



BEAst

Elektroniska affärer i bygg- och fastighetssektorn

Konferens den 29 mars 2012

Att kalkylera nyttan med e-affärer i byggbranschen

Lars Dykert LRD Revision och Rådgivning



Lars Dykert

LRD Revision och Rådgivning

lrld@dykert.com www.dykert.com

- Rådgivare med inriktning på bolagsstyrning, IT-styrning, intern kontroll, redovisning, skatt och elektroniska affärer
- Tidigare auktoriserad revisor och partner vid KPMG Bohlins AB
- Medlem i NEA, Nätverket för Elektroniska Affärer
- Medlem i SFTI:s Beredningsgrupp
- Medlem i Cloud Sweden





Agenda

- Vad skall ett företag i byggsektorn tänka på inför en satsning på en e-affärer?
- Nulägesanalysen i förstudien
- Förkalkyl som en del i beslutsunderlaget
- Ett enkelt exempel på förkalkyl
- Uppföljning av investeringen med hjälp av nyckeltal – efterkalkyl

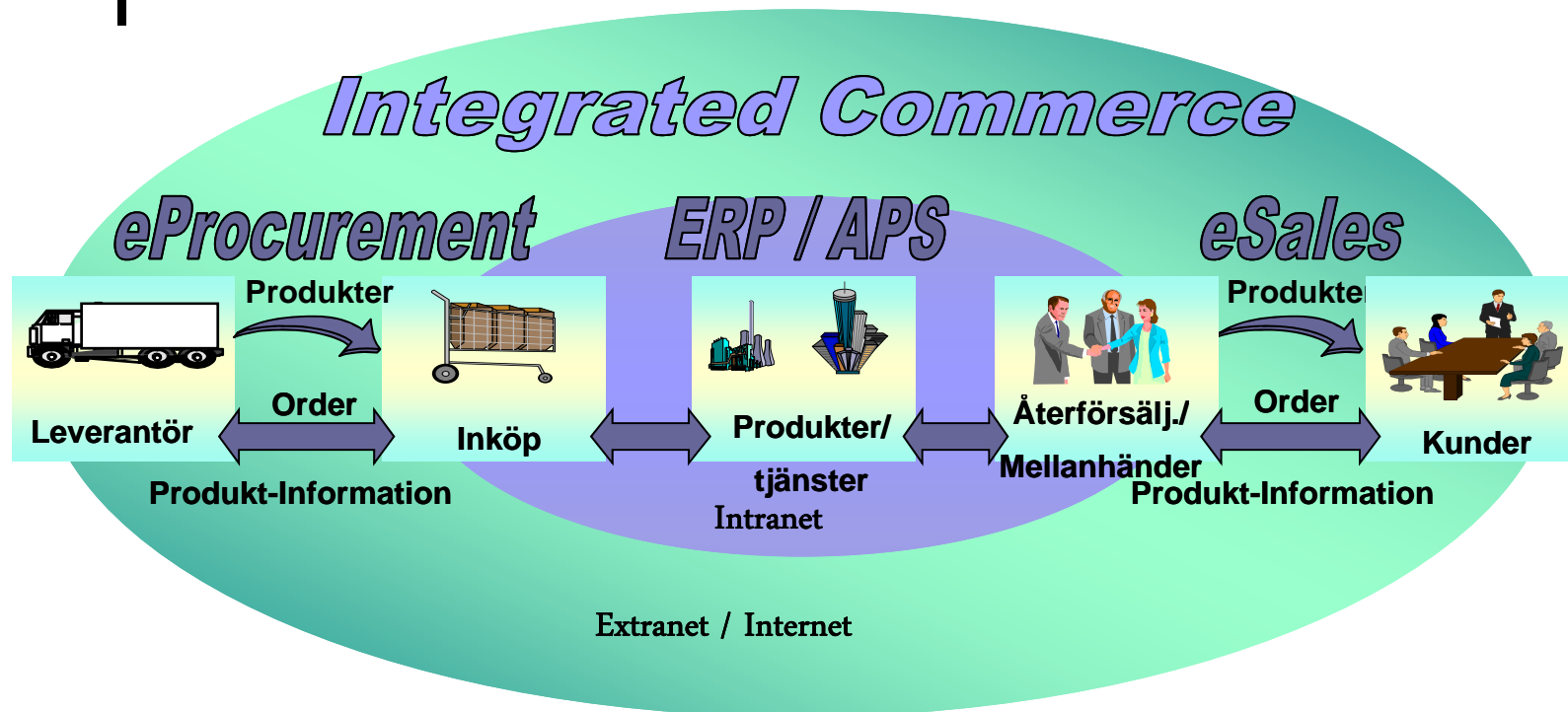
○ Frågor



Att tänka på inför en satsning på e-affärer

- **Gör en egen analys av vad som är fördelarna för ditt företag. Samla in *grunddata* om nuvarande rutiner på inköpssidan, antal leverantörer, antal leverantörsfakturer, kostnaden för att hantera dem etc. Likadant på kundsidan, antal kunder, fakturer, kostnader för hantering etc.**
- * **Gör en enkel kartläggning av rutinflödet på inköps- och kundsidan**
- **Tänk i flödes- och processtermer: från inköp, beställning, leverans, mottagning, faktura, betalning och bokföring. Tänk likadant på kundsidan, försäljning, ordermottagning leverans, fakturering, betalning och bokföring.**
- **Ta gärna kontakt med dina affärspartner och ta reda på hur de ser på att få ett elektroniskt flöde i stället för ett pappersflöde Försök att åstadkomma en ”vinna/vinna”-lösning**

Fokus bör ligga på integrerade lösningar



Företagens ökande utnyttjande av e-handel ökar också kravet på att integrera affärsprocesserna kundbearbetning, inköp, produktion, leverans, fakturering och betalning med kunder och leverantörer



Vad får företaget ut av en nulägesanalys?

- Genom att kritiskt nagelfara de nuvarande rutinerna får företaget idéer och tips om vad som skulle kunna göras bättre och vad företaget skulle tjäna på det
- Med hjälp av grunddata om antal transaktioner och tid för att genomföra dem får företaget fram underlaget till en del i *förkalkylen* för investeringen för e-affärer, exempelvis nuvarande kostnader för inköp, beställningar och hantering av leverantörsfakturor.
- I fortsättningen beskriver vi förstudien för denna delprocess



Förstudien och beslutsunderlaget

- En förstudie för e-affärer kan vara omfattande eller begränsad beroende på om satsningen avser hela flödet av affärstransaktioner eller endast en del av flödet.
- En förstudie innefattar intresseförfrågningar till systemleverantörer för att erhålla förslag till lösningar med kostnadsberäkning
- Resultatet av en förstudie dokumenteras i form av ett beslutsunderlag



Beslutsunderlaget

- **Ett beslutsunderlag för en satsning på system för e-affärer kan se ut så här:**
 - Problembeskrivning nuvarande rutiner
 - Förslag till ändrade rutiner och system
 - Förkalkyl för investering i programvara, utbildning, information etc. Beräkning av återbetalningstid grundad på intäktsökningar, kostnadsbesparingar etc.



Enkelt exempel på förkalkyl

Uppställning av nuvarande kostnader för beställningar och leverantörsfakturahantering. Denna uppställning baserar sig på insamlade *grunddata* och kartläggning av nuvarande rutiner

Exempelvis:

Antal leverantörer	2 000
Antal beställningar/år	20 000
Antal leverantörsfakturor/år	50 000

Nuvarande kostnader för manuella rutiner baserade på timkostnad för handläggare:

-Beställningar:

Hitta leverantör, leta vara i katalog, telefonsamtal etc.

$$20\,000 \times 0.5 \text{ tim} \times 300 \text{ kr} = 3\,000\,000 \text{ kronor}$$

Leverantörsfakturahantering:

Postöppning, sortering, distribution, kontering, attest, återdistribution, bokföring i leverantörsreskontra, återsökning, bevakning förfallotid, betalning, bokföring i ekonomisystemet

20 t tim. à timkostnad 300 kronor total årskostnad. 6 000 000 kronor



Exempel på förkalkyl, forts.

- Årskostnad för manuella beställningar 6 000 000 kr
- *Beräknad* kostnad för elektroniska beställningar 1 000 000 kr
- **Besparingspotential** 5 000 000 kr

- Kostnad för manuell hantering av leverantörsfakturor 6 000 000 kr
- *Beräknad* årskostnad för hantering av elektroniska leverantörsfakturor 500 000 kr
- **Besparingspotential** 5 500 000 kr

- *Beräknad investering* i system för elektroniska beställningar, elektronisk fakturamottagning, fakturaportal, skanning, workflowsystem innefattande dokumentation, utbildning etc 3 500 000 kr.
- *Beräknad återbetalningstid*, Return on Investment, ROI i månader efter driftsatt system c:a 4



En liten varning för kalkyler

- Kostnader för nuvarande rutiner går relativt lätt att beräkna och därmed potentialen för kostnadsbesparingar
- De beräknade kostnaderna för elektronisk hantering av transaktioner kan innehålla osäkerheter på grund av bristande tillgänglighet och andra störningar i systemet
- Kostnaden för investeringen kan innehålla betydande osäkerhetsmoment i form av otydliga avtal, anpassningar av system beroende på tilläggsönskemål, integrationsproblem med ekonomisystem, förseningar, utbildningskostnader etc. etc
- De finansiella Intäkterna och kostnadsreduceringarna i kalkylen i form av minskad kapitalbindning, bättre leverantörsrelationer, ökad försäljning etc. kan också vara svåra att beräkna .



Vikten av uppföljning av förkalkylen

- Förkalkylen bör innehålla relevanta nyckeltal för uppföljning under projektets gång (project reviews) samt efter avslutat projekt i form av en efterkalkyl eller en efterstudie
- Det blir annars svårt att bedöma för ledningen om den avsedda lönsamheten genom att införa e-affärer verkligen uppnåtts
- En större satsning på e-affärer bör också få en positiv effekt på företagets finansiella nyckeltal som förbättrad cash-flow, likviditet, soliditet samt resultatförbättring



Exempel på nyckeltal vid e-affärer

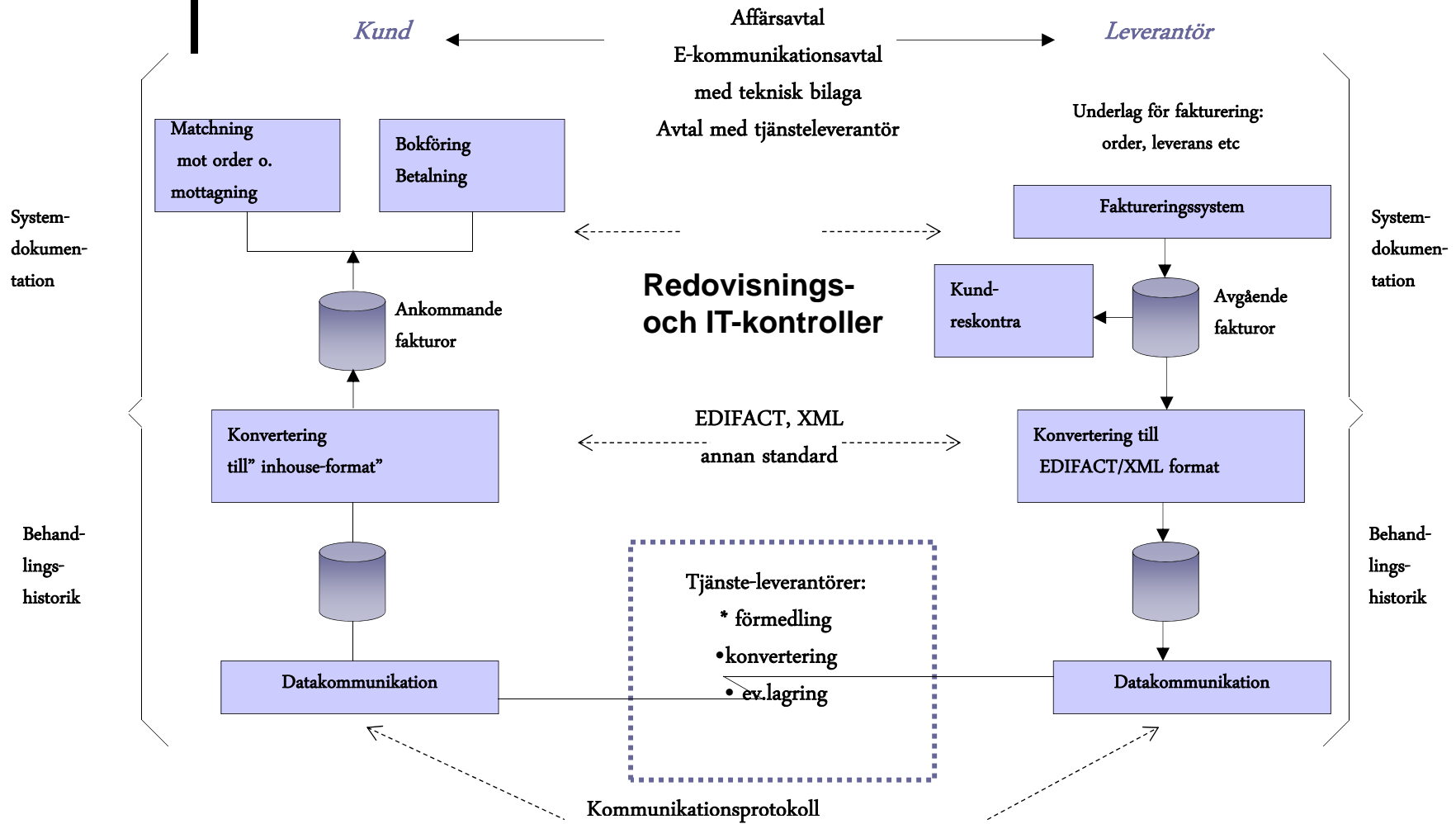
- **Exempel inköp och leverantörsfakturahantering:**
- Antal elektroniska beställningar x sparad rörlig kostnad per beställning
 - kortare ledtider från beställning/avrop till leverans, timmar, dagar
 - minskad kapitalbindning och svinn på grund av "just in time leveranser"



Exempel nyckeltal inköp och leverantörsfakturahantering

- Kostnadsreducering/faktura vid elektronisk och digital leverantörsfakturahantering
- Kostnadsreducering/faktura vid återsökning av fakturor
- Minskade dröjsmålsräntebetalningar/månad

Exempel på e-fakturerings- och e-fakturahanteringssystem





Vad kan företagen i byggsektorn göra för att driva på utvecklingen inom e-affärer?

Sammanfattning:

- Öka beställarkompetensen genom att aktivt delta i information, utbildning och erfarenhetsutbyte i nätverk, branschorganisationer, användarföreningar och i standardiseringsorganisationer
- Göra en egen oberoende förstudie och analys av affärsprocesser innan kontakt tas med tänkbar system- eller tjänsteleverantör. Görs i samråd med avsedda affärspartners.
 - o Ställa tydliga krav på innehåll, format och kontroller i hanteringen av e-meddelanden i processen gentemot system- och tjänsteleverantörer. Exempel: Beställning, bekräftelse, leveransavi, faktura, betalning. Se till att kraven tillgodoses när avtal ingås



Frågor?

