- Det kan bli svårt att få Sveriges Byggindustrier, SEKO och SBAF att lämna uppgifter för gemensam registrering av facklig tillhörighet.
- Svårigheter med att hantera kodning för respektive företag.
- Att man internt inte lyckas få till en bra systemlösning så att informationen går att använda på ett effektivt sätt.
- Att vi inte får med medparten av alla externa intressenter och att vi tappar "styrkan" i portalen och att de blir något halvdant.

## 5.5 Säkerhet

Målet och själva idén med portalen är att till samhällsbyggnadsindustrin leverera konkurrensneutrala, kvalitetssäkrade, validerade data och grunduppgifter om befintliga och möjliga handelspartner.

Genom att branschen går samman skapas också muskler för att kunna genomföra de i förstudien föreslagna förändringarna, dvs. kunna integrera och säkra uppdateringar mot externa parter som bolagsverket, skatteverket, upplysningsföretag m.fl. i syfte att kunna auktorisera handelspartners och stänga ute oseriösa aktörer.

Informationssäkerheten avseende korrekt uppgifter blir därför väsentligt mycket bättre samt tillgängliga för alla.

Företag i sektorn har att registrera sig och uppdatera uppgifter i portalen om de önskar bli auktoriserade. De som inte uppfyller de av branschen satta kraven kommer att hanteras enligt

trafikljusmodellen, dvs. markeras med gul eller röd flagga beroende på orsakens natur.  
Auktoriserade, godkända får grönt ljus (grön flagga).

Målet är att man som handelspartner i framtiden bara skall behöva registrera sig på ett ställe, dvs. i Företagsportalen (Single Point Of Registration - **SPOR**) som sedan utgör master/källa för hämtning av konkurrensneutrala uppgifter. Vid registrering och uppdatering kan bara uppgifter som inte kan hämtas från auktoriserade källor fyllas i.

Sekretessfrågan, vem ser vad, avseende informationen i företagsportalen blir också irrelevant då samtliga i portalen förekommande uppgifter är konkurrensneutrala och öppna för alla.



## 6 Värdering av effekter

### 6.1 Allmänt

Den sammanlagda effekten av föreslagna förändringar är mycket stor. Samhällsbyggnadsbranschen kommer att påverkas avsevärt i form av produktivitetshöjande effekter avseende hantering av affärsrelationer och handelspartner. Tillgången till konkurrensneutrala, korrekta och validerade företagsuppgifter gör att användarna av den föreslagna företagsportalen kommer att kunna tryggt fokusera på sina ordinarie arbetsuppgifter, slippa uppdatera bristfällig information, söka i interna och externa källor för att vara säkra på att tilltänkt eller befintlig handelspartner lever upp till satta krav i branschen. Detta leder till minskat administrativt krångel, tidsvinster och sannolikt också till en bättre arbetsmiljö för berörd personal.

Förutom de rent ekonomiska effekterna som redovisas senare vill utredningen framhålla följande:

### 6.2 Goodwill och ökad produktivitet

Genom införandet av den föreslagna Företagsportalen kommer sektorn som helhet att upplevas som mer seriös och ansvarstagande. Portalen kommer att leda till att stävja svartarbete och försvåra för kriminella aktörer samtidigt som den kommer att främja den sunda konkurrens genom gemensamma spelregler avseende krav på auktoriserade handelspartners. Detta genom att tillföra garanterade, kvalitetssäkrade och validerade uppgifter om handelspartners. Handelspartners som inte lever upp till kraven kommer att synas i portalen, men med en röd flagg. Detta är ett känsligt moment och det är viktigt att det görs rättvist och upprätthålls så att det blir trovärdig.

Gemensam, effektiv och rationell hantering av grunddata om handelspartners.

Den sunda konkurrensen gynnas av att alla aktörer i byggindustrin får tillgång till samma kvalitetssäkrade, validerade och konkurrensneutrala grunduppgifter och data om befintliga och tilltänkta handelspartners. Givetvis finns ett stort värde för samtliga aktörer och intressenter i att en part, operatören av Företagsportalen, har kontakt med och tecknar avtal om integration med externa intressenter som Bolagsverket, Skatteverket, adressuppgiftsleverantörer, upplysningstjänster etc.

Hantering blir både professionellare och säkrare än när alla sektorns aktörer har att hantera detta på egen hand. Rationaliseringseffekten är uppenbar.

### 6.3 Kostnader och intäkter

Resterande del i detta avsnitt redovisar uppskattade kostnader och intäkter som de föreslagna förändringarna innebär:

Vi redovisar materialet såhär:

- Investeringskostnad
- Driftkostnad
- Intäkter

Huvuddelen av kostnaden kommer från framtagning av en ny och branschgemensam tjänst.

För att kunna ge en så säker kalkyl som möjligt har utredningsgruppen involverat och haft dialog med ett antal leverantörer av liknande tjänster och som är även preliminärt intresserade att vara leverantör av tjänsten.

Baserat på krav från lösningsförslagen har vi i dialog med leverantörer gjort skattningar avseende omfattning, kostnader och leveranstider. Genom dialog med leverantörerna har vi fått en mycket god insikt i både hur möjliga lösningar kan utformas samt deras kostnadsbilder. Detta som underlag för i förstudien gjorda kostnadsuppskattningar för genomförande av önskade förändringar.

I bedömningen har vi varit försiktiga (konservativa) och bara tagit med de poster som vi med säkerhet kan påvisa.

## 6.4 Investeringskostnad

Den totala investeringskostnaden (ambition) beräknas till 0 Kronor (600KSEK).

Ny portallösning, implementering av grunddata om handelspartners,

Följande poster ingår i investeringskostnaden av företagsportalen:

Projektering	400KSEK
Upphandling	200KSEK
Anskaffning & modifiering av portallösning	0 KSEK
Laddning av grunddata om handelspartners	0 KSEK
<b>TOTALT</b>	<b>0 Kronor (600KSEK) (* se 6.6)</b>

Investeringskostnad innefattar ej:

Anskaffning av teknisk utrustning, utökning av lagringsutrymme eller lokaler för operatören av tjänsten.

## 6.5 Driftskostnader

Årlig driftskostnad för Företagsportalen beräknas till	0 KSEK
Licenser	0 KSEK
Förvaltnings- och servicekostnader	0 KSEK
<b>TOTALT</b>	<b>0 Kronor (* se 6.6)</b>

## 6.6 Finansiering av investerings- och driftskostnader

Mål: Grunden är att tillgång till portalens basnivå ska vara utan avgift. Lösningförslaget skall (om möjligt – utreds av BEAst AB) till större delen finansieras av extern partner som har att teckna avtal med BEAst om villkor. Partner har under avtalsperioden rättigheten att t.ex. erbjuda tjänster till användare av portalen. Avtal skall kunna avse hela eller del av portalen samt ske under reglerade former. En partner ska helst ha en naturlig koppling till företagsdata, t.ex. vara ett kreditupplysningsföretag. Det ska också finnas en naturlig koppling till andra branscher och/eller länder för att kunna återanvända konceptet där.

Utöver det ska användarna av portalen erbjudas tilläggstjänster. Inte minst gäller det integration mot egna system samt köp av mer detaljerad information, t.ex. via kreditupplysningsföretag.

Dessa två typer av intäkter beräknas kunna finansiera såväl etablerandet som driften av tjänsten så att grundnivån av tjänsten ska kunna hållas avgiftsfri. Nivån på detta blir en uppgift för en kommande projektering och upphandling.

## 6.7 Besparingar och effektmål

Omedelbara och direkta besparingar från föreslagen förändring är svår att bedöma. Grova och direkt mätbara besparingar som infaller inom ett år efter implementeringen beräknas utgöra för sektorn som helhet minst till ett belopp motsvarande **100 miljoner kronor årligen** i form av rena rationaliseringsvinster, dvs. att ha full tillgång till korrekt och validerat information om leverantörer och handelspartner. Detta medför att man antingen kan frigöra resurser för annat värdeskapande arbete alternativt minska personalstyrkan med bibehållen eller t.o.m. ökad produktivitet.

I ett förberedande arbete till denna studie gjordes, i en arbetsgrupp inom BEAst, bedömningar avseende process och kostnadsbesparingar med en gemensam företagsportal:

## Omfattande ekonomisk potential till besparing för hela branschen: stora - små, kunder - leverantörer

Kostnad i nuläge	Besparing med portal
100 msek att registrera leverantörsdata	Potential ca 75% → 75 msek
35 msek för inköpare för att söka nya leverantörer	Potential ca 25% → 9 msek för de fem största i branschen
Tid för att leta efter kontaktuppgifter (ej uppskattad)	Besparingspotential minst 25%
10 msek för köp av grunddata för de fem största i branschen	Potential minst 50% → 5 msek
Ca 200 kr per manuell faktura, men e-Build är också en fakturaportal	Minst 100 000 fakturor/år styrs till e-faktura. Besparing 100 kr/st → 10 msek

**En försiktig summering av besparingar bara för de största företagen visar på minst 100 msek för kundledet och lika mycket för leverantörsledet**

Resultatet finns utförligt redovisat i BILAGA 4.

Enligt skatteverket omsätter den svarta marknaden inom byggbranschen årligen 10 miljarder kronor. Genom att försvåra och minska möjligheterna för oseriösa och den ekonomiska brottsligheten att verka i relation till de seriösa aktörerna torde andelen svartjobb minska pga. bättre kontroll över vilka som är seriösa i branschen. Bara en minskning av 10 – 20 % skulle skapa nya affärsmöjligheter för de seriösa aktörerna motsvarande 1 - 2 miljarder kronor.

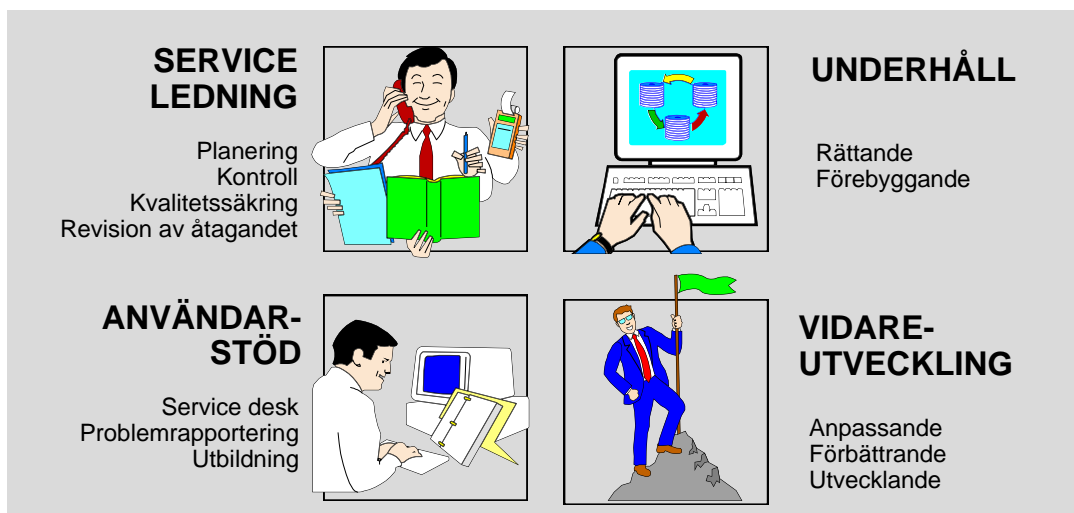
Redovisning av övriga positiva men inte mätbara effekter

Intäktsposter som infaller direkt efter genomförd förändring:

- Förbättrad arbetsmiljö för personalen i form av att inte bli störda av akuta problemsituationer (t.ex. saknar validerad information om ett antal handelspartner) utan kan arbeta mer planmässigt och värdeskapande uppgifter för företaget.
- Upphandlingar kan genomföras effektivare och snabbare tack vara validerad och kvalitetssäkrad information om leverantörer/handelspartners.

## 7 Förvaltning

Förvaltningsavtal med servicenivåer (SLA) tas fram av BEAst i samarbete med sponsor och operatör. Avtalet skall reglera serviceledning (management), användarstöd (servicedesk), underhåll respektive förändring och utveckling enligt bild.



Förslag på krav på förvaltningens uppbyggnad och innehåll se BILAGA 5.

## 8 Tidsplan för framtagning och implementering av företagsportalen

Vi rekommenderar att genomföra de föreslagna förändringarna i form av en ny informationslösning för ett gemensamt integrerat företagsregister i form av en webbaserad företagsportal (molntjänst). Det bör också finnas en tilläggsmodul för hantering av egen information, leverantörsbedömningar etc för de företag som inte har egna sådana system. Den modulen kan bli ett lämpligt steg två i införandet av portalen.

Arbetet bör bedrivas i projektform och hållas ihop av ett övergripande projekt under en ledning. Huvudprojektet kan med fördel delas in i underprojekt.

Personal från förstudiens arbetsgrupp samt ytterligare personal från medverkande företag bör ingå i den arbetsgrupp som utses att arbeta vidare utifrån förstudiens resultat och BEAst:s styrelses beslut.

En projektering bör genomföras för att analysera och i detalj fastställa Företagsportalens funktioner, informationsinnehåll samt integrationer till externa källor som Skatteverket, kreditinstitut, Bolagsverket etc. Resultatet dokumenteras i form av en funktions- och lösningsspecifikation som sedan utgör underlag för framtagning av ett upphandlingsunderlag. Därutöver tas en affärsplan fram som innehåller en mer detaljerad finansieringsplan.

Parallellt med detta arbete bör en arbetsgrupp ta fram förslag på avtalsvillkor som reglerar BEAst AB:s affärsrelation till sponsor respektive operatör.

### Förslag till övergripande preliminär tidsplan:

- 2013-11 workshop (genomförd)
- 2013-12 Rapport publiceras
- 2013-12 Styrelsemöte BEAst och beslut om principer
- 2014-04 Beslut hos de större aktörerna i branschen
- 2014-06 Upphandlingsunderlag klart
- 2014-10 Avtal klart med operatör och sponsor
- 2015-01 Start av portal

## Bilaga 1 Utredningsdirektiv – Förstudie ”Gemensam företagsportal”

### Bakgrund

För några år sedan gjordes en bredare studie om e-upphandling och om ett gemensamt leverantörsregister för bygg- och installationsbranschen. Resultat gav upphov till diskussioner i en arbetsgrupp som arbetat vidare med att utveckla idéer om principer för och innehåll i en tänkt portal. Nästa steg är en fördjupad förstudie vars resultat skall utgöra ett beslutsunderlag för BEAst styrelse och de deltagande företagen.

### Inriktning

Byggsektorn karaktäriseras av ett mycket stort antal aktörer på både köpar- och säljsidan. Detta leder till ett omfattande administrativt arbete kring grunddata om kunder och leverantörer. En gemensam företagsportal för företagsinformation har troligen förutom direkta rationaliseringseffekter även möjligheter och förutsättningar till utestängande av och försvårande för oseriösa aktörer (svartarbete, ekonomisk brottslighet mm) och därmed skapa möjligheter för att stärka den sunda konkurrensen.

Förstudien skall därför främst inriktas på problem och möjligheter som berör effektivitet, ökad kvalitet, förenkla och förkorta upphandlingsprocessen samt att få bort oseriösa aktörer i branschen.

### Omfattning

Utredningen skall avgränsas till att endast beakta och föreslå leverantörer som kan leverera önskade tjänster i form av ett webbaserat system (molntjänst). Funktionaliteten skall vara dubbelriktad, dvs. både köpare och säljare skall kunna få uppgifter om varandra. Portalen skall finnas på svenska och engelska för att kunna inkludera utländska leverantörer och byggföretag. Integration mot andra tjänster och system skall vara möjliga. Detta kan avse kundföretagens leverantörsregister, reskontra, inköpssystem etc. Andra aktörer som skall kunna få tillgång till information alternativt lämna information i portalen är t.ex. Skattverket, Postens adressregister (PAR), UC, Soliditet, Bisnode.

### Genomförande

Utredningen genomförs enligt modellen Logic-Förstudie. Denna situationsanpassas enligt följande:

- En beskrivning av nuläget och en analys av arbetsätt, behov och upplevda problem genomförs. Grundmaterial inhämtas via kartläggningsarbete och intervjuer. Här skall särskilt beaktas dagens arbetsätt, behov och problem samt genomföras en inventering av befintliga liknande tjänster på marknaden.

- Formulering av förändringsmål genomförs tillsammans med representanter ur BEAst styrelse och medverkande företag.
- Nulägesbeskrivningar, problemställningar och mål skall kvalitetsgranskas. Därefter skall styrgruppen (BEAst styrelse/beställaren), innan utredningen fortsätter fastställa förändringsmål och prioritera vilka problem och möjligheter som skall lösas och införas.
- Generering av förändringsidéer genomförs med representanter ur arbetsgruppen.
- Lösningsförslag utarbetas som möter upp mot förändringsmålen. Särskilt beaktas att de olika intressenternas behov tillgodoses. Lösningsförslagen skall förutom de uppgifter som leverantörerna ska registrera, alternativt kan tankas in, även omfatta funktionella och icke funktionella krav som finansieringsmodell och säkerhetsfrågor. Riskanalys av lösningsförslagen skall göras och i möjligaste mån skall riskerna byggas bort eller dess konsekvenser väsentligen reduceras. Lösningsförslag och deras konsekvenser förankras vid ett avstämningsmöte med arbetsgruppen.
- Värdering av lösningsförslagets effekter skall göras och redovisas i form av:
  - Investeringskostnad
  - Driftskostnad
  - Intäkter
  - Lönsamhetskalkyl
- Föreslagen utvecklingsplan skall göras enligt BEAst projektplaneringsprinciper.
- Resultatet skall dokumenteras i en förstudierapport enligt BEAst rapportmall. Rapporten skall kvalitetsgranskas och sedan distribueras till styrgruppen senast en vecka före beslutsmöte.

## Organisation och bemanning

### Uppdragsgivare

BEAst styrelse/Peter Fredholm

### Styrgrupp

Jan Svedman , ordförande	Peab
Ulf Larsson	NCC
Svein Gunnberg	Svevia
Christian Johansson Gebauer	Skanska
Magnus Everitt	VVS Företagen
Peter Fredholm, föredragande	BEAst, Projektledare
Christer Lundgren, föredragande	Utredare

### Arbetsgrupp



---

Markus Larsson	Svevia
Micael Palmqvist	Peab
Andreas Hackl	Skanska
Roland Larsson	NCC
Magnus Everitt	VVS Företagen
Peter Fredholm, Projektledare	BEAst
Christer Lundgren, Utredare	TCM Nordic AB

## Bilaga 2 Konkurrensverket

Efter samtal med Konkurrensverket har framgått att de inte kan lämna råd om huruvida något är förenligt med de lagar och regelverk som finns inom det konkurrensrättsliga området. Det går alltså inte att få synpunkter på om planerna för portalen skulle strida mot någon regel inom det konkurrensrättsliga området. Konkurrensverkets policy är att endast ta emot tips om brott mot regelverken. I stället hänvisar de till den information som finns på deras webbplats om regler vid samarbeten som sker inom ramarna för en bransch.

Nedan finns ett utdrag av de regler som publiceras på Konkurrensverkets webbplats med kommenterar om hur respektive punkt är aktuell för den planerade portalen. Kommenterar i röd text.

### Samarbete som begränsar konkurrensen

Det är förbjudet för företag att ingå avtal som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen på ett märkbart sätt. Förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete omfattar samarbete mellan två eller flera företag och gäller avtal, beslut av en företagsammanslutning eller så kallat samordnat förfarande.

- **Beslut av en företagsammanslutning** kan det vara fråga om när till exempel en branschförening i överensstämmelse med sina stadgar bestämmer hur medlemsföretagen ska agera på marknaden. **Kommentar:** Det finns inget i BEAst stadgar inom det området.
- **Samordnat förfarande** är situationer där två eller flera företag utan att ha ett direkt avtal använder ett visst tillvägagångssätt i samförstånd. För att det ska vara fråga om ett samordnat förfarande måste företagen haft någon form av kontakt. **Kommentar:** Portalen handlar endast om grunddata, inte om avtal.

Det här omfattar både **horisontellt** och **vertikalt samarbete**. Horisontella avtal är avtal mellan företag i samma tillverknings- eller försäljningsled, till exempel två möbeltillverkare. Vertikala avtal är avtal mellan leverantörer och återförsäljare, till exempel mellan en möbeltillverkare och en möbelaffär. Horisontella avtal är allvarigare från konkurrenssynpunkt eftersom de gäller samarbete mellan faktiska eller potentiella konkurrenter. **Kommentar:** Portalen ska inte användas för att skapa avtal. Däremot kan man få underlag från portalen inför en upphandling, men det är uppgifter som finns tillgängliga för alla i branschen.

### Exempel på konkurrensbegränsande samarbeten

- **Prissamarbete.** Det är förbjudet för företagen att samarbeta med varandra både direkt och indirekt i till exempel en inköpsorganisation eller en branschförening.

Förbudet gäller både horisontellt och vertikalt prissamarbete. **Kommentar:** Priser kommer inte att förekomma i portalen.

- **Begränsningar eller kontroll av produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar.** Avtal om produktionskvoter, specialiseringsavtal, exklusivavtal eller patentlicensavtal kan begränsa konkurrensen. **Kommentar:** Då alla uppgifter i portalen är öppna för alla så är det snarare främjande än begränsande av konkurrensen.
- **Marknadsuppdelning.** Det händer att konkurrenter delar upp ett geografiskt försäljningsområde eller en kundkrets mellan sig. I allmänhet hindrar, begränsar eller snedvrider den sortens avtal konkurrensen och är därför förbjudna. **Kommentar:** Det finns inga sådana möjligheter i portalen, snarare är öppenheten en möjlighet att begränsa sådana risker.
- **Diskriminering.** Diskriminering till följd av avtal, beslut eller samordnat förfarande är förbjudet om det leder till en konkurrensnackdel för en handelspart. Ett exempel är när en leverantör kommer överens med sina återförsäljare om att en viss kund ska få sämre villkor vid leverans. **Kommentar:** Det kommer inte att finnas några möjligheter till sådana arrangemang i portalen.
- **Kopplingsförbehåll.** Ett exempel är om en köpare, för att få köpa en produkt, tvingas köpa även en annan produkt eller tjänst som köparen annars inte skulle vilja ha. Finns det ett naturligt samband mellan tilläggsprodukten och huvudprodukten i avtalet kan kopplingen vara tillåten. I allmänhet accepteras bara kopplingar som är motiverade av starka tekniska eller kvalitetsmässiga skäl. **Kommentar:** Portalen kommer inte att kunna användas för att köpa produkter eller tjänster, varför detta inte är aktuellt.

## Konkurrensen måste påverkas på ett märkbart sätt

För att samarbetet ska vara förbjudet måste det syfta till eller få till resultat att konkurrensen påverkas på ett **märkbart** sätt. När Konkurrensverket gör en sådan bedömning tittar vi bland annat på vilken marknadsandel och storlek samarbetsparterna har. Samarbete mellan små eller medelstora företag berörs normalt inte av förbudet. **Kommentar:** Varken syfte eller resultat är att påverka konkurrensen. Alla i branschen kan medverka så det är konkurrensneutralt.

## Undantag från förbudet

Förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete gäller inte avtal där de positiva effekterna av samarbetet överväger de negativa. Avtal kan vara bra för konkurrensen, om de effektiviserar produktionen eller distributionen, eller främjar den tekniska eller ekonomiska utvecklingen. **Kommentar:** I fallet med den tänkta portalen är det inte aktuellt med några undantag.

## Karteller

Företag som är konkurrenter får inte komma överens om priser, rabatter eller leveransvillkor. De får inte heller dela upp marknaden mellan sig. Karteller, särskilt i form av prissamarbete, marknadsdelning och produktionsbegränsningar mellan företag är allvarliga och skadliga för konkurrensen, samhällsekonomin och konsumenterna. Företag som ingår i en kartell bryter mot förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete enligt 2 kap. 1 § konkurrenslagen. Avtal mellan konkurrerande företag, att till exempel dela en marknad mellan sig, leder regelmässigt till att konkurrensen begränsas. Därför anses sådana avtal ha ett konkurrensbegränsande syfte. **Kommentar:** I fallet med den tänkta portalen finns inga möjligheter till överenskommelser om priser, rabatter eller marknadsuppdelning. Den typen av uppgifter saknas i portalen. Med portalen blir det snarare ett hinder mot den typen av samarbeten eftersom all information i portalen är tillgänglig för alla i branschen.

## Bilaga 3 Problemlista

### Detaljerad problembeskrivning

Ur intervjuer och arbetsmaterial samt via branschkontakter har vi fått fram ett stort antal upplevda problem och påståenden.

Ur problemlistan har vi sökt efter förklaringar och samband. Som resultat har vi funnit ett antal gemensamma problemområden.

I arbetsgruppen och tillsammans med berörda aktörer och intressenter har vi sedan verifierat problemens riktighet, bedömt varje problems allvarighet och lösningsprioritet.

1. Branschen tappar goodwill, anseende och förtroende pga. det stora antalet oseriösa som verkar inom byggsektorn.
2. Branschen förknippas med ett utbredd användande av svart arbetskraft.
3. Många leverantörer gör att det åtgår mycket tid till att kolla upp och verifiera leverantörsuppgifter.
4. Avsaknad av eller bristfällig automatisk uppdatering av uppgifter (myndighets- kredituppgifter etc.) avseende handelspartners hos flertalet av entreprenörerna.
5. Manuella uppdateringar leder till kvalitetsbrister i informationen.
6. Lämnade leverantörsuppgifter innehåller många brister och fel.
7. Kostnaderna för att hålla digitala informationssystem om handelspartners är mycket stora varför begränsningar görs avseende informationsinnehåll, antal registrerade handelspartners, uppdateringsfrekvens mot myndigheter och upplysningsföretag.
8. Många leverantörer har att uppdatera och lämna uppgifter till ett stort antal handelspartners med stora administrativa kostnader som följd.
9. Uppdatering av information sker för sällan varför beslut tas på "gamla" och i förekommande fall på felaktiga grunder.
10. Man litar inte på informationssystemens innehåll utan får lägga mycket tid på manuell kontroll av uppgifter vilket leder till mycket oplanerat extraarbete.
11. Det kan ta lång tid mellan uppdateringar av vissa leverantörsuppgifter vilket leder till osäkerhet och kvalitetsbrister.
12. Kriminella aktörer är svåra att spåra pga. ofullständiga registeruppgifter och kontroller.
13. Inga system innehåller samtliga erforderliga/önskvärda uppgifter för alla våra leverantörer.
14. Användandet av våra företagsuppgifter blir mer kostsamt då man för ofta tvingas göra om arbete då uppgifter visar sig vara felaktiga eller saknas.
15. Alltför ofta otillräcklig info om leverantörer i kombination med avsaknad av senaste info om samma leverantör.
16. Leverantörsmarknaden förändras ständigt och det är svårt att ha tillgång till tillräckligt med information och som samtidigt skall vara uppdaterad.
17. Mindre leverantörer saknar resurser för att följa upp sina handelspartners vilket medför betydande ekonomiska risker.

18. Problem att hantera kunskap om t ex företag får försämrade ekonomisk status, förändrad organisation eller ändrar eller lägger ner filialer.
19. Problem med att registrera verkligt geografiskt verksamhetsområde.
20. På centralt bevakade leverantörer är grunduppgifterna korrekta medan för de övriga 2/3 delarna av leverantörerna bedöms endast 75 % av uppgifterna vara korrekta.
21. Utnyttjande av externa aktörer för t ex kreditkontroll av handelspartners görs i begränsad omfattning av branschens aktörer varför riskexponeringen i byggindustrin som helhet är extra stor.
22. Ibland inträffar det att UE som vi anlitar i årtal och tagit för givet "att någon annan anmält/kontrollerat" har fallit mellan stolarna och det visar sig att UE varken är anmäld till berörd facklig organisation eller är medlem i Sveriges Byggindustrier.
23. Det förekommer också att projekt med kort varsel tar in en UE för ett mindre jobb, eller som tillfällig extra arbetskraft, där varken Inköp eller Personal hinner följa upp aktuell status på UE.
24. Attityd och tysthetskultur i byggbranschen skapar utrymme för svartarbete och oseriösa att verka i det dolda via t ex riggade bolag med målvakter i styrelser och ledning.

## Bilaga 4 Process och kostnadsbesparing

Kalkyl framtagen av arbetsgruppen.

<b>Kostnader hos kund</b>		Uppskattningar baserat på de fem största byggtreprenörerna
<b>A. Registrering av leverantörsuppgifter</b>		
<b>Aktivitet</b>	<b>Tidsåtgång min/ärende</b>	<b>Kommentar</b>
Grundregistrering av basuppgifter	10 min/ärende	De fem stora entreprenörerna registrerar sammanlagt ca 25.000 nya leverantörer varje år. Det avser endast grundläggande uppgifter för att kunna hantera och betala leverantörernas fakturor.
Komplettering med ekonomiska fakta		Del av summa underhåll nedan
Komplettering med information från leverantören		Del av summa underhåll nedan
Komplettering av facklig status		Del av summa underhåll nedan
Godkännande av leverantör, prekvalificering		Del av summa underhåll nedan
Komplettering med avtalsdata		Del av summa underhåll nedan
Komplettering efter leverans		Del av summa underhåll nedan
Underhåll (årlig översyn)		Del av summa underhåll nedan
Summa underhåll	30 min/företag	Vi uppskattar att de fem stora entreprenörerna har 100.000 leverantörer. För 20% av dessa sker en komplettering av uppgifter, dvs. 20.000. För övriga räcker det med grundregistrering för att kunna ta hand om deras faktura.
<b>Summa timmar</b>	14 165	Antal timmar som går åt för ovanstående registrering
<b>Summa kostnad</b>	5 875 968	Kostnad för ovanstående med årsarbetstid om 1808 timmar, dvs. 7,8 årsarbeten, och årlig kostnad för personal om 750 000 kr/år
<b>Besparingspotential</b>	4 406 976	Vi bedömer besparingspotentialen till 75%
<b>B. Sökande efter nya leverantörer</b>		
Tid för en inköpare	5%	Den andel av en inköparens tid som går åt för att söka nya leverantörer
Antal inköpare	1 000	200 per större entreprenörsföretag, dvs. 1000 för de fem stora
Årsarbete för sökning	50	Totalt för de fem stora

<b>Summa kostnad</b>	37 500 000	Kostnad för ovanstående med årsarbetstid om 1808 timmar och årlig kostnad för personal om 750 000 kr/år
<i>Besparingspotential</i>	9 375 000	Vi bedömer besparingspotentialen till 25%
<b>C. Inköp av ekonomiska grunddata</b>		
Kostnad per företag	2 000 000	Dagens kostnad per företag. Bör kunna halveras
<b>Totalkostnad</b>	10 000 000	Sammanlagt för de fem stora entreprenörerna
<i>Besparingspotential</i>	5 000 000	Vi bedömer besparingspotentialen till 50%
<b>D. ID06</b>		
		Det finns anledning att tro att hanteringen av ID06 kommer att effektiviseras, men har inte försökt kvantifiera detta
<b>E. Mervärden</b>		
Ökad andel e-faktura via e-Build	10 000 000	Portalen kommer att ha en direkt koppling till eBuild vilket kommer att generera fler fakturor. En faktura sparar minst 100 kr. Vi uppskattar att det är 100.000 fakturor per företag som har potential för eBuild
<i>Besparingspotential</i>	2 500 000	Vi bedömer besparingspotentialen till 25%
<b>Summa kostnad i nuläge</b>		
	63 375 968	Sammanlagt för de fem stora entreprenörerna
<b>Besparing med gemensam portal</b>	21 281 976	Sammanlagd uppskattning för de fem stora entreprenörerna
<b>Kostnader hos leverantör</b>		
Administrativt arbete	0,25 årsarbete	Varierar beroende på storlek hos leverantören. Uppgift från leverantörsföretag i samband med enkät vid förstudie 2010.
Register, katalogkostnad	75 000 kr/år	De kommer förmodligen att vara med i dessa även om vi skapar vår företagsportal --> ingen besparing
<b>Summa besparing</b>	125 000	En kvartstjänst. Årskostnad för personal satt till 500.000 kr.

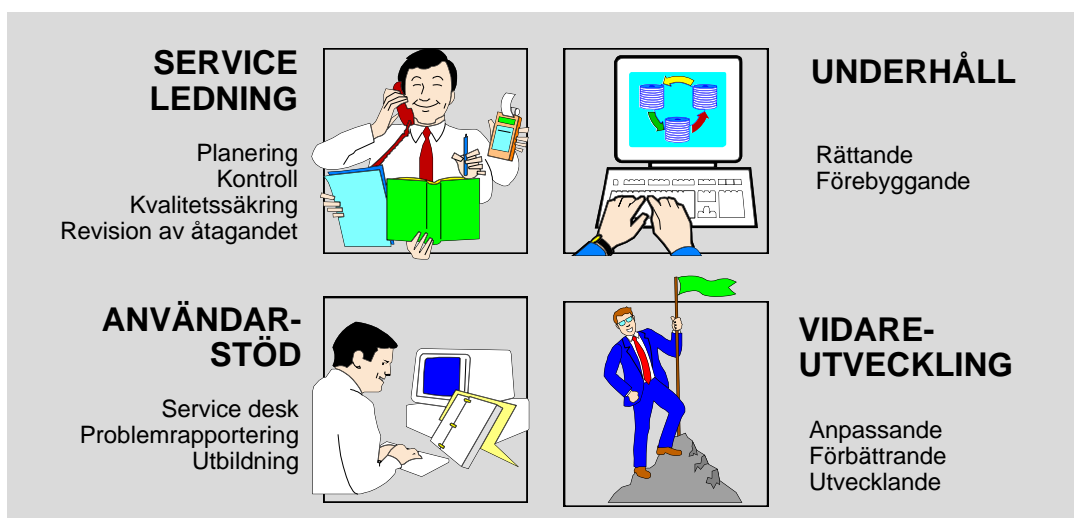




## Bilaga 5 Förslag till principer för förvaltning

### FÖRVALTNINGENS SERVICEKOMPONENTER

Applikationsförvaltning är en fyrdelad service baserad på följande grundläggande servicekomponenter;



Service Management omfattar aktiviteter som säkerställer att servicen behåller överenskommen nivå och motsvarar förväntningarna. Genom Service Management kan kostnaderna för förvaltningsarbetet reduceras eftersom Service Management omfattar både resursplanering och implementering av metoder, verktyg och procedurer för effektivisering av förvaltningsarbetet.

Service Management är en grundförutsättning för att uppnå ett väl fungerande underhåll, vidareutveckling och användarstöd för informationssystem.

I Service Management ingår planering, kontroll, kvalitetssäkring och revision av serviceåtagandet.

#### Leverantörens åtaganden

- Leverantören åtar sig att:
  - Utse serviceledare med nödvändig erfarenhet och kompetens.
  - Planera erforderliga aktiviteter och resursinsatser inom ramen för avtalat serviceåtagande.
  - Fortlöpande kontrollera, styra och följa upp pågående arbete.
  - Rapportera aktuellt läge, problem och avvikelser, samt övrigt av vikt som berör samarbetet mellan BEAst och Leverantören.
  - Hantera BEAst övriga IT-leverantörer, inom ramen för avtalat serviceåtagande.
  - Delta aktivt i styrgruppsmöten.

#### BEAst åtaganden

BEAst åtar sig att:

- Utse kontaktperson, som utgör serviceledarens motpart i frågor som rör Leverantörens serviceåtagande.
- Bistå serviceledaren med råd och stöd beträffande verksamheten hos BEAst AB och dess medlemmar.

#### Servicenivå

#### Rapportering

Läget i de olika serviceuppgifterna skall redovisas muntligen och skriftligen i samband med ordinarie styrgruppsmöte.

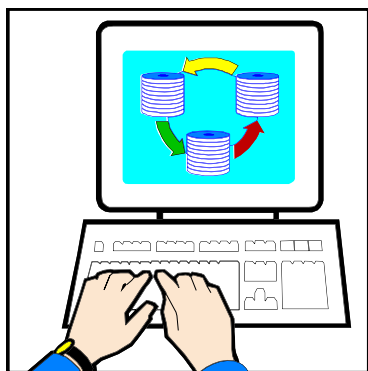
Avvikelser från överenskomna eller normala förfaringssätt och förhållanden skall rapporteras till BEAst AB:s kontaktperson snarast, i den mån de inverkar menligt på serviceleveransen.

#### Kvalitetssäkring

För serviceuppgifterna upprättar och ajourhåller Leverantören en övergripande kvalitetsplan, i enlighet med Leverantörens kvalitetssystem baserat på ITIL.

#### Kompetens

Leverantörens serviceledare skall inneha kunskaper och erfarenheter, som är relevanta med avseende på BEAst AB:s för åtagandet aktuella applikationer.



## UNDERHÅLL

Rättande  
Förebyggande

Med underhåll avses de aktiviteter som krävs för att bibehålla portallösningen på nuvarande funktionella nivå. Målet är att minimera kostnaderna för underhållsarbetet men ändå öka kvaliteten. I ett särskilt servicenivåavtal definieras de mätetal mot vilka insatserna skall mätas.

Underhållsarbetet indelas i rättande respektive förebyggande underhåll. Med rättande underhåll avses rättelser av fel som påverkar tillgängligheten eller försämrar användningen av informationssystemen. Dessa fel kan klassificeras och prioriteras enligt följande;

- kritiska
- viktiga
- mindre (önskvärda att korrigera)
- bra att ha (kosmetiska)

Med förebyggande underhåll avses de aktiviteter som syftar till att förebygga störningar i användningen av portalen.

### Leverantörens åtaganden

Leverantören åtar sig att:

- Rätta identifierade fel.
- Uppdatera system & programdokumentation.

### BEAst AB:s åtaganden

BEAst AB åtar sig att:

- Utse kontaktperson, som utgör beslutsinstans för Service Desk i ärenden med oklar prioriteringsgrund.

### Servicenivå

## Rapportering

Följande punkter skall redovisas skriftligen i samband med ordinarie styrgruppsmöte:

- Anmälda fel under den gångna perioden.
- Slutsatser och förslag till åtgärder med anledning av gjorda anmälningar.

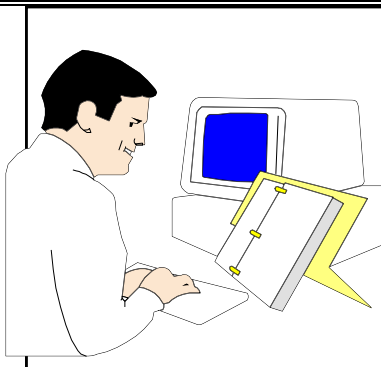
## Tillgång till service

Följande servicenivåer gäller för underhåll: (exempel):

Prioritet	Definition	Åtgärd påbörjas	Mål för avslutad åtgärd = temporär lösning
1	Kritiska – Affärskritisk funktion kan inte köras	Snarast	Inom 8 timmar
2	Viktig - En betydelsefull funktion kan inte köras.	Inom 4 timmar	Inom 16 timmar
3	Mindre viktiga - Ej betydelsefulla funktioner kan inte köras	inom 2 dagar	Inom 2 veckor
4	Ej viktiga – Övrigt/kosmetiska	planeras	vid versions/ releasebyte

**ANVÄNDAR-  
STÖD**

Service desk  
Problemrapporering  
Utbildning



Användarstödet omfattar aktiviteter som säkrar att slutanvändarna kan utnyttja informationssystemen på ett effektivt sätt. Följande tre baskomponenter ingår;

- Service Desk
- Problemantering
- Utbildning (enkla)

I Service Desk funktionen ingår mottagning, initiering av felrapporter, bevakning och åiterrapportering. Alla inkomna felrapporter loggas och följs upp. Service Desken finns alltid tillgänglig under överenskommen tid för kontakter med BEAst AB:s användare.

Med problemlösning avses hantering av ett problem till dess lösning och rapportering i enlighet med den fördefinierade servicenivån.

Med utbildning avses enklare handhavande av systemet för att säkra rätt utnyttjande och produktivitet vid mindre förändringar i portallösningen, personalförändringar osv.

### Leverantörens åtaganden

Leverantören åtar sig att:

- Ta emot felanmälningar/felrapporter från BEAst AB:s systemanvändare avseende BEAst AB:s applikationer i enlighet med övriga underavtal.
- Föra loggbok över felanmälningar och felrapporter anmälda via Service Desk.
- Prioritera, initiera, följa upp och återrapportera akuta åtgärder med anledning av anmälan och rapporter.
- Rapportera aktuellt läge och föra statistik över anmälningar, samt redovisa slutsatser och ge förslag på åtgärder.

### BEAst AB:s åtaganden

BEAst AB åtar sig att:

- Utse kontaktperson, som utgör beslutsinstans för Service Desk i ärenden med oklar prioriteringsgrund.
- Aktivt verka för att kontakter med Leverantörens serviceteam, som avser felanmälan, primärt skall göras till Leverantörens Service Desk.
- Kontinuerligt informera Leverantörens Service Manager om organisatoriska och ansvarsmässiga förändringar inom BEAst AB och dess medlemsorganisation för t.ex. hantering av korrekt tillgänglighet och behörighet.
- Tillhandahålla en ansvarig person som svarar för handhavandefrågor avseende företagsportalen under Leverantörens avtalade öppettider i Service Desk.

### Servicenivå

### Rapportering

Följande punkter skall redovisas skriftligen i samband med ordinarie styrgruppsmöte:

- Aktuellt läge i Service Desk.

- Tillgänglighet enligt specifikation.
- Anmälda fel under den gångna perioden.
- Slutsatser och förslag till åtgärder med anledning av gjorda felanmälningar.

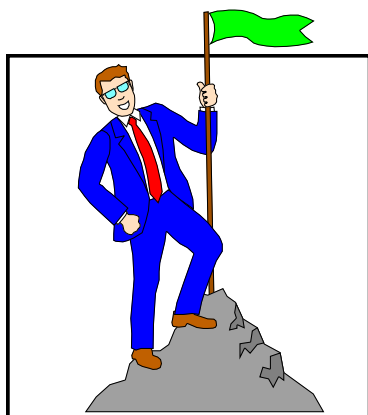
### Tillgång till service

Leverantörens Service Desk är bemannad under garanterad öppethållandetider enligt följande: (exempel)

Vardagar 08.00 - 17.00

Under bemannad tid skall kontakt med Service Desk erhållas via telefon inom fem minuter. Service Desk tar också emot anmälningar via webb, mail eller sms, under förutsättning att anmälan görs på av Service Desk anvisat och tillhandahållet format.

Extra bemanning och beredskapstjänst skall beställas särskilt, senast två arbetsdagar i förväg.



## VIDARE- UTVECKLING

Anpassande  
Förbättrande  
Utvecklande

Med vidareutveckling avses förändringar av informationssystemen för att möta nya affärsmässiga krav och fortlöpande förbättringar. All vidareutveckling sker i projektform med kostnadsberäkningar och leveransplan. All vidareutveckling indelas i tre huvudgrupper;

- Anpassande
- Förbättrande
- Utvecklande

Med anpassande avses åtgärder för att anpassa informationssystemen till förändringar i databehov eller bearbetningens omgivning

Med förbättrande menas åtgärder för att öka informationssystemens prestanda, bearbetningseffektivitet etc.

Med utvecklande avses tillägg av ny funktionalitet.

#### Leverantörens åtaganden

Leverantören åtar sig att f o m 2014-XX-XX:

- Vidareutveckla applikationen enligt överenskomna leveransplaner till fasta priser.
- Till löpande räkning ta fram högst 2 st leveransplaner med fastprisåtagande om max 40 timmar per månad. Varje leveransplan skall kunna levereras inom en vecka från förfrågan.
- Realisera beställda vidareutvecklingsuppdrag av omfattning enl. punkten ovan inom en månad från beslut om ett genomförande.
- Vid vidareutvecklingsbehov av större omfattning än 40 timmar överenskommes om leveranstider för leveransplaner, pris och genomförande i varje enskilt fall.
- Extra bemanning och beredskapstjänst skall beställas särskilt, senast två arbetsveckor i förväg.

#### BEAst AB:s åtaganden

BEAst AB åtar sig att:

- I god tid informera Leverantören om kända förändrings- och vidareutvecklingsbehov.
- Lämna förfrågan om förändrings- och vidareutvecklingsinsatser enligt överenskommen och fastställd standard.