

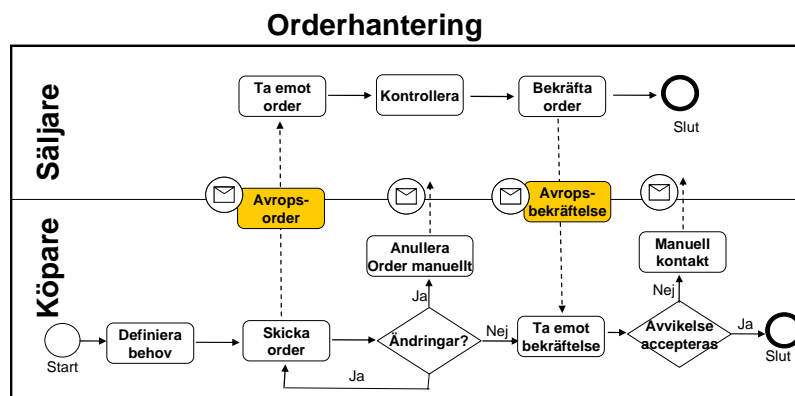
Standardprocess för e-handel i byggsektorn

BEAst har sedan många år givit ut standarder för de vanligaste affärstransaktionerna som används i bygg- och fastighetssektorn. Det har varit ett viktigt verktyg för att rationalisera, öka kvaliteten och underlätta för logistiken i branschen.

Med en standardiserad affärsprocess tar branschen ett steg till för att ytterligare förenkla hanteringen hos köpare och säljare. En gemensam processbeskrivning gör det möjligt att arbeta på samma sätt mot alla kunder och leverantörer, utan att tvingas till olika rutiner beroende på vem som är i andra änden. Arbetet sker i en arbetsgrupp med ett tiotal medverkande företag, vilka representerar olika led i byggsektorn. Arbetet är just nu på remiss bland medlemmarna. Finansiering sker av SBUF, deltagarna och från BEAst egen budget.

Den affärsprocess som standardiseras är varuförsörjningsprocessen och i den har vi definierat följande delprocesser:

- Planerings- och grundinformation** om parter, artiklar, förpackningar och priser. Exempel på informationsöverföring i den här delprocessen är kataloginformation, dvs. artikel- och prisinformation.
- Projektinformation** är ett område som BEAst inte standardiserat tidigare. Nu blir det möjligt för en leverantör att på ett enkelt sätt hålla sig uppdaterade om kundens projekt medan det för entreprenören kommer att innebära högre kvalitet i t.ex. leverantörsfakturer.
- Orderhantering** som inkluderar rutiner för avropsorder och ändrings- och bekräftelsehantering.
- Leveranshantering** som inkluderar avisering, mottagning och uppföljning. En viktig del i flödet är kolloetiketter för att kunna koppla samman godsflödet med informationsflödet.
- Fakturahantering** som inkluderar godkännande, fakturering och betalning



Exempel från förslaget till processtandard.

Exempel på rutiner som samordnas i processbeskrivningen är formerna för hur en ska katalog uppdateras vid ändringar av priser eller när en artikel gått ut. I orderflödet definieras hur ändringar kan ske, hur en order ska bekräftas och vad som gäller för restning och ersättningsprodukter.

Ambitionen är att den nya standarden ska bli regelverket för hur handeln i byggsektorn ska gå till. Något som ökar möjligheten att få genomslag är att det pågår en diskussion att få med processbeskrivningen som en del av branschens Allmänna Föreskrifter (AF). Framför allt är det vår förhoppning att med enklare och mer samordnad hantering kommer användningen av e-affärer i bygg- och fastighetssektorn att öka och att alla de positiva effekterna därmed kunna realiseras.

BEAst klassificeringsprojekt avslutat

Sedan i höstas har en arbetsgrupp med ett 10-tal företag arbetat fram ett förslag till nya UNSPSC-koder för bygg- och VVS-området. Arbetet har varit delfinansierat av SBUF. Förslaget är inskickat till GS1 i USA som har i uppdrag att administrera standarden. UNSPSC har blivit det självklara valet för klassificering av varor och tjänster i en lång rad branscher, men för byggsektorn har standarden inte varit tillräckligt genomarbetad.

I Sverige finns redan BK04 som är en klassificeringsstandard för byggvaror framtagna i regi av Sveriges Bygg- och Järnhandlarförbund och inom VVS-sektorn finns sedan många år RSK-klassificeringen. Motivet för svenska byggbranschen att trots det engagera sig i utvecklingen av UNSPSC är att standarden är internationell och att allt fler i branschen har europeiskt eller nordiskt fokus, snarare än svenskt. Ett annat tungt argument har varit att leverantörer av standardsystem, t.ex. inköpssystem, i allt större utsträckning har stöd för UNSPSC, vilket avsevärt underlättar införandet samtidigt som det sänker kostnaderna.



Lennart Corell har varit BEAst projektledare för UNSPSC.

Än så länge är det alltså bara ett förslag till tillägg och ändring i standarden, men vi räknar med att åtminstone majoriteten av våra förslag kommer att bli accepterade. Besked räknar vi med att få i maj och sedan tar det ytterligare några månader innan den nya versionen av standarden är publicerad. Den kommer då att översättas till svenska och kommer att gälla några år framåt. Inom BEAst kommer vi sedan att diskutera behovet av en ytterligare etapp, i så fall förmodligen för el- och ventilationsmaterial.

Intresserade kan höra av sig till BEAst kansli för att få tillgång till förslaget. Det finns också inom kort ett enkelt produktblad som förklarar vad UNSPSC är, hur det kan användas och vilka fördelar det kan medföra.

Praktikfall och nyheter på vårens BEAst-seminarium

Den 17 april är det dags för BEAst årsstämma med tillhörande seminarium. Under dagen kommer det att bjudas på flera praktikfall där företag visar nyttan med elektroniska affärer baserade på både EDI- och webblösningar. Vi kommer naturligtvis också att redovisa vad som händer i BEAst pågående projekt. Den första etappen i processprojektet kommer då att vara klar, liksom projektet med varuklassificering. Även det nordiska projektet med en rad nya meddelandebeskrivningar under namnet "Nordic e-Building" är klara att redovisas. För komplett program, maila peter@beast.se.

Välkomna den 17 april!

NCC och Peab väljer standardavtal för EDI

I höstas tog NEA fram standardavtalet "e-kommunikationsavtal 2007" som fungerar som ett komplement till affärsavtalet i relationer som bygger på EDI-kommunikation av affärsdokument som t.ex. order och faktura. Avtalet består av en juridisk del, Allmänna Bestämmelser, och en teknisk del som kallas Teknisk Bilaga. För den senare har vi inom BEAst gjort en version som passar för just bygg- och fastighetssektorn.

Både NCC och Peab har nu bestämt att utgå från standardavtalet mot sina leverantörer som använder EDI.

- Vi ser ingen anledning att utveckla Peab-unika lösningar på frågor som underlättas om de behandlas på samma sätt av alla involverade, säger Oscar Pettersson som arbetar med e-handel på Peabs inköpsavdelning.
- Vi tycker det är viktigt att ansluta oss till något som både är en branschstandard och ett väl genomarbetat avtal, säger Lennart Skog som är e-handelssamordnare för inköp på NCC.

Avtalet i sin helhet finns att ladda ned från www.nea.nu och från BEAst går det att få tillgång till den anpassning av avtalets tekniska bilaga som gjorts för byggbranschen.

Praktikfall: Upphandlingar i projektportaler ökar

Arkitektkopia arbetar sedan ett 15-tal år med att erbjuda projektnätverk via Internet där projekterande konsulter och entreprenörer kan lagra och dela byggprojektets alla dokument såsom ritningar, beskrivningar, förteckningar, kalkyler mm. Mängden dokument är ofta mycket stort och att få ordning och reda på alla dokument besparar mycket problem, tid och pengar i varje projekt. Via Arkitektkopias tjänst, Byggnet, är

det enkelt att lagra, återsöka, titta på dokument, skriva ut dem samt få dem distribuerade till byggarbetsplatsen, leverantörer, entreprenörer eller andra inblandade i projektet. På senare år har allt fler börjat arbeta med förfrågningar baserade på information ur dokumentdatabasen och detta gäller såväl privata som offentliga projekt.



- Kopplingen mellan våra dokumentdatabaser och kundens förfrågningar enligt LOU (Lagen om Offentlig Upphandling) blir allt viktigare för oss, säger Sören Sellberg, ansvarig säljare för LOU hos Arkitektkopia. Inom stat, kommun och landsting sker en snabb tillväxt inom detta område och vi har ett stort antal upphandlingar som pågår i våra system hela tiden, fortsätter Sören.
- Ett annat exempel är NCC som bygger City-tunneln i Malmö där en mängd upphandlingar för närvarande sker med såväl svenska som utländska anbudsgivare, berättar Sören Sellberg.

- Vi gjorde ett jättejobb här i Umeå strax för jul, berättar Lennart Blomqvist, ansvarig säljare hos Arkitektkopia i Umeå. Här har man nämligen projekterat en ny sjukhusbyggnad, byggnad 27 vid NUS, Norrlands Universitetssjukhus, och detta är ett av de största enskilda byggprojekten vi har här i Umeå, fortsätter Lennart.

- Förfrågan som skapades i vårt system innehöll ett 3.000-tal ritningar och mer än 1.000 A4-dokument och när entreprenörerna som ville räkna på jobbet sedan beställde underlaget levererat till sig så fick vi leverera inte mindre än totalt 15.000 ritningar och närmare 10.000 A4-beskrivningar. Allt detta skulle fram under ett par dagar vilket gjorde att vi fick köra mer eller mindre dygnet runt för att hinna med. Det är mycket dokument i förfrågningsprocessen och jag vet att när bygghandlingarna väl kommer i slutet av februari så är det ännu mycket mer som skall tas fram, avslutar Lennart Blomqvist.



Kontakt: <mailto:Soren.Sellberg@arkitektkopia.se>; Lennart.Blomqvist@arkitektkopia.se

Volymen EDI-fakturor ökar

På Beijer Byggmaterial ökar volymen EDI-fakturor till kunderna kraftigt. Det sker även en ökning på order, men inte lika snabbt.

- Vi skickar i princip 100% EDI-fakturor till NCC, berättar Beijers IT-chef Bo Eskilsson. Antalet returnerade fakturor från NCCs automatiska kontroll är mellan 10-15 per månad eller runt 0,2 % av det totala antalet.

Till Skanska skickade vi 72% av volymen som EDI-fakturor i december, fortsätter Bosse. Fakturorna går via PRI Handels lösning för Skanska. För Skanska har vi lagt upp nya centrala kundnummer som ska användas för alla nya arbetsplatser. Order på dessa kundnummer blir EDI-fakturor. Det förekommer fortfarande order på de gamla lokala numren för leveranser som skall se ske framåt i tiden. Det innebär att andelen EDI-order kommer att öka successivt för att nå 100 % under våren. Andelen returnerade fakturor är dock högre för Skanska.

För Peab rullar vi successivt ut e-handel mot deras affärssystem Sync-IT. Det görs dock inte för alla kundnummer (divisioner och dotterbolag) hos Peab på en viss ort. När ett kundnummer kör e-handel blir det också EDI-faktura.

Sverige i täten av e-fakturering

En gång om året görs en genomgång av hur e-fakturering används inom EU. Sammanställningen för 2007 visar att Sverige ligger väl till i toppen. Förmodligen ligger vi bättre till än vad siffrorna anger då begreppet e-faktura tolkas lite olika. I många länder ses en PDF-faktura som skickas per e-post för utskrift som en e-faktura, vilket nog är ett ganska ovanligt synsätt i Sverige.

För 2008 är prognosen att B2B-fakturor ska växa med 4,1% till 610 miljoner, medan konsumentfakturor (B2C) ska öka med 2,2% till 330 miljoner. Särskilt mycket skriver man i rapporten att ökningen kommer att bli i Sverige och Spanien, två länder som båda har ett statligt krav på e-fakturering under året. Övriga länder som anses växa snabbare än andra är Belgien, Frankrike, Polen och Portugal.

En intressant iakttagelse i studien är att det finns drygt 260 så kallade operatörer av tjänster för att förmedla elektroniska fakturor. Under 2007 dök det i genomsnitt upp åtta nya operatörer varje månad, en ökning som man tror kommer att fortsätta under 2008. Inte minst bankerna pekas ut som allt mer aktiva. Även i Sverige kan vi se en liknande trend där många företag etablerar tjänster för att vara med och dela på den allt mer omfattande kakan som det ökade intresset för e-fakturering innebär. Att så många leverantörer erbjuder tjänster och därmed bearbetar marknaden ses som en delförklaring till det ökade intresset.

Hittills är marknaden mycket lokal, nästan alla operatörer erbjuder sina tjänster i ett enda land och en internationalisering är en rimlig fortsättning. I rapporten menar man att det framför allt kommer att ske genom att lokala operatörer samverkar och kopplar samman sina nät.

Väldiga besparingar dokumenterade

En forskargrupp vid Linköpings Universitet under ledning av professor Mats Abrahamsson konstaterar i ett nyligen avslutat forskningsprojekt att den svenska livsmedelsbranschen kan spara 10 miljarder kronor på förbättrad logistik. Framför allt är det inom områdena integration och samordning som det brister. Man konstaterar att det fortfarande finns en ovilja att dela på information, trots den dokumenterat stora potentialen.

Vad har då det här med byggsektorn att göra? Jo, om livsmedelsbranschen har en sådan besparingspotential, så lär den i alla fall inte vara mindre inom byggsektorn. Livsmedelsföretagen har kommit betydligt längre med integration i leveransprocessen. Både automatiserad affärskommunikation i form av EDI och streckkodsetiketter på godset är snarare regel än undantag. Även om detta är företeelser som växer snabbt i byggsektorn, så är volymerna ännu så länge lite lägre jämfört med livsmedelssektorn. Om någon fortfarande tvivlar, det här var ännu ett tecken på vilka möjligheter det finns med att integrera sina system och utbyta information på ett effektivt sätt.

Lösning för att upprätta avtal på Internet

Användningen av Internet ökar snabbt och leder till enklare och snabbare rutiner för företagen, men det finns vissa områden där pappersanvändningen biter sig fast. Ett sådant är tecknande av avtal som i de flesta fall sker på samma sätt som för tusen år sedan. Med Göteborgsföretaget Comfacts metod för att upprätta avtal på Internet kanske det är dags för nästa steg in i den digitala världen. Metoden är patentsökt i 130 länder och har börjat användas i Norge där den statistiska centralbyrån använder den för att samla in känslig information.

När två parter ska skriva ett avtal startar det med att en länk skickas till parternas e-postadress. Länken leder till en speciell avtalsajt där man "begär signering". Ett SMS skickas då till mobilen med en kod som fylls i på avtalssajten och med det är proceduren klar. Parterna får också ett e-post till med två bifogade filer där den ena filen är avtalet, inklusive unika kodsträngar som verifierar signaturen, och den andra är ett dokument som visar den kompletta xml-koden bakom påskriften. Comfacts ersättning per signerat avtal är f.n. 30 kronor, inklusive moms och sms-kostnad.

– Den stora fördelen med vår teknik är att den fungerar utan nya program, dosor eller e-legitimation, säger Anders Törnqvist, vd på Comfact, allt som behövs är en webbläsare, en mobiltelefon och en e-postadress.

Mer information finns på www.prosale.eu. Ett praktiskt användningsområde kanske kan vara för att upprätta avtal för e-kommunikation?

Marbodal först att bli Vilma-certifierade

Bygg- och järnhandlarnas projekt Vilma har i samarbete med Finfo tagit fram ett regelverk för artikelinformation. Informationen skickas till Finfo som håller en databas för branschen. För att säkra informationskvaliteten har man börjat med en certifiering av företag som ska lämna information via Finfo. I dagsläget är sju av 28 godkända leverantörer även certifierade. Allra först att få ett diplom var Hasse Andersson på Marbodal.

– Det enda problemet vi hade, berättar Hasse Andersson, var att många av våra produkter är tjänster och det passade inte riktigt in i strukturen.

För att bli certifierad gäller:

- Artikelinformationen skall levereras enligt Vilmas regler för innehåll och obligatoriska fält.
- Artikelinformation skall sändas till Finfo minst varannan månad.
- Leverantören skall leverera in kundunika priser.
- Leverantören måste ha en artikelansvarig och en utpekad ersättare som också ska ha genomgått Vilma-kursen.

Om något av kriterierna ovan inte uppfylls så tas certifieringen bort tills dess att samtliga villkor uppfylls igen.

De sju hittills certifierade leverantörerna är: Electrolux Home, H+H Sverige, HP Verktyg, Scanloks, Hafa, Marbodal och Benders.

Vintern och våren 2007 inom BEAst

Exempel på aktiviteter som är på gång inom BEAst under våren:

- Den 17 april kommer vårens huvudaktivitet i form av ett seminarium där det blir både uppdateringar om projekt och standardiseringsarbete samt företag som redovisar hur de använder e-affärer. Seminariet är öppet för alla för att sedan avslutas med årsstämman för medlemmarna.
- Det pågår hög aktivitet inom de olika projekten som BEAst driver. Den som är intresserad av att delta i en arbetsgrupp kan kontakta kansli@best.se
- Den 15 april håller BFAB en inköpskurs där BEAst medverkar med en halvdag om e-handel inom byggsektorn.

Detta nyhetsbrev skickas främst till intresserade personer på BEAsts medlemsföretag samt till abonnenter. För mer information om hur du blir medlem i BEAst eller om något av inslaget i detta nyhetsbrev, kontakta Peter Fredholm. Tel 070 663 32 19 eller peter.fredholm@beast.se