

En internationell inköpsanalys.

- En processorienterad analys över inköp av byggmaterial internationellt sett.



**LUNDS
UNIVERSITET**

Lunds Tekniska Högskola

**LTH Ingenjörshögskolan vid Campus Helsingborg
Byggproduktion**

Examensarbete:
Million Menghsteab

© Copyright Million Menghesteab

LTH Ingenjörshögskolan vid Campus Helsingborg
Lunds universitet
Box 882
251 08 Helsingborg

LTH School of Engineering
Lund University
Box 882
SE-251 08 Helsingborg
Sweden

Tryckt i Sverige
Media-Tryck
Biblioteksdirektionen
Lunds universitet
Lund 2010

Sammanfattning

En internationell inköpsanalys.

BM Impex är ett byggföretag som är specialister på att utveckla och förbättra flödet av prefabricerade material, från ritning till monteringen på plats. Genom att handla ifrån internationella leverantörer kan man sänka kostnaderna för sina inköp vilket i sin tur ökar mer priskonkurrensen i branschen.

Illustrationen av inköpsprocessen framställs genom att först teoretiskt skapa denna process och sedan praktiskt pröva den. Syftet är att skapa en process som identifierar de arbetsmoment som finns vid internationella inköp.

Resultat är en modell av en inköpsprocess som kan användas vid internationella inköp. Inköpsprocessen beskrivs i de olika steg som processen innefattar och en beskrivning om dessa processer. Dessa delprocesser består av insamling av produktdetaljer, sammanfattning av produktdetaljer, en omvärldsanalys, leverantör och produktsäkerställning alltså att försäkra sig om att produkt och producent lever upp till de krav som ställs, logistik.

Nyckelord: internationell inköpsanalys, inköpsprocess

Abstract

Illustration of a purchase process beyond Europe's borders.

BM Impex is a construction company that specializes in developing and improving the flow of prefabricated materials, from drawing to the fitting in place. By looking at suppliers internationally, you can reduce the cost of the purchases, which in turn increases the more price competition in the industry.

Illustration of the purchasing process is obtained by first theoretically creating the process and then examine the practical. The aim is to create a process that identifies the tasks that exist when purchasing internationally.

The result is a model of a purchase process that can be used for international purchases. The purchasing process is described in the various steps that the process involves and a description of these processes. The sub-processes involving the collection of product details. Summare of product details, a business intelligence, supplier and product safety position therefore to ensure that product and the producer meets the requirements, and logistics.

Keywords: International purchasing analysis, purchase process

FÖRORD

Mitt examensarbete inom programmet Byggteknik med arkitektur vid LTH ingenjörshögskolan vid Campus Helsingborg är genomfört, vilket är den sista etappen i utbildningen och är på 22,5 högskolepoäng. Det har varit en mycket intressant och lärorik process att gå igenom och detta tillsammans med BM Impex AB i Helsingborg

Jag vill tacka min handledare på BM Impex, Martin Brandsvig, som har varit ett bra stöd och hjälpt mig att förstå processteknik. Min examinator, Bodil Fritzon vid institutionen byggproduktion skall också ha ett tack.

Innehållsförteckning

1 Inledning	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Syfte och avgränsning	1
1.3 Problemformulering	1
1.4 Metod	2
1.5 Presentation av BM Impex	3
1.6 Intervju	4
2 Processorientering	5
3 Inköpsprocess	6
3.1 Inköpsprocess i Sverige	6
3.1.1 Processbeskrivning av inhemska inköp.....	6
3.1.2 Affärsrelationer.....	6
3.2 Inköpsprocessen inom EU	7
3.2.1 Historia.....	7
3.2.2 Svenska marknaden	8
3.3 Inköpsprocess utanför EU	9
3.3.1 Vilka krav ställer EU	9
4 Kvalitet och Garantier	10
4.1 Kontroll av kvalitet	10
4.2 Garantier	10
5 Miljösäkring	11
6 Certifikat	12
6.1 CE märkning	12
6.1.1 Användningsområde för certifikat.....	12
6.1.2 Syfte och mål med CE märkning	12
6.2 Andra certifikat	13
6.2.1 Typgodkännande SP.....	13
6.2.2 Nordic Quality Certifikat	13
6.2.3 UKAS	13
6.2.4 NSF.....	13
7 Patent	14
7.1 Vid patentbrott	14
7.2 Patentet som hinder	14
8 Kvalificering av leverantör	15
8.1 Ägarförhållande	15
8.1.1 Kreditvärdighet.....	15
8.1.2 Referenser	15
8.1.3 Organiserad brottslighet.....	15

9 Logistik	16
9.1 Försäkring	16
10 Genomförande av arbete	17
11 Resultat	19
12 Diskussion	21
13 Slutsatser	25
14 Referenser	26
15 Bilagor	29

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Den allmänna uppfattningen av den svenska byggbranschen är att den är en väldigt konservativ bransch där förhållanden mellan kunder, leverantörer och grossister är stark. Dessa relationer leder till att den fria handeln hämmas, vilket i sin tur ofta leder till en högre kostnad för konsumenterna.

Ett exempel är inom stålbranschen. När bolag som levererar stålkonstruktioner behöver köpa stål så har detta stålet först gått igenom valsverk, internationell grossist, nationell grossist, regionala grossister, leverantör och till slut till bolaget som gör stålkonstruktionerna.

Möjligheterna att sträcka sig utanför Europas gränser för att komma ner med inköpskostnader kan bli en lönsam affär, men med åtanke på alla krav som måste uppfyllas. Sådana faktorer som analyserades var kvalitetssäkring, miljösäkring, patent, avtal, försäkringar, logistik, garantier, kultur, språk, betalning & ägarförhållande.

1.2 Syfte och avgränsning

Syftet med arbetet var att analysera processen för inköp av byggprodukter på en internationell marknad med utgångspunkt i en konkret byggprodukt.

Avgränsningar, en inköpsprocess för en konkret byggprodukt.

1.3 Problemformulering

Inköpsprocessen i svenska byggbranschen är väldigt konservativ. Att som inköpare se ut i Europa eller utanför Europas gränser är av inte tänkbart för de flesta inköpare. De besparingar som kan göras via inköp internationellt kan höja marginalerna i byggprojekten. Men det är många faktorer man skall ta hänsyn till ex. kvalitetssäkra, miljösäkra, patent, avtal, logistik och försäkringar, språk, kultur, ägarförhållande. Genom att analysera inköpsprocessen så kan detta genomföras smidigare och enklare.

Processen kan effektiviseras vilket i sin tur leder till sparade resurser i form av både tid och pengar.

1.4 Metod

En analys har gjorts över de faktorer som påverkar inköpsprocessen. Genom litteraturstudier och intervjuer har fakta och information tagits fram. En del information har hämtats från myndigheters hemsidor.

Litteraturstudierna handlar om inköpsprocessen, processorientering och omvärldsanalys. Myndigheters hemsidor har använts då information och fakta har samlats in gällande EU, svenska boverket, svenska lagar, patentverket och konsumentverket.

Intervjuerna har genomförts med några frågor som utgångspunkt men under intervjuernas gång följdfrågor ställts. Intervjuerna med Martin Brandsvig marknadschef på BM Impex, presenteras som en del av inledningen. Intervjun med Jörgen Brandsvig är direkt kopplad till delen med logistik. Jörgen Brandsvig är VD för BM Impex. Han har tidigare importerat frukt och grönt och har mer än 30 års erfarenhet inom import och logistik. En stor del av projektet består av nedbrytande av själva inköpsprocessen, där en stor del är att först teoretiskt skriva en process och sedan ta en produkt genom denna process och lämna ett utlåtande om processen.

Med hänsyn till BM Impex intressen så kommer en stor del av delprocesserna inte att visas i illustrationerna över inköpsprocessen, själva produkten i processgenomgången kommer inte heller att redovisas. Detta betyder att bara en liten del av resultatet av undersökningen presenteras i denna rapport.

1.5 Presentation av BM Impex

BM Impex AB är en materialleverantör inom byggsektorn som hämtar inspiration och kompetens från den internationella byggmarknaden. Sveriges befolkning uppgår till cirka 9 miljoner människor.

Jordens totala befolkningsmängd uppskattas till cirka 6 miljarder. Möjligheterna och innovationerna utanför Sveriges gränser är enorma. Med förankring i den internationella byggmarknaden har BM Impex byggt upp ett sortiment där man levererar allt ifrån prefabricerade betongstommar till kompletterande produkter som fönster, dörrar och etc.

BM Impex är inget traditionellt byggföretag, de har ingen egen produktion, utan fungerar som ett tradingbolag.

Några referensprojekt BM Impex har levererat betongstommar till är; IKEA Helsingborg varuhus, IKEA Västerås varuhus, World Trade Center Malmö.¹

¹ BM Impex AB.

1.6 Intervju

Intervju med Martin Brandsvig 2010.03.25

I samtal med Martin Brandsvig så frågade jag honom om svenska inköpsprocessen i byggindustrin. Martin berättade då att, i Sverige så använder vi oss av BidCon där vi kalkylerar upp priser för att svara på anbud, dessa priser är kopplade till komponentleverantörer i Sverige. De som sedan har någon form av relation gentemot dessa leverantörer brukar ha annorlunda priser också.

Martin fortsatte att berätta om de relationer som inköpare har hos sina komponentleverantörer. Han berättar att leverantörer ofta har en god relation till de som är inköpare hos de olika företagen. Det förekommer diverse företagsevenemang som dessa inköpare brukar bjudas in till. Det gör att inköparna inte kan vara opartiska i sina beslut långsiktigt. Jag bad Martin att gärna utveckla sitt svar. Det leder till att inköparen har en relation med leverantören och det medför att den typen av produkt eller tjänst leverantören förmedlar kommer per automatik bli första valet för inköparen. Konkurrensen minskar och leder till att slutkunden får ett högre pris.

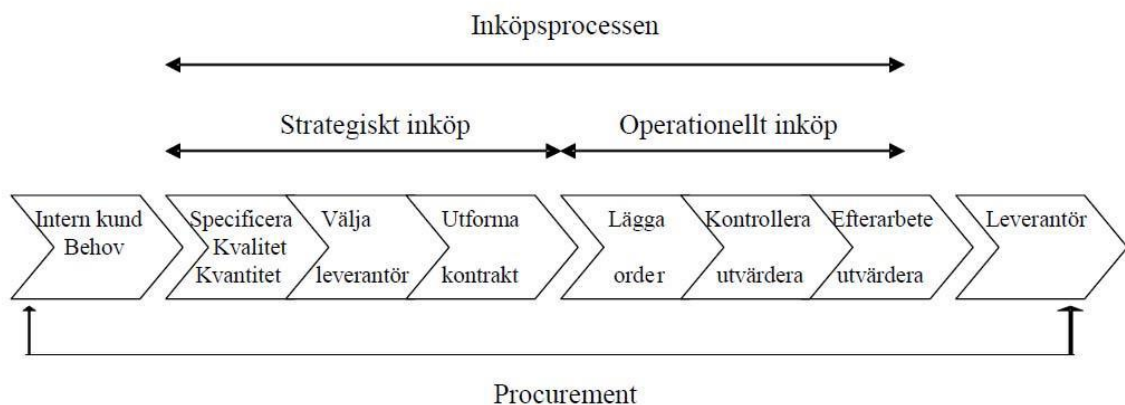
Jag vill lyfta fram frågan gällande certifieringar och frågar Martin varför skall vi ha certifieringar och vad innebär de. Martins respons blir; hur man t.ex. skall importera gurkor. Många menar att det är löjligt att man klassar till exempel gurkor, en gurka är en gurka. Men en standard med diverse klasser som är landsöverskridande bidrar till att öka handelsutbytet. Detta då exempelvis en inköpare i Sverige kan beställa en A klassad produkt vet att en A klassad produkt i Spanien är precis som en A klassad produkt i Sverige. Martin fortsätter berätta att standarder gör att det blir mer konkurrensutsatta priser på marknaden och det öppnar upp dörrarna för en global handel.

Vidare berättar han mer ingående vilka övriga problem som kan uppstå med handel internationellt sett. Man kan som besökare ofta få se en bra fungerande fabrik vid besök, men det är sen när besöket är över problem kan uppstå för en inköpare då man inte kollat upp ägarförhållanden med leverantören. Man måste garantera sig om att ägaren inte har kopplingar till organiserad brottslighet, att det inte är barn som utför arbetet och att verksamheten utförs under normala arbetsförhållanden för landet i fråga. Sen finns det problem kopplade till kommunikation, språket, kultur och affärsseder.

2 Processorientering

En process är en kedja aktiviteter som i ett återkommande flöde skapar värde för en kund. Att fokusera på processerna innebär att uppmärksamheten förskjuts från de färdiga resultaten (produkter och tjänster) till de aktivitetskedjor som formar dem. Vidare leder processfokusering till att frågeställningen; ”hur produceras resultat” får större vikt än frågeställningen; ”vem gör vad”.²

För att sedan ta detta vidare kan man beskriva en vanlig inköpsprocess³, med illustrationen i figur 1.



Strategiska inköp är den biten som är mer långsiktigt inriktad och mer fokuserad på att utveckla inköpsfunktionen. Operationellt inköp är den biten där orderläggning sker, det vill säga vardagliga avrop och materialplaneringen.

Det som direkt skiljer sig ifrån en internationell inköpsprocess är när man ska välja leverantör och utforma kontrakt. Då stegen tills en leverantör är kvalificerad är fler och de utformade kontrakten som skrivs oftast tolkas i leverantörens land och kan leda till skiljemeningar. Dock så stämmer inte alltid denna process, till exempel då det kan uppstå att inköparen köper en befintlig produkt som redan finns i sortimentet, inköp kan därför delas in ifrån nya leverantörer och rutinmässiga inköp från befintliga leverantörer.

De faktorer som är betydande i detta examensarbete är hur valen av olika produkter ska genomföras och vilken eller vilka leverantörer som skall användas. Det vill säga punkterna *Specificera Kvalitet Kvantitet* och *Välja leverantör* kommer vara mest aktuella, då första punkten avgör ifall produkten kan produceras enligt våra krav och i den kvantitet som efterfrågas, och den andra punkten avgör ifall potentiella leverantörer är kvalificerade att ha som leverantörer till ens verksamhet.

² Rentzhog. (1998).

³ van Weele, *Purchasing and supply chain management*. Sid 13

3 Inköpsprocess

3.1 Inköpsprocess i Sverige

Gadde & Håkansson, har i sin bok om professionellt inköp beskrivit hur företag kan bidra till bättre konkurrenskraft. De nämner uttryck som jag tycker är viktigt att nämna, det är materialflödet (Just-In-Time-leveranser) och informationsflödet (datoriserad kommunikation). Just-In-Time menas att rätt produkt, i rätt kvalitet och i en exakt kvantitet precis som efterfrågas, det leder till mindre lagerhållning och mindre spill. Med informationsflödet menar man på hur enkelt kommunikationen är i dagens samhälle och hur enkelt man kan följa upp olika processer som t.ex. produktionsledet eller vart ett paket befinner sig under leveranser.⁴

3.1.1 Processbeskrivning av inhemska inköp

En inköpsprocess i Sverige baseras på kalkyler som gjorts i projekt där en konkret inköpslista blir en produkt av den kalkylen. Det vanligaste i svensk byggbransch är ett program som heter BidCon. Kalkyleringar av projekt skrivs in programmet, där man försöker kalkylera så detaljerat så att man får ett rimligt totalpris. BidCon innehåller då prislistor ifrån olika komponentleverantörer i Sverige. Dessa uppdateras årligen med nya priser och komponenter.⁵

3.1.2 Affärsrelationer

Precis som beskrivs under föregående rubrik så finns en databas över byggprodukter i Sverige och den är smidig att använda. Databasen innehåller främst svenska produkter och hänvisar till svenska leverantörer. Samtidigt som det främst är svenska leverantörer så brukar även inköpare ha en eller några få väldigt bra relationer med leverantörer.⁶ Men ett problem är att det inte lönar sig, då i det långa loppet är mer kostsamt än besparande. En del med problemet är att nära relationer med leverantörer gör att beroendet ökar, oftast är detta beroende ömsesidigt. Ytterligare nackdelar är att det oftast blir väldigt kostsamt och resurskrävande när man avviker ifrån standardlösningar.⁷ Ett företag som avviker ifrån denna teori är Toyota, där deras filosofi är att tänka långsiktigt och värna om relationerna. Motsatsen inom bilindustrin är GM, som i början av 90-talet valde att uppmuntra konkurrensen mellan leverantörer. GM visat att detta har lett till en besparing på cirka 4 miljard USD.⁸

⁴ Gadde. & Håkansson. (1998). Sid. 11.

⁵ Brandsvig.M (2010.03.25).

⁶ Brandsvig.M (2010.03.25).

⁷ Gadde. & Håkansson. (1998). Sid. 56.

⁸ Journal of business & industrial marketing, Vol, 14. No. 2, 1999, Sid. 119.

3.2 Inköpsprocessen inom EU

3.2.1 Historia

Efter andra världskriget ville flera europeiska länder samarbeta för att förhindra nya krig. Därför bildades 1952 den Europeiska kol- och stålgemenskapen av Belgien, Frankrike, Italien, Luxemburg, Nederländerna och Västtyskland. Detta var det första steget i skapandet av EU

Arbetet i Europeiska kol- och stålgemenskapen blev startskottet för ett mer omfattande samarbete. 1958 utvidgades det till att gälla även andra produkter, tjänster och kapital. I princip alla personer i medlemsländerna fick samma möjlighet att röra sig mellan länderna, något som tidigare bara gällt dem som arbetade inom kol- och stålindustrin.

Samarbetet innebar också en tullunion och fredlig användning av kärnkraft. Hela samarbetet kom nu att kallas för Europeiska gemenskaperna och förkortades EG. Med tiden utökades samarbetet till att även gälla bland annat miljö, jordbruk och transporter.⁹

I början 1959 föddes idén om att införa ett frihandelsavtal mellan Österrike, Danmark, Norge, Portugal, Sverige, Schweiz och England. Denna idé resulterade i att de berörda länderna godkände EFTA konventionen november 1959. Avtalet skrevs under den 4 januari 1960 i Stockholm av alla delaktig i EFTA (European Free Trade Association).¹⁰ Detta är vad som legat till grund för den starka utvecklingen i Europa, den fria handeln mellan medlemsländerna och de som sammanslutit sig till EFTA.

1992 undertecknades fördraget om Europeiska unionen i Maastricht, den trädde kraft 1 november 1993. Detta var starten för EU som då bestod av 3 pelare, Europeiska gemenskapen (EG), den gemensamma utrikes- och säkerhetspolitiken (GUSP) samt det polisiära och straffrättsliga samarbetet. Fördraget inför ett unionsmedborgarskap, stärker Europaparlamentets befogenheter och lanserar den ekonomiska och monetära unionen.¹¹

Efter en folkomröstning 1994 blev Sverige medlem i EU 1995.

⁹ EU-upplysningen.

¹⁰ EFTA, Europeiska frihandelssammanslutningen.

¹¹ Europa.eu 1.

3.2.2 Svenska marknaden

Sverige har hela tiden varit i framkant med den fria handeln i EU. Men den fria handeln kommer på gott och ont. Positiva aspekter är att företag världen över kan specialisera sig på en typ av produktion och medför lägre priset, samtidigt som att det finns en moralisk bit att den som köper över gränserna och den som producerar skall tjäna pengar. Den negativa sidan är att jobb på olika delar försvinner då olika aktörer kan leverera samma produkter eller tjänster till ett lägre pris.¹² Men det hindrar inte människor ifrån att ta sig till andra branscher. Det blir lite av djungelns regler, starkast överlever. Med andra ord i vårt klimat är de mest fördelaktiga priserna som vinner.

¹² Erixon. (2006).

3.3 Inköpsprocess utanför EU

När man ska beskriva inköpsprocessen utanför EU är skillnaderna inte stora, det finns några delmoment som skiljer sig ifrån den vanliga inköpsprocessen i Sverige som vi inte behöver ta hänsyn till vid inköp i Sverige och inom EU.

Det finns olika omständigheter, som till exempel kultur, affärsseder, avtal och språk. I till exempel Kina, kan man bli förvånad över viss kroppskontakt som enbart är uttryck för vänskap och ingenting annat. Kinesen kan vilja hålla svensken i handen eller under en middag lägga sin hand på dennes knä. Även om man har en tolk med sig så uppstår det ofta missförstånd. Som svensk tar man för givet att olika begrepp och företeelser är kända även för kineser.¹³ Man glömmer bort att tolken och den kinesiske förhandlaren har helt andra referensramar än man själv och därför ibland inte förstår budskapet man vill förmedla. När man använder tolk måste man därför vara tydlig och förbereda denna noga.

Man ska aldrig lita på muntliga överenskommelser, inte heller på ett ”Letter of Intent”¹⁴. Det är först när ett formellt kontrakt är påskrivet och man kanske fått ett förskott på betalningen, som man kan känna sig säker. Kontrakt måste vara precisa och detaljerade.¹⁵

3.3.1 Vilka krav ställer EU

EU krav kan sammanfattas kort, det gäller att produkterna är CE märkta (se vidare kap 5) för att de ska kunna handlas fritt över gränserna i EU. CE märkningen kan dock ske på två olika sätt. För byggprodukter behövs ett anmält organ som följer upp efter EN-standarderna¹⁶. Vid granskning av dessa organ på EUs hemsida kan man finna vilka olika certifikat dessa anmälda organ har blivit godkända att utföra. För enkla produkter kan man ta hand om CE märkningen på egen hand utan inblandning av tredjepartsorgan.¹⁷

¹³ Exportrådet

¹⁴ Letter of intent betyder på svenska, en avsiktsförklaring.

¹⁵ Forslund (2003).

¹⁶ Europeiska standarder upprätthålls av CEN (Europeiska standardiseringsorganisationen).

¹⁷ Boverket 1.

4 Kvalitet och Garantier

Kvalitet, vad är det egentligen? Dr Edwards Deming¹⁸ säger ”Quality should be aimed at the needs of the customer, present and future.”. I en rak översättning tolkar jag hans citat som följande, ”Kvaliteten bör syfta till kundens behov, nu och i framtiden.”. Men vad innebär garanti då? En garanti kan bäst beskrivas som ett avtal från leverantören till konsumenten om att deras produkt eller tjänst kommer att ha sin funktionalitet under en viss period. Leverantören lovar då att ersätta eller kompensera för det fel som uppstått.

4.1 Kontroll av kvalitet

Kvaliteten på produkterna som kommer in till EU bör hålla liknande kvalitet som befintliga liknande produkter redan har idag. Eftersom det oftast är så att produkterna redan är sålda innan containern har kommit fram till Sverige så måste en fungerande kvalitetssäkring lokalt fungera.¹⁹ Detta är generellt en tjänst som man måste köpa som utländsk importör. I t.ex. Kina finns en del företag som utför alla slags kvalitetssäkringar, allt ifrån laboratorietest på metaller till att besöka och säkerställa kvaliteten på slumpmässigt valda enheter som ska levereras till beställaren.

4.2 Garantier

*”En garanti innebär att säljaren ansvarar för att varan fungerar och behåller kvaliteten under en viss tid. Det är alltid frivilligt för säljaren att lämna garanti”*²⁰

Det är alltid företaget som importerar som är ansvarig för utgiven garanti på produkten som importeras. Företaget åtar sig att lösa de problem som uppstått under garantitiden, det gäller också ursprungliga fel så som fabriksfel. De fabriksfel som kan bevisas berättigar kunden till att reklamera produkten i upp till 3 år.²¹ Men som importör gäller det att skicka den risken vidare som en kedja till sin leverantör i utomstående land. Man kan aldrig som importör avskrika sig som skyldigheten man har gällande garantier vid ursprungliga fel.

¹⁸ Deming.

¹⁹ Brandsvig.M (2010.04.15).

²⁰ Konsumentverket 1.

²¹ Konsumentverket 2.

5 Miljösäkring

EEA, European Environment Agency, är den del av EU som sammanställer krav på miljökrav som vi har inom EU. Kraven är omfattande och täcker många områden så som luftkvalitet, vattenkvalitet, tillståndet i marken för djur och växter, markanvändning och naturresurser, avfallshantering, buller, kemiska ämnen, kust- och havsområden skydd.

I Sverige kan vi använda oss av SP Sveriges tekniska forskningsinstitut, de certifierar byggprodukter med ett typgodkännande och tillverkningskontroll. Fördelarna med att typgodkännande är att ifall produkten uppfyller kraven för typgodkännande så uppfyller man BVL 19§²² (Byggnadsverkslagen), det vill säga produkten kan direkt börja användas i byggprojekt i Sverige och att produkten inte bryter mot lagen.

Sammanfattningsvis är det importören eller leverantören som är ansvarig för att inga miljöfarliga ämnen och produkter importeras in till EU. Allt eftersom hur man väljer att sköta logistiken på så kan risken fördelas på olika sätt, antingen den som köper produkter eller den som säljer det.

När det gäller byggprodukter så är det viktigt att dem inte innehåller några förbjudna substanser. Om man tittar på till exempel tvättställsblandare så finns det tätningar som utsöndrar sig efter ett visst användande och detta kan då upptas i dricksvatten som kan leda till olika hälsoskador.²³

²² Boverket 2.

²³ EEA, European Environment Agency, (*Europeiska miljöbyrån*).

6 Certifikat

Certifikat är en skriftlig förklaring, intyg eller bekräftelse, ofta utfärdat av en myndighet, om att vissa krav har uppfyllts. Utlåtande om ett föremål, till exempel dess äkthet, kallas ibland certifikat.²⁴

”Certifierade produkter t.ex. gurkor kan köpas i olika klasser, en inköpare i Sverige kan köpa klass A gurka ifrån Spanien och dessa uppfyller då de klassificeringskrav som ställs för just klass A.”²⁵

Under en intervju med Martin Brandsvig på BM Impex förtydligas det att certifieringar underlättar en stor del av inköpsprocessen.

6.1 CE märkning

6.1.1 Användningsområde för certifikat

Det finns många aktörer som har certifikat som på ytan kan se väldigt bra ut, men vid granskning av vilka som utfärdat certifikaten kan information som berättar att utfärdarna inte exempelvis är *Notified Body*²⁶ av EU. En *Notified Body* är en tredjeparts organisation som certifierar olika produkter eller interna processer så som kvalitetssäkringar, de organisationer inom EU som är *Notified Body* certifierar efter EG-direktiven och följer EN standarderna.²⁷

6.1.2 Syfte och mål med CE märkning

Det huvudsakliga syftet med CE märkning är att underlätta den fria handeln inom EU. Då den tidigare processen för leverantörer var att produkter fick först godkännas i var lands egna myndighet/instans för försäljning på nationell nivå. Med CE märkningen är en produkt godkänd enligt de regler och krav som EU ställer på den typen av produkter, och kan därmed säljas fritt i EU/EES-området²⁸. Då vissa branscher ännu inte fått några fullkomliga regelverk för just deras bransch så står dessa i en gråzon där man istället följer äldre nationella normer och regler. Värt att notera är att CE märkningen inte är en kvalitetsmärkning utan främst deklarerar dess egenskaper och är därmed inte kopplade till dessa övriga certifikat som presenteras härnäst.²⁹

²⁴ Nationalencyklopedin, Certifikat 2010.

²⁵ Brandsvig.M (2010.03.25).

²⁶ Notified Body – Anmält organ, en oberoende organisation med certifieringskompetens.

²⁷ Europa.eu 2.

²⁸ EU/EES, Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, samarbetsavtal mellan EU länder.

²⁹ Thiman.H, Certifieringsingenjör på Sitac. (2010.08.26)

6.2 Andra certifikat

6.2.1 Typgodkännande SP

Typgodkännande SP³⁰ kan man få på olika produkter, men när det gäller produkter som användes inom byggbranschen bär den mer kraft. Eftersom en typgodkänd produkt uppfyller alla rättsliga krav så bryter produkten inte mot BVL³¹, lag (1999:366).³²

6.2.2 Nordic Quality Certifikat

Nordic Quality Certifikat är ett skandinaviskt certifikat vars syfte är att garantera fastighetsägare och konsumenter miljövänliga, energibesparande och driftsäkra produkter. Certifieringen får genom INSTA-CERT. Detta certifikat är riktat mot VVS branschen där man exempelvis har reservdelspolicy, produkt och monteringsdokumentation samt någon serviceorganisation.³³

6.2.3 UKAS

UKAS står för United Kingdom Accreditation Service. Detta är Storbritanniens enda ackrediterade organisation från staten. UKAS är Storbritanniens motsvarighet till svenska SP. Certifieringarna som UKAS genomför sträcker sig genom många branscher, processer samt personal certifieringar.³⁴

6.2.4 NSF

National Sanitation Foundation, startade 1944 för att standardisera sanitet och livsmedelssäkerhet i USA vid den tidpunkten. Men har utvecklats till en stor organisation som certifierar flera olika branscher och är synonymt med allmän hälsa i USA.³⁵

³⁰ SP, Sveriges Tekniska Forskningsinstitut.

³¹ BVL, Byggnadsverkslagen, lagen om tekniska krav på byggnadsverk.

³² Boverket 2.

³³ Nordic Quality.

³⁴ UKAS - United Kingdom Accreditation Service.

³⁵ NSF- National Sanitation Foundation.

7 Patent

”Ett patent är ensamrätten att utnyttja en uppfinning, det vill säga en teknisk lösning på ett problem. Det innebär att ingen annan får använda uppfinningen yrkesmässigt genom att till exempel tillverka, sälja eller importera uppfinningen utan patenthavarens tillstånd.”³⁶

Vid import av produkter så får produkterna ifråga inte göra några intrång i andras patent. Vid intrång finns konsekvenser, mer om patent beskrivs under de två kommande rubrikerna.

7.1 Vid patentbrott

Med patentbrott menas patentintrång, och om detta sker uppsåtligt eller av grov oaktsamhet kan man dömas till böter eller fängelse i högst två år.³⁷

Det infaller dock olika vid patentbrott och hur bestraffningen sker i företag och bolag. Vid enskilda firmor så finns det en fysisk person som blir ansvarig, medans ifall aktiebolag genom en medarbetare begår brottet så är det aktiebolaget som blir skyldiga till brott och tilldelas böter som bestraffning.³⁸

7.2 Patentet som hinder

Ett projekt kan få problem då patent kan bli ett hinder, lösningarna är många, men avvägning av vilken lösning man väljer är kritiskt. Antingen kan man ingå i ett avtal med patentinnehavaren där man införskaffar ett licensavtal med ägaren till patentet, eller så finner man en alternativ lösning på problemet utan att göra intrång i patentet i fråga om det är möjligt.

Det sistnämnda alternativet innebär risker som man måste beakta, risken för patentbrott finns fortfarande trots en alternativ lösning. Detta är då dem rättsliga instanserna i Sverige i slutändan dömer ifall det uppstått patentintrång på någon nivå, med andra ord, en tolkningsfråga.³⁹

³⁶ Patent- och registreringsverket.

³⁷ Patentlag (1967:837) Kap 9 - §57.

³⁸ Rannu.R, patentjurist på Patentverket. (2010.04.06).

³⁹ Rannu.R, patentjurist på Patentverket. (2010.04.06).

8 Kvalificering av leverantör

8.1 Ägarförhållande

När man väl funnit en leverantör, måste man fråga sig vem är leverantören, vem eller vilka är ägarna? De ägarförhållanden som råder ska man ta hänsyn till innan man beslutar sig för att använda leverantören.

Att kvalificera leverantörer innebär att det upphandlande företaget prövar vilka anbudsgivare som uppfyller de kvalifikationskrav som ställts för upphandlingen.⁴⁰

8.1.1 Kreditvärdighet

Kreditvärdigheten på ett företag beskriver mycket om deras tidigare affärer och kan hjälpa inköparen att fatta beslutet ifall den aktuella leverantören kan vara en av kandidaterna vid framtida beställningar. Informationen man får fram beskriver den ekonomiska situationen, den tydliggör ifall företag har underliggande tillgångar.⁴¹ Martin Brandsvig menar på att det är viktigt att företaget har sin ekonomi i gott skick och att de har tillgångar ifall det skulle gå så långt som till en rättstvist och stämning.

8.1.2 Referenser

Referenser ifrån tidigare kunder är en bra utgångspunkt. Det ska vara en enkel process att kunna bekräfta referenser samt att självständigt verifiera dem. Efter en kreditkontroll på företag brukar man få en klar bild på hur länge ett företag har funnits. Med kreditupplysningen kan man sen själv kontrollera hur gamla referenserna är.

8.1.3 Organiserad brottslighet

Både inom och utanför EU är organiserad brottslighet ett problem. Ifall det är så att en leverantör har kopplingar till organiserad brottslighet är det viktigt att avsluta affärsrelationer med leverantören. Allt kan se väldigt bra ut på fasaderna hos många leverantörer, men man kan inte garantera att något brottsligt sker bakom stängda dörrar. Martin Brandsvig talade om till exempel brott som pengatvättning, barnarbete, prostitution och etc. Enligt UNICEF så är det uppskattningsvis 158 miljoner barn i åldern mellan 5 – 14 år som är engagerade i barnarbete, det vill säga 1 av 6 barn jorden runt.⁴² Som svensk distributör eller importör kan man inte ha kopplingarna till dessa leverantörer inte bara ur moraliska aspekter utan också med tanke på ens eget varumärke och anseende ute på den svenska marknaden.

⁴⁰ Konkurrensverket.

⁴¹ Brandsvig.M (2010.03.25).

⁴² UNICEF – Unite for children.

9 Logistik

Att logistiken skall fungera är ett viktigt moment, men det finns många olika sätt att lösa problemet på. De alternativ man har är järnväg, lastfartyg, flygplanstransport. Det är då de två första alternativen som är aktuella för byggprodukter, men inom logistikens värld finns många risker. Hur ansvarsfördelningen ser ut mellan leverantör och köparen under transporten, brukar enklast beskrivas med olika förkortningar. Förkortningarna som används består av 3 bokstäver, ex FOB⁴³ som betyder *Free on Board*, fritt ombord. Det betyder att man som köpare ansvarar för godset efter det är ombord fraktfartyget, samtidigt som man ansvarar för alla kostnader. En annan är DDP som betyder *Delivered Duty Paid*, Levererat förtullat till angiven destinationsort. Säljaren levererar godset hela vägen till köparen, på en bestämd adress. Säljaren står för risken och kostnaderna under hela transporten. Till exempel ifall att produkterna fastnar i tullen då får säljaren stå för eventuella tullkostnader och lagerkostnader hos tullen.

9.1 Försäkring

Riskerna som finns kan man försäkra sig emot, men valet av försäkring varierar efter vilket sett man väljer att skötta logistiken på. Kombinationerna blir snabbt väldigt många och allt eftersom vilken eller vilka produkt man väljer att importera kan man hitta olika vägar för att optimera hela ledet i transporten och minimera sina risker.

”Det man måste göra är att hitta vart riskerna övergår och sedan komplettera med rätt försäkring.”

Det låter väldigt enkelt och tydligt hur man ska eliminera dessa risker. Åtgärderna kan dock ibland falla eftersom avtalen med försäkringsbolagen kan ändras eftersom vissa krav inte uppfylls eller att olyckan inträffa vid ett läge då försäkringen inte gäller.

Produkter som innehåller eller är behandlat av ett specifikt ämne kan vara svårt att importera eller svårt att exportera beroende på lagar och föreskrifter. Om man kollar på till exempel frukt och grönsaker så besprutas dessa bekämpningsmedel för att skydda dem mot olika angrepp som natur kan åstadkomma. Ämnen som är förbjudna i Sverige kan vara fullt tillåtna i ett tredje land. Det är därför viktigt att förstå var man tar över riskerna som importör.⁴⁴

⁴³ ICC - Incoterms

⁴⁴ Brandsvig.J. (2010.04.23)

10 Genomförande av arbete

Under intervjuerna med Martin Brandsvig har jag först kunnat forma en inköpsprocess som har varit väldigt oslipad. Denna process har jag själv fått vara med och forma med hjälp av Martin och studielitteratur.

Det första steget var en marknadsanalys av den utvalda byggprodukt i Sverige, vilket gav mig en väldigt stor insikt i just denna produktgrupp. Den samlade informationen så som krav och rekommendationer speglade jag sedan mot de eventuella leverantörerna utanför EU. Det Martin menar är att ifall man har en bra koll på hur den svenska marknaden är det enklare att konkretisera produkter inom området.

Jag började med ett kort besök hos en lokal återförsäljare inom produktgruppen. Jag tittade och kände på produkterna och fick en uppfattning om produktgruppen. Jag sökte även på internet och fick en bredare insyn i produktgruppen och de olika krav samt rekommenderade certifikat och intyg som krävs.

Vidare gick jag sedan för att hitta leverantörer som uppfyller alla de krav vi ställer, så som design och funktionalitet. Detta är dock produkter som måste testas innan man mängdbeställer. Under min omvärldsanalys kunde jag bara finna tillräckligt bra information hos tre leverantörer och dessa leverantörer har fått i uppgift ifrån en lokal konsult att tillhandahålla oss den information vi kräver av dem.

Dessa leverantörer hade BM Impex sedan tidigare varit i kontakt med, vilket medförde att mycket av förarbetet redan var gjort. De har redan skapat ett intryck hos leverantörerna och sett deras verksamhet och arbetsförhållanden för de anställda hos leverantören.

Hos leverantörsbesöken fick BM Impex träffa ägarna ifrån de olika leverantörerna, de fick tillgång till ansvariga personer och kunde få svar direkt gällande vilka garantier som gäller och vilka certifikat de innehar. De certifikat som har varit väsentliga har jag kunnat bekräfta genom att kontrollera ifall organen som har gett ut dem är anmälda organ.

Det jag gjorde var att jag sammanställde den informationen jag hade tillgänglig ifrån leverantören samt protokollen BM Impex gjorde vid fabriksbesök hos leverantörerna.

Jag jämför dessa produkter sen mot den svenska marknaden och fann att de uppfyller designkrav och funktionalitetskrav vi ställer. De uppfyllde även kraven vad gäller CE märkning som BM Impex ställer.

Information gällande detaljerade ritningar och materialinnehåll är enligt BM Impex redan igång. Deras konsult ska ha tagit sig ut till leverantörer och begärt informationen vi har efterfrågat.

Då BM Impex redan har kvalificerat de leverantörer efter besök så hade dem redan klarat upp en del frågor gällande ägarförhållande och arbetsförhållande för anställda på fabrikerna.

Om allt är korrekt med ritningarna och de materialinnehållen som finns i produkterna så kvarstår endast den sista etappen i processen, logistiken. Den biten har varit svår att definiera inom produktens område. Vilket man ska välja av de många alternativ är något som BM Impex själv kommer fortsätta att jobba med. Det vi vet är vad fraktkostnaden är från punkt A till B.

Men med åtanke på när man vill ta över risken så kan det bli en lyckad transaktion ifall det kanske uppstår hinder under leveransen som säljaren/leverantören får stå för. Det kan också bli att man betalar för mycket ifall man vill ta över risken senare och ingen signifikant risk finns under processens gång. Det är en fin avvägning som måste ske tillsammans med någon med erfarenheten av logistik.

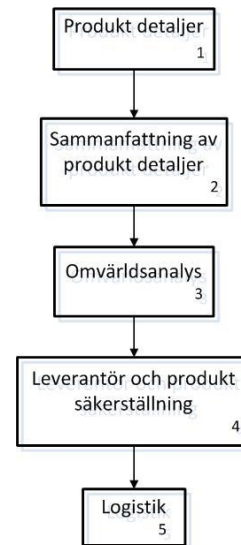
Med tanke på hur relationerna är uppbyggda mellan BM Impex och leverantörerna de har besökt har jag inte haft en direkt kontakt med dem. Det gör att jag inte har upplevt dessa kulturella och affärsmässiga svårigheter som finns. Jag kan därför inte kommentera hur sederna är. Men det jag har fått höra ifrån Martin som har besökt Kina, är exempelvis till stor del lik exportrådet beskrivning av kultur och affärer i Kina.

De punkter som redovisats i detta examensarbete skall representera en spegling av variansen som finns mellan den svenska inköpsprocessen i jämförelse med den internationella inköpsprocessen.

11 Resultat

En illustration av inköpsprocessen.

1. Produktdetaljer
2. Sammanfattning av produkt detaljer
3. Omvärldsanalys
4. Leverantör och produktsäkerställning
5. Logistik



I min modell har inköpsprocessen blivit nedbruten till 5 delprocesser och dessa delprocesser har fått en skriftlig beskrivning av processen, samt ett utlåtande ifrån mig när jag tagit några produkter genom denna process.

Inköpsprocessen jag har illustrerat avviker en del ifrån figur 1, sidan 5. Den är utformad på ett sådant sätt att man ska kunna dra olika produktgrupper genom denna process. Punkt 1, 2 och 3 tillhör då strategiskt inköp medans punkt 4 tillhör operationellt inköp. Punkt 5, logistiken kommer in direkt efter att operationellt inköp är genomfört.

En del av resultat finns i bilaga 1, där jag har på grund av önskemål från BM Impex exkluderat många delprocesser och deras beskrivningar.

Produktdetaljer

Innan man tittar utanför Europas gränser är det viktigt att samla ihop mycket information angående den produkt eller produktgrupp man skall köpa in, det kan vara till exempel vilka standardkrav ställer branschen på produkterna, vilka certifikat bör man ha. Informationen är viktig att samla på sig, men samtidigt underlättar det vid senare skede i processen. Här infaller information så som specifikationer och kvalitet.

Sammanfattning av produktdetaljer

Sammanfatta den information man har fått in. I detta skede ska man lista denna information som man har samlat in. Detta är viktigt för att vid senare skede i processen produktsäkerställning. Då man har mer information och underlag när man skall vända sig till eventuella leverantörer.

Omvärldsanalys

Att använda sig av alla redskap som finns för att hitta eventuella leverantörer. De redskap man kan använda sig av är till exempel internet, genom att söka på olika produktgrupper på internet i olika länder kan man få fram information om leverantörer. Man kan också använda sig av lokala konsulter, till exempel genom exportrådet. Hos exportrådet kan man också ta reda på tillvägagångssätt att göra affärer i det aktuella landet, oskrivna regler, affärs beteende.

Leverantör och produktsäkerställning

Säkerställning av att leverantören och produkten uppfyller de krav man ställer innan man skall genomföra en affär är viktig, här finns lite utrymme för eventuella undantag. Kraven man har kan handla om olika certifikat eller materialval på olika produkter. Men man ska ha i åtanke att leverantörer kan vara väldigt tillmötesgåendes och är ofta flexibla om några ändringar behöver ske.

Logistik

Här måste man i varje tillfälle då man ska köpa in något göra en avvägning, vilket transportsätt passar och under vilka villkor gör vi affären med leverantören. Hur man väljer att sköta logistiken på är oftast beroende på geografiskt läge. Inom EU blir järnväg eller lastbil det vanligaste valet. Det är när man hamnar utanför EU avvägningar måste göras.

12 Diskussion

Inköpsprocessen skall kunna användas på ett sådant sätt att de leder till bättre lönsamhet hos företag som behöver sträcka sig utanför Europas gränser för att komma ner med sina kostnader.

För att kunna infinna mig i de olika problem som uppstår med själva processen har jag själv gått igenom de 3 första stegen av 5 i processen, *1 Produktdetaljer, 2 Sammanfattning av produktdetaljer, 3 Omvärldsanalys, 4 Leverantör och produktsäkerställning, 5 Logistik.*

Det har varit väldigt resurskrävande då all information skall samlas in och gås igenom. Omfattningen av projektet har inte riktigt kunnat speglas i examensarbetet då val av produkter och länder inte redovisats. Leverantörer ifrån icke EU baserade länder och information ifrån svenska leverantörer har heller inte visats.

Processen kan variera väldigt mycket beroende på vilken slags byggprodukt det är man skall importera. Det kan variera då det finns många faktorer som spelar roll. Det kan vara produkter som till exempel klinker som har en väldigt hög densitet. Då måste man ha tillräckligt med marginal då lastbilar som ska köra produkterna ifrån hamnar har en maxvikt de måste hålla sig inom.

Under processen gång när jag samlade informationen för en produktgrupp, blev det direkt väldigt omfattande. Jag förstod snabbt att jag blev tvungen att avgränsa mig. Första steget var insamlingen av information om produkten, specificera, kvalitet och kvantitet enligt figur 1 s5. Det var relativt enkelt att hitta informationen, för produktgruppen som presenterades för mig av BM Impex var tydlig och konkret.

Det är möjligt vid början av processen, då man insamlar information gällande en produktgrupp, att hitta mycket information hos ledande leverantörer av produkten på deras hemsidor. Vidare vid kravspecifikationerna var det annorlunda då jag fick undersöka marknaden för att se vilka rekommenderade certifikat leverantörer har och vilka obligatoriska certifikat som gäller.

Det har dock visat sig att branschen inte ännu har fått klara och tydliga direktiv från EU och befinner sig i en gråzon där leverantörer väljer att ha de nationella kända certifikaten.

Min personliga uppfattning är att jag tycker att man lär sig väldigt mycket om den specifika produktgruppen man väljer att införskaffa sig information om. Denna information är bra att ha med sig vidare under processens gång och ger en bättre grund för beslut under processens gång.

Användningsområdet för processen är fler än bara inköp, då den kan vara en bra informationskälla innan ett utlandsbesök. Att man själv känner till ungefär vilka standarder som gäller i Sverige. Vilken design och funktionskrav som finns.

Att processen snabbt blir resurskrävande då man inte har höga volymer på en order kan vara det som leder till att folk inte väljer en internationell inköpskanal. Men i verkligheten tror jag att en upprätthållen affärspartner som kan leverera de beställningar man gör kontinuerligt under en längre tid kan leda till en hållbar inköpskanal och samtidigt bidra med lägre kostnader över tiden.

Inledningsvis talades det om faran av att ha starka band med leverantörer som på så sätt blir partiska och minska konkurrensen. Att man finner en leverantör som kvalificerar sig som leverantör är positiv till en början, men man ska helst ha olika leverantörer som kan leverera som produkt till en. Val av leverantör blir då priset då båda leverantörer uppfyller ens krav.

Att inte handla ifrån grossister utan direkt ifrån fabriker är essentiellt. På så sett kan man garantera sig om att det inte finns några mellanled som lägger på ett påslag för de tillhandahåller en produkt.

Under omvärldsanalysen undersöktes några få leverantörer som BM Impex hade besökt. Det som kontrollerades var deras certifikat och produkterna de tillverkade. Dessa leverantörer hade oftast de flesta certifikat för att kunna exportera deras produkter till alla väst-länder.

Vidare finns det andra hinder som kan uppstå vid internationella inköp. Det är kultur, affärsseder, avtal och språk. Dessa är olika från land till land och det är då viktigt att ha ett ödmjukt och trevligt bemötande till de hinder som kan uppstå, samt att vara påläst innan man börjar kontakta leverantörer i det aktuella landet.

Att man avviker ifrån en standardlösning av inköp som är tydlig och enkel, till ett internationellt inköp, som har olika hinder, krav och lösningar, kan jämföras med att vandra en stig som någon annan skapat eller att skapa sin egen stig. Men vid varje repetition så blir stigen tydligare och tydligare.

Nedan följer en kort sammanfattning av mina erfarenheter från undersökningen av själva processen och dess fem steg;

1 Produktdetaljer

2 Sammanfattning av produktdetaljer

3 Omvärldsanalys

4 Leverantör och produktsäkerställning

5 Logistik

Produktdetaljer: Jag fann att informationen om produktgruppen jag undersökte var väldigt bra och tydlig. De största leverantörerna inom produktgruppen jag undersökta hade väldigt mycket konkret information på deras hemsidor.

Sammanfattning av produktdetaljer: Jag fick sammanställa informationen på ett sådant sätt att den i ett senare skede kunde användas så att man har något underlag för att jämföra det mot olika leverantörers produkter. Det blev en slags spegling av mot varandra, där svenska produkter jämfördes mot olika leverantörers alternativ.

Omvärldsanalys: Eftersom de olika leverantörerna som var aktuella i denna process redan hade presenterats för mig så blev min omvärldsanalys snabbt avklarad.

Leverantör och produktsäkerställning: Leverantörerna som var aktuella hade redan blivit besökta av BM Impex tillsammans med en lokal konsult som BM Impex har på plats. Produktsäkerställningen som behövs göras är lokal då produkterna testas i Sverige och certifieras. På så sätt kan man kvalitet och miljösäkra produkten.

Logistik: Här fann jag olika logistiklösningar och fick en uppfattning av att det är väldigt svart och vitt. Men efter en intervju med Jörgen Brandsvig insåg jag fort att det finns många fallgropar och man måste verkligen avväga hela logistikprocessen för att inte riskera sina produkter eller sitt bundna kapital.

Möjligheterna för att använda sig av internationella inköp blir direkt lönsamma när man kommer upp i höga volymer. Vid mindre volymer så går mycket resurser åt för att gå igenom de 4 första punkterna i processen. Dock kan de affärsrelationer som byggts upp vid beställning av mindre volymer leda till en smidigare process vid ett senare tillfälle.

I första steget leder det till en högre kostnad av logistiken då mängden blir mindre, men man kan dra nytta av Just-In-Time leveranser och därmed ha låga lageromkostnader och mindre spill. Men den högre logistikkostnaden hamnar i slutet hos kunden och det kan medföra att det inte blir en lika lönsam transaktion för båda parterna.

Fortsättningen av logistiken kan bara ett spekulativt svar ges, därför har jag valt att inte redovisa mina spekulationer i slutsatsen.

13 Slutsatser

En inköpsprocess kan ses som många små delprocesser där olika villkor och krav måste uppfyllas för att kunna leda till något avslut. Delprocesserna skall då leva upp till att dessa villkor och krav som ställs på till exempel leverantörer, produkter, kvalitet, avtal och logistik, skall lösas på ett sådant sätt som man själv som beställare kräver. Dock kan man kompromissa på olika nivåer.

Delprocessernas bygger en kedja av processer, och som alla kedjor så är den bara så stark som den svagaste länken tillåter. Det vill säga att alla olika steg har en direkt påverkan till ett beslutsunderlag.

När man göra inköp utanför EU måste man beakta några punkter. Kommunikation, att vara tydlig och detaljerad i vad man menar är ypperligt viktigt. Då oftast leverantörer endast gör det som blir sagt och skrivet, alltså saker som man antar ska vara gjort eller ingår med en produkt utlämnas eftersom man som beställare inte har angett det i avtalen som skrivits. Att man verifierar referenser och certifikat som en leverantör har, tillhör också en kritisk punkt vid internationella inköp.

Då man kan bekräfta certifikat kan man också få andra punkter bekräftade, så som kvalitet och miljö. Då en leverantör till exempel har en produkt som redan är *typgodkänd* så betyder det direkt att den är godkänd att användas i svenska byggprojekt omgående och att den samtidigt är miljösäkrad. Det finns olika certifikat som leverantörer har för att underlätta den internationella inköpsprocessen. Men man är själv ansvarig ifall certifikaten inte är legitima och därför måste verifieringen av leverantörernas olika certifikat och referenser alltid genomföras.

14 Referenser

BM Impex AB. *Om BM Impex*, Tillgängligt: 2010-05-01
<http://www.bmimpex.se>

Boverket. 1. *Ett nytt område för CE-märkning*, Tillgängligt: 2010-04-28
http://www.boverket.se/Global/Webbokhandel/Dokument/2002/byggprodukter_ett_nytt_omrade_for_ce-markning.pdf

Boverket. 2. *CE märkning och typgodkännande*, Tillgängligt: 2010-04-09
<http://www.boverket.se/Kontakta-oss/Fragor-och-svar/Bygg-och-konstruktionsregler/Allmanna-fragor-och-svar-om-BBR/CE-markning-och-typgodkannande/>

Brandsvig.J. Jörgen Brandsvig, muntligt, 2010.04.23.
VD på BM Impex AB

Brandsvig.M. Martin Brandsvig, muntligt, 2010.03.25 & 2010.04.15.
Marknadschef på BM Impex AB

Deming, *Who is Dr. W. Edwards Deming?*,
Tillgängligt: 2010-05-02
www.lii.net/deming.html

EEA - Europeiska miljöbyrån Tillgängligt: 2010-05-05
www.eea.europa.eu/sv

Erixon F. (2006), *Frågor och svar om frihandeln*,
Tillgängligt: 2010-04-15
<http://www.frihandel.nu>

EU-upplysningen. *Kort om EU*, Tillgängligt: 2010-03-28
<http://www.eu-upplysningen.se>

Europa.eu. 1, *Maastrichtfördraget om Europeiska unionen*,
Tillgängligt: 2010-05-08
http://europa.eu/legislation_summaries/economic_and_monetary_affairs/institutional_and_economic_framework/treaties_maastricht_sv.htm

Europa.eu . 2, *Anmälda organ*, Tillgängligt: 2010-05-08

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l21001d_sv.htm

Forslund C. (2003), *Oskrivna regler – 3e utgåvan*.

Exportrådet. Kina. Tillgängligt: 2010-04-25

<http://www.swedishtrade.se/sv/vara-kontor/asien/kina/Om-Kina/>

Gadde, L-E. & Håkansson, H. (1998), *Professionellt inköp*.

Lund: Studentlitteratur

ICC,

International Chamber of Commerce ,*incoterms*.

Tillgängligt: 2010-05-25

<http://www.incoterms.se>

Konkurrensverket, *Kontroll av leverantörers lämplighet*.

Tillgängligt: 2010-05-10

http://www.konkurrensverket.se/t/Process___4645.aspx

Konsumentverket 1. *Garanti*, Tillgängligt: 2010-05-01

<http://www.konsumentverket.se/sv/Lag-ratt/Din-ratt-som-konsument/Garanti/>

Konsumentverket 2. *Reklamation*, Tillgängligt: 2010-05-01

<http://www.konsumentverket.se/sv/Lag-ratt/Din-ratt-som-konsument/Reklamation-/>

Nationalencyklopedin, *Certifikat*, Tillgängligt: 2010-05-04

<http://www.ne.se/certifikat>

Nordic Quality. Tillgängligt: 2010-05-05

<http://www.nordicquality-fnk.com>

NSF - National Sanitation Foundation. Tillgängligt: 2010-05-05

<http://www.nsf.org>

Patent- och registreringsverket, *Patent*, Tillgängligt: 2010-04-02

<http://www.prv.se>

Rannu.R. Rin Rannu, muntligt, 2010.04.06

Patentjurist på Patentverket.

Rentzhog O. (1998). *Processorientering*. Lund: Studentlitteratur

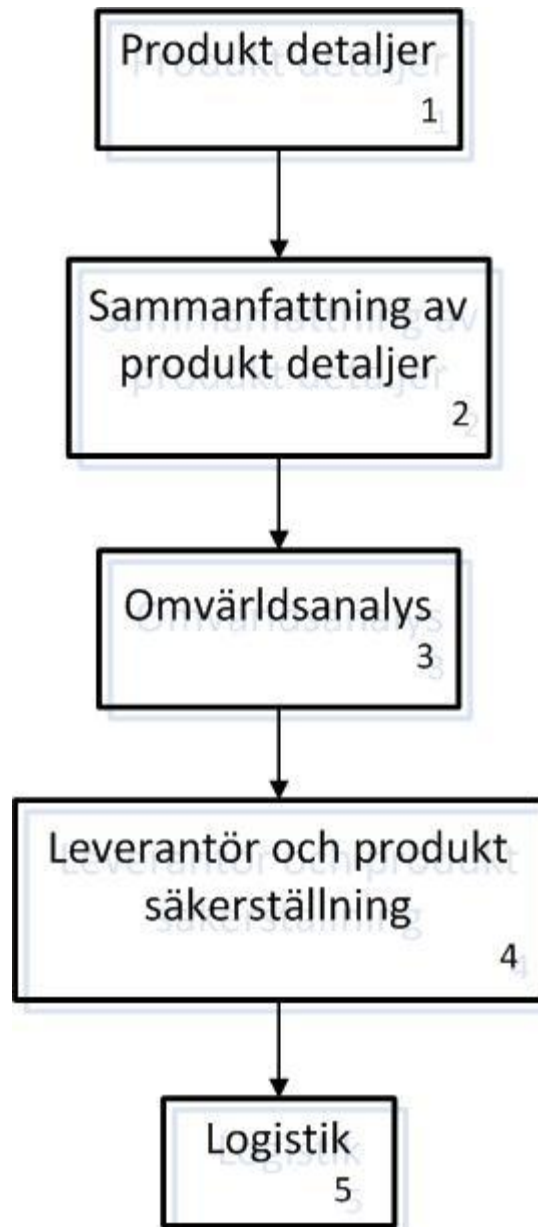
UKAS - United Kingdom Accreditation Service. Tillgängligt: 2010-05-05
<http://www.ukas.com>

UNICEF, *Unite for children*, Tillgängligt: 2010-05-10
http://www.unicef.org/protection/index_childlabour.html

van Weele.A. (2004). *Purchasing and supply chain management*.
Cengage Learning.

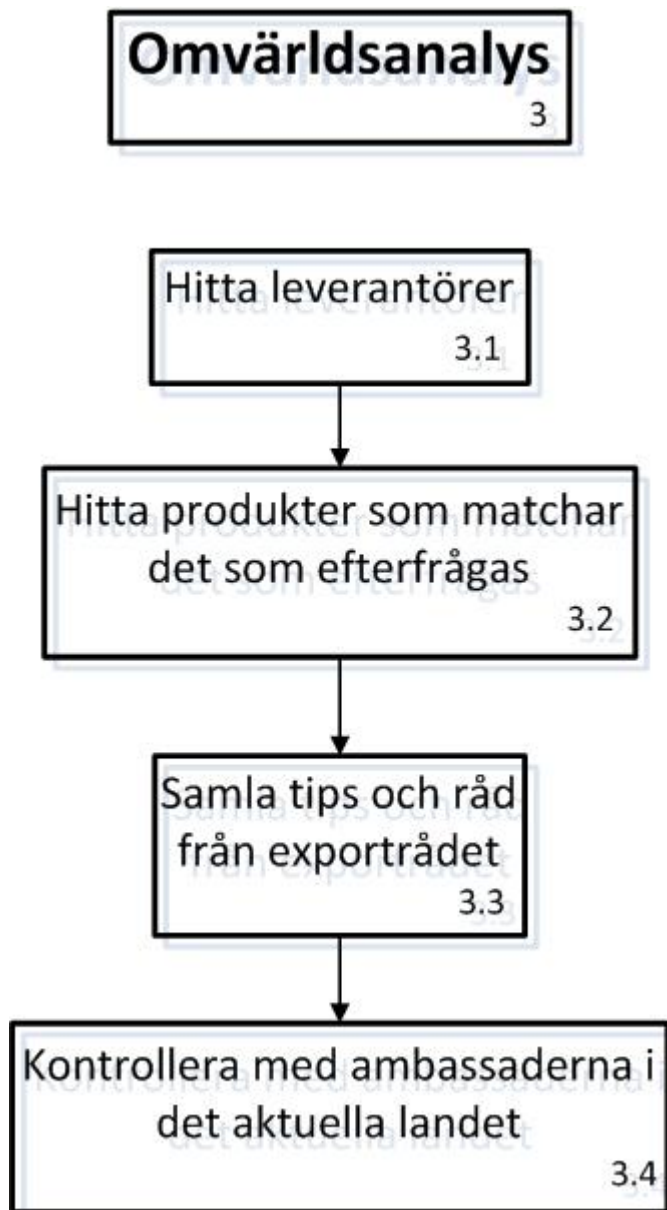
15 Bilagor

Bilaga 1



Punkt 3 ifrån inköpsprocessen expanderad och dess olika processer.

Fortsättning bilaga 1.
Omvärldsanalys i inköpsprocessen beskrivs nedan.



Vidare på nästa sida beskrivs 3.4

Med hänsyn till sekretess är många delar utsuddade och endast Punkt 3.4 beskrivs.

3 OMVÄRLDSANALYS

3:1 Hitta leverantörer

[Redacted text]

3:2 Hitta produkter som matcher det som efterfrågas.

[Redacted text]

3:3 Samla tips och råd från exportrådet

[Redacted text]

3:4 Kontrollera med ambassaderna i det aktuella landet kontor

Ambassaderna i de lokala länderna kan vara till en tillgång då de oftast har en helt annan erfarenhet ifrån landet i fråga och kan ge en guidelinjer man bör följa.

I praktiken:

[Redacted text]