

Forfatter: Søren Ingemann-Olsen og Casper Lyng Lundager

11. maj 2021

Svar på uddrag af notat fra møde i IKA's dialoggruppe den 26.11.2020

Nærværende notat, skal ses som et svar på ovenstående, hvor IKA's dialoggruppe sender en appel fra Leverandørsiden til Ordregiversiden og beder i den forbindelse e-handelsgruppen om at udtale sig om selve problemstillingen:

"...når der indkøbes e-handelsløsninger er opmærksomme på at leverandøren af e-handelssystemet ikke får fri mulighed for at hæve omkostninger for leverandørerne på aftaler".

Det er en problemstilling der tidligere har været drøftet kort i e-handelsgruppen og er derfor e-handelsgruppen bekendt. Det er også en problemstilling, der er svær at ændre på ift. de allerede indgåede aftaler med de forskellige systemleverandører men dialoggruppens appel peger også alene på fremtidige indkøb af e-handelsløsninger.

E-handelsgruppen består både af repræsentanter fra systemleverandør-, leverandør- og ordregiversiden, hvorfor det umiddelbart vil være oplagt at drøfte problematikken på et kommende møde, men det skal samtidig understreges at indkøb af e-handelssystemer i sagens natur er en kontrakt der indgås mellem de to parter – systemleverandør og ordregiver – hvorfor en kommende drøftelse, vil være en generel drøftelse og en appel til de systemleverandører og ordregivere der er repræsenteret i gruppen. Appellen vil gå på at indgå aftaler, hvor leverandørens omkostninger er kendte allerede på udbudstidspunktet. Dette kan f.eks. håndteres ved enten at disse omkostninger ikke pålægges leverandøren eller at det fremgår klart af kontrakten med systemleverandøren, hvor store omkostningerne er og kan blive, så disse omkostninger kan videreformidles til de leverandører der skal interagere med det pågældende system.

I forhold til uddraget, kommer der i det efterfølgende en række betragtninger, der er med til at understøtte eller kommentere på dialoggruppens notat og appel:

- Set ud fra et udbudsretsligt synspunkt, så skal alle omkostninger være kendte for de tilbudsgivende leverandører på udbudstidspunktet, hvilket problematikken her er i konflikt med
- Tvungen e-handel på SKI-aftaler, er besluttet i fuld overensstemmelse med den/de strategigrupper der er knyttet til alle nye udbud som SKI gennemfører. Med andre ord – det er repræsentanter fra ordregiversiden der, i samråd med SKI, har bedt SKI om at stille kravet i udbuddet. Derudover peger både KL's og Statens strategier på at e-handel skal øges og da SKI er ejet af både KL og Staten, er det naturligt at SKI understøtter disse strategier
- Under alle omstændigheder, vil der komme en e-handelsbekendtgørelse, som træder i kraft den 1. januar 2023, som vil stille kravet til hele det offentlige Danmark ift. obligatorisk e-handel på en lang række varekategorier. Bekendtgørelsen kommer snart i høring og det er derfor en klar forventning at e-handelskravet vil være gældende fra og med den 1. januar 2023, så e-handel er kommet for at blive
- Punch-out løser umiddelbart problemstillingen men det må ikke være "nødløsningen" på problemet, da ikke alle aftaler er velegnet til at blive handlet via punch-out og det vil også være den helt forkerte baggrund at vælge punch-out til på. Løsningen skal helt klart findes i at opnå en gennemskuelig prispolitik når der indgås nye kontrakter på et e-handelssystem, så punch-out tilvælges ud fra andre bevæggrunde som f.eks. at det vil give den enkelte disponent en bedre e-handelsoplevelse

Dette notat har været i "høring" i IKA's tænketank for e-handel, da gruppen, som tidligere nævnt, består af repræsentanter fra både leverandør-, systemleverandør og ordregiversiden, hvorfor det er vigtigt at der er bred enighed om indholdet i notatet.

Vedlagt dette notat er 4 tilbagemeldinger fra "høringsrunden" fra hhv. Merzell, Bubobubo, Højager Belysning og Gladsaxe Kommune som er vedlagt i uredigeret form, så pointer og perspektiver fra hhv. systemleverandør-, leverandør og ordregiversiden kommer fra afsenderen selv.