

Hur kan vi få med leverantörer till e-handel?

Kerstin Wiss Holmdahl, SKL
Upphandlingsdagarna 15-16 januari 2019

Leverantörer och e-handel

Enligt aktuell undersökning* är det ca 75 % av de små företagen som inte skickar e-fakturor.

Från den 1 april i år måste de kunna det enligt nya lagkravet.

E-fakturering innebär ändå en ganska liten tröskel för leverantörerna; det finns enkla lösningar och kostnadseffektivt

Hur kan vi då ansluta leverantörer till mer integrerad e-handel?

Men, först lite om vad vi menar med e-handel.

- Se www.digg.se

E-handel; vad innebär elektronisk handel? Mål och syfte?

E-handel är ett sätt att

- styra inköpsprocessen mot ökad ramavtalstrohet och kvalitetssäkra den,
- handla på etiskt och miljömässigt korrekta grunder
- effektivisera verksamheten och att
- skapa förutsättningar för uppföljning och styrning av inköpsprocessen.

...allt för att möjliggöra ökade resurser till kärnverksamheten.

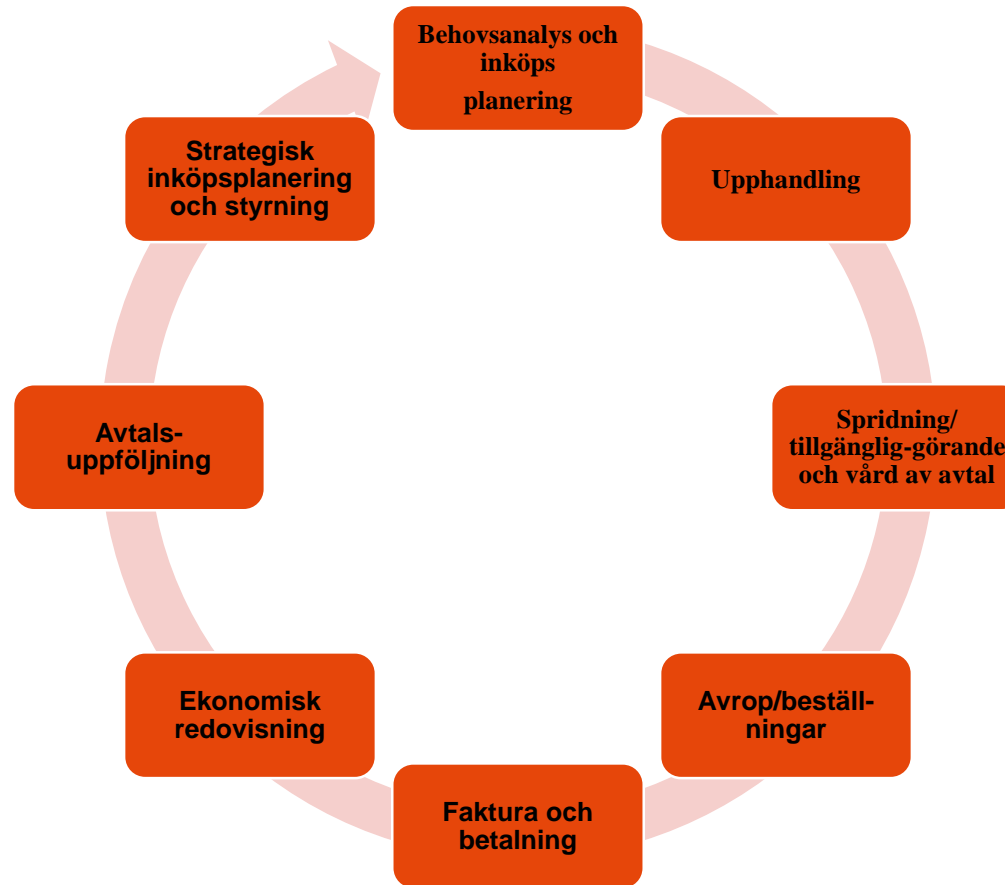
Mål och syfte med e-handel:

Fördelarna med e-handel är inte enbart för köparsidan.

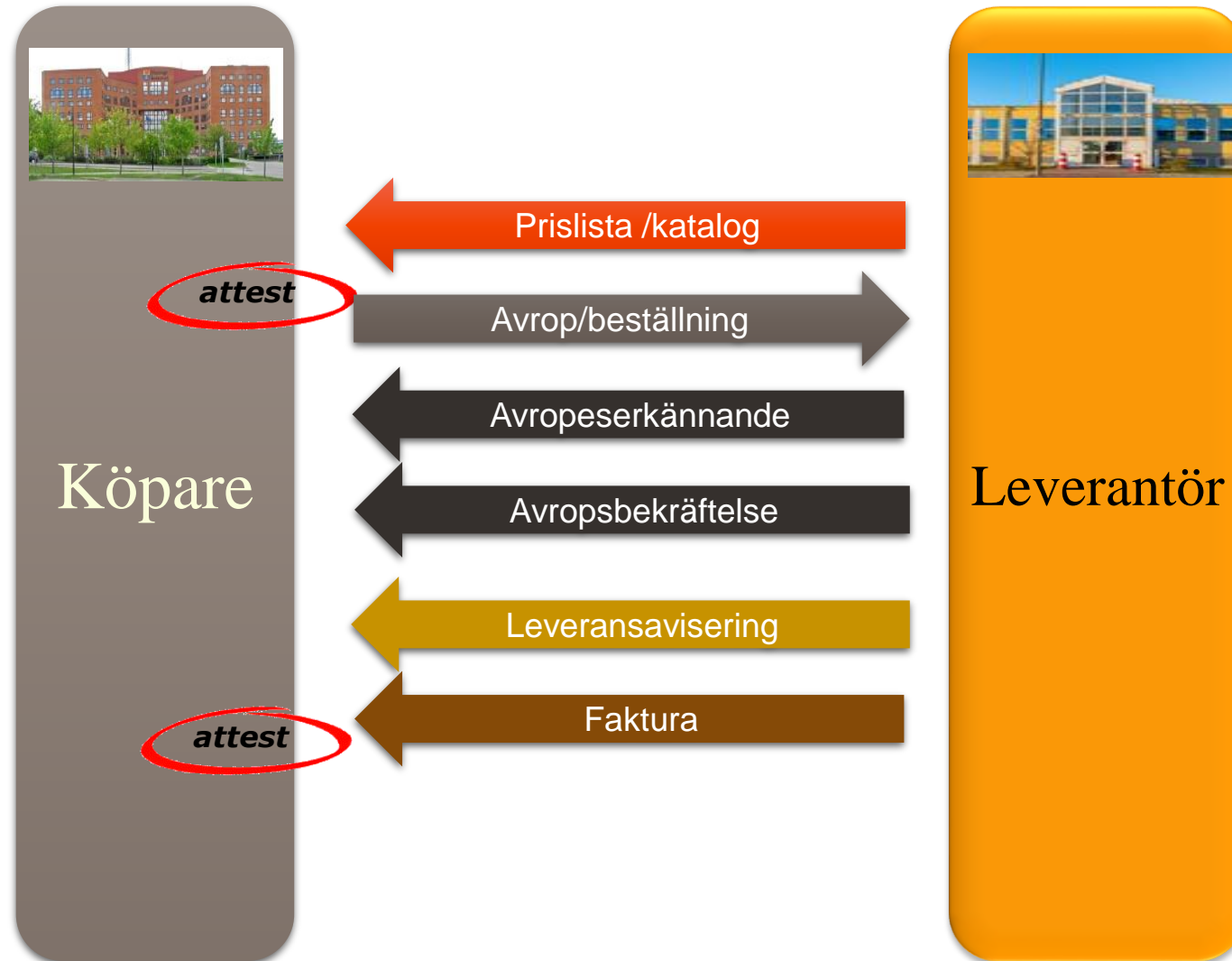
– Även **leverantörer** av varor och tjänster får fördelar:

- effektiv beställningsprocess gentemot egna orderlagersystem(OLF-system)
- få snabbare betalt
- skapa möjligheter att få beställningarna enligt ingångna avtal när dessa synliggörs bättre för beställarna m.m.

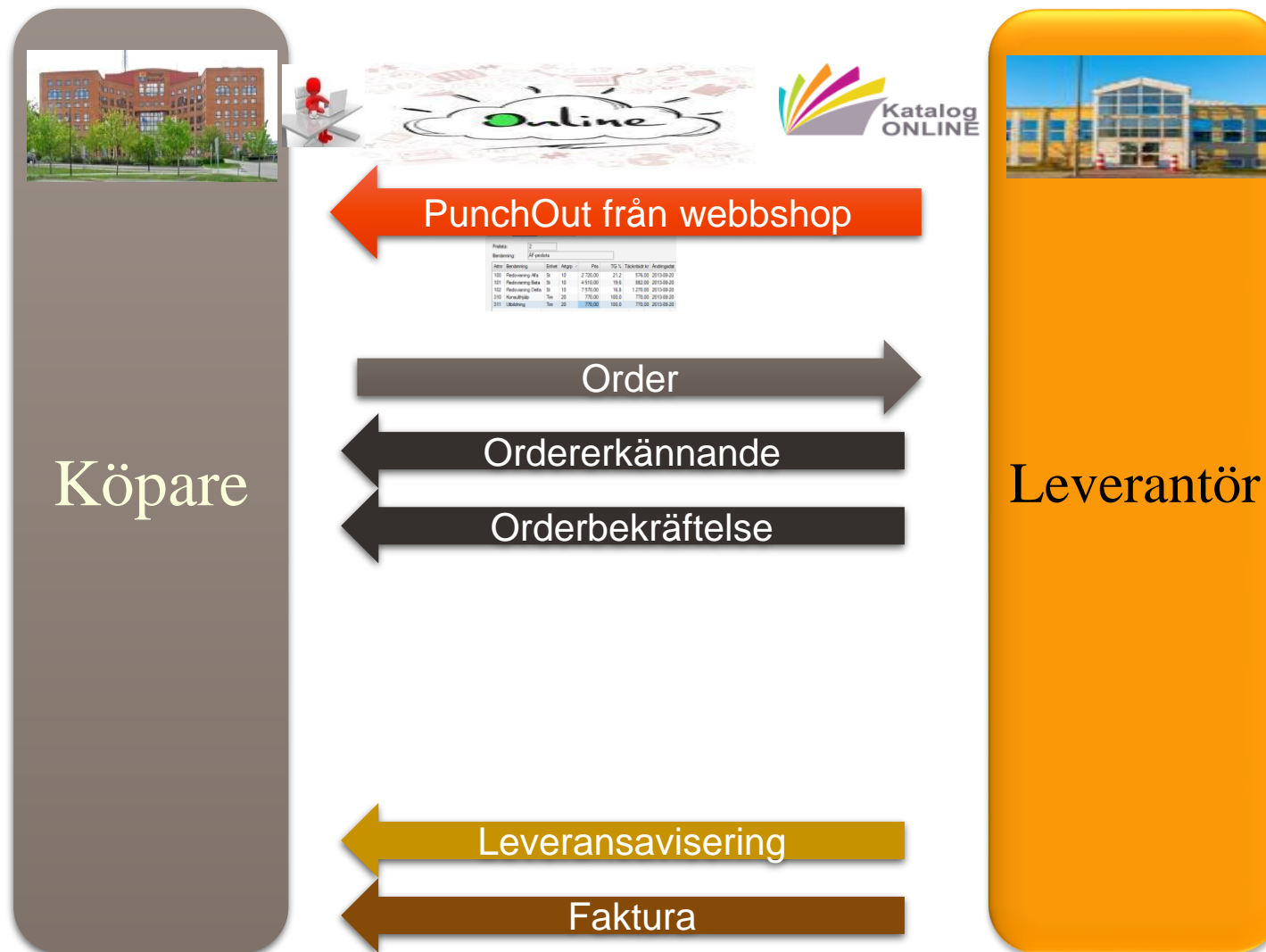
Inköpsprocessen; olika processer som sedan återkopplas tillbaka till början



E-handelsprocess med katalog (prislista) order och faktura



E-handel med Punch Out



Hur kan vi då ansluta leverantörer till e-handel?

- E-handel kan lätt leda fel; vi menar en inköpsprocess med IT stöd.
- Det finns, precis som vid e-fakturering, enklare lösningar via e-handelsportaler där det krävs enbart Internetuppkoppling; hantering på webbplats och att mottaga ordrar via mail.
- Och en ökad digital mognad finns hos leverantörerna.
- Nu ska även anbuden ges in elektroniskt.

Hur kan vi nå leverantörerna på bästa sätt?

- Ändå är det en pedagogisk utmaning att nå vissa leverantörer för anslutning till e-handel.
- Hur kan vi underlätta denna utmaning?
 - både till stöd för upphandlande myndigheter och
 - för att leverantörer/anbudsgivare ska veta vad e-handel i offentlig sektor innebär?

Hur kan vi ansluta leverantörer på bästa sätt?

- Idag ansluts ofta leverantörer successivt till e-handel; offentlig myndighet överenskommer med leverantör att starta med e-handel.
- Men redan i samband med upphandlingen kan ju krav på e-handel ställas.
- Men hur ställer man dessa krav/efterfrågar e-handel?

E-handel i samband med upphandling

- Handledning finns på www.sfti.se, den är uppdaterad version utifrån nya lagkrav och standarder
- Bakom handledningen står SFTI (SKL,DIGG och Upphandlingsmyndigheten). SKL Kommentus och Kammarkollegiet har även deltagit, vilket uppskattats.



Analysera förutsättningarna för e-handel

Kartlägga e-handelsmöjligheter, vad bör UM tänka på?

- Kan vi erbjuda en leverantörportal till våra leverantörer? *
- Vilka standardiserade meddelandeformat kan läsas in i vår organisations systemlösning och vilka meddelanden kan skickas till leverantören? *
- Har vi stöd för att skicka och ta emot e-handelsmeddelanden via PEPPOL-nätverket? *
- Har vi möjlighet att arbeta med affärsprocessen ”beställning via webbshop (punch-out)”? *
- Har vi en mall, i cellstrukturerat format (till exempel Excel), som kan användas för att läsa in produktkataloger i e-handelssystemet?

*krav finns på myndigheter

Olika e-handelsmognad hos potentiella leverantörer

- Kraven bör utgå från potentiella leverantörers e-handelsmognad
- Flexibla lösningar för e-handel
- Mindre tekniskt avancerade lösningar
- Möjlighet att kräva viss definierad affärsprocess med rekommenderad standard där det är motiverat

E-handelsinformation på upphandlande organisations webbplats

- Uppgifter om leverantörportal
- Vilka meddelandeformat som används
- Beskrivning av hur meddelanden skickas och tas emot
- Vem man kontaktar vid frågor

Välj lämplig form av
e-handel/affärsprocess
utifrån upphandlingsföremålet

Val av lämplig affärsprocess

- Vilken affärsprocess vill vi ha för denna upphandling?
- Är det frekventa varor?
- Är det stora artikelsortiment?
- Vad kan leverantörerna i den aktuella branschen?
- mm

SFTI:s rekommenderade affärsprocesser för e-handel

Tabell 1 Olika processer för inköp och fakturering

Beställnings- och fakturahanteringsprocess/ SFTI:s affärsprocesser	Hantera pris- och produkt-information	Beställa	Hantera leverans och faktura
Beställning från produktkatalog	X	X	X
Beställning via webbshop (punch-out)	X	X	X
Orderöverenskommelse	–	X	X
Beställning av tjänsteuppdrag	X	X	X
Beställning med rekvisition	(X) ¹⁶	X	X
Periodisk fakturering för abonnemang med mera.	–	–	X
Fristående fakturering	–	–	X

E-handel i upphandlingsdokument

Utforma upphandlingsdokument

Olika sätt att formulera krav...viktigt att beakta:

- Alla leverantörer är inte mogna för e-handel
- Leverantörer ska behandlas på likvärdigt och icke-diskriminerande sätt
- Proportionalitetsprincipen (inte högre krav än nödvändigt)
- Flexibilitet - viktigt att ge leverantören olika möjligheter

Hur ställa kraven/efterfråga e-handelsprocess?

- I handledningen föreslås i första hand särskilda kontraktsvillkor
- Underlättar för anbudsgivare att inte behöva ha allt på plats vid ingivande av anbud
- Men förslag till krav i form av tilldelningskriterier finns även i handledningen

Närmare om avtalsvillkor som är viktiga vid e-handel

Beställning från produktkatalog - avtalsvillkor

- Produktkataloger och prislister ska visa de avtalade nettopriserna
- Produktkataloger ska innehålla det sortiment som är upphandlat
- Avropsdagens pris ska faktureras
- Det måste framgå tydligt vilket avtal produktkatalogen och prislistan är kopplade till, så att de automatiskt kan kopplas samman till rätt avtal i e-handelssystemet
- Alla fakturor ska märkas med ordernummer
- Övriga krav på innehåll i katalog, exempelvis märkningar och information

Beställning med punch-out, avtalsvillkor

- Den avgränsade webbshopen ska innehålla det sortiment som är upphandlat och visa de avtalade nettopriserna
- Det måste framgå tydligt vilket avtal varukorgsmeddelandet är kopplat till, så att det automatiskt kan kopplas samman till rätt avtal i e-handelssystemet
- Avropsdagens pris ska faktureras
- Alla fakturor ska märkas med ordernummer

Elektronisk faktura - avtalsvillkor

- Alla fakturor ska märkas med ordernummer eller beställarreferens

Bilagor

Till denna vägledning har vi tagit fram bilagor som innehåller exempel på särskilda villkor för fullgörande av kontrakt och e-handelskrav för SFTI:s affärsprocesser. Som bilaga finns även exempel på tilldelningskriterier.

Exempel 1:	Beställning från produktkatalog
Exempel 2:	Beställning från produktkatalog och via webbshop
Exempel 3:	Beställning via webbshop (punch-out)
Exempel 4:	Orderöverenskommelse
Exempel 5:	Beställning av tjänsteuppdrag
Exempel 6:	Beställning med rekvisition
Exempel 7:	Periodisk fakturering för abonnemang mm
Exempel 8 a:	Fristående fakturering före 20190401
Exempel 8 b:	Fristående fakturering efter 20190401
Exempel 9:	Exempel på tilldelningskriterier.

Ta del av handledningen på www.sfti.se

Välkomna med frågor och synpunkter!

Kerstin Wiss Holmdahl

Sveriges Kommuner och Landsting

- Kerstin.wiss.holmdahl@skl.se
 - 08-452 79 87, 070-548 96 86

 - SFTI tekniska kansli, tekniskt.kansli@skl.se
www.sfti.se
- SFTI-Samverkan DIGG, SKL och
Upphandlingsmyndigheten*