

**INNEHÅLL**

- 1 Nytt projekt: e-fakturasamordning
- 2 Processprojektet klart
- 3 Nytt på årsstämman
- 4 Nya tjänster från BEAst
- 5 Praktikfall: Marbodall
- 6 Praktikfall: Ahlsell och NCC
- 7 Praktikfall: Peab och Nordströmgruppen
- 8 System rullar ut e-handel
- 9 Nya internationella standarder
- 10 ... och fler är på gång
- 11 SMSI Fraktfaktura klar
- 12 Ny medlem: Data Interchange
- 13 Ny medlem: Tickstar
- 14 Söktjänst för byggare
- 15 buildingSMART håller konferens
- 16 På gång inom BEAst

**KONTAKT** Detta nyhetsbrev skickas främst till intresserade personer på BEAst:s 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

## Nytt projekt: Samordning av e-faktura

I maj har BEAst startat ett nytt projekt för att samordna den elektroniska faktureringen i sektorn. Att intresset för e-fakturering är på topp har knappast undgått någon. Sedan ett flertal år finns det också en standard för fakturameddelandet som beskriver både innehållet och formatet i den fil som ska skickas från leverantörens system till kundens. Den senaste versionen finns som en del av den nordiska tillämpningen Nordic e-Building.

Med det nya projektet tar vi nu nästa steg. Arbetet kommer att delas upp i två delar:

- Samordning av det befintliga fakturameddelandet för att få en ökad samsyn så att meddelandet tillämpas mer enhetligt. Vi räknar också med att kunna skala bort stora delar av innehållet och därmed få ett mindre och enklare meddelande.
- Samsyn runt hantering av e-fakturer, bl.a. för att enas om hur det legala

kravet om äkthet och integritet av en e-faktura ska uppfyllas. Process-, säkerhets- och arkiveringsfrågor kommer att ensas.

Arbetet kommer att kunna dra nytta av resultatet från processprojektet vars regler för hanteringen kommer att byggas in i meddelandet och i den rekommendation för hantering som kommer att tas fram. Nyttan med projektets resultat kommer att vara lika stor för både kund och leverantör genom förenklingar som en branschpraxis innebär. Ett samordnat och enklare meddelande tillsammans gemensamma hanteringsregler kommer att innebära att implementering går snabbare och enklare.

De företag som medverkar i projektet är Ahlsell, Beijer Byggmaterial, Hogia Byggsystem, NCC Construction Sverige, Peab Sverige samt Vägverket Produktion. Med Hogia som representant för en stor mängd små entreprenadföretag öppnas också en möjlighet att komma ut med en standardiserad e-fakturalösning även till de minsta företagen i branschen. BEAst övriga medlemmar kommer att finnas med som referensgrupp och få möjlighet att komma med synpunkter innan den nya standarden klubbas. Projektet planeras bli färdigt framåt höstkanten.

## Processprojektet klart!

Arbetet med att ta fram ett gemensamt regelverk för e-handel inom bygg- och fastighetssektorn avslutas i juni. Ett sista arbetsgruppsmöte hölls den 19 maj och nu pågår en remissrunda där alla medlemmar i BEAst har möjlighet att tycka till. Före sommaren har branschen därmed ett gemensamt regelverk som blir en praxis för hur verksamhetsrutinerna ska fungera i samband med e-handel. Dagens problem med att företag tolkar meddelanden i standarden på olika sätt och därmed tvingas till olika rutiner beroende på vem som är motpart kommer inte att försvinna, men det är vår tro och förhoppning att de kommer att minska avsevärt.

Det som levereras från projektet är en processbeskrivning som täcker alla delar i varuförsörjningskedjan, från att en katalog överförs när ett avtal tecknats och fram till

och med fakturan. För varje delprocess, t.ex. order- eller leveranshantering, finns en beskrivning och ett regelverk för de verksamhetsrutiner som är aktuella.

Nästa steg, och ett nytt delprojekt, blir att exakt komma överens om innehållet i varje informationsflöde, vilket för fakturan kommer det att ske redan i det ovan beskrivna projektet för samordning av e-faktura. Med ett bättre definierat innehåll baserat på en standardiserad process kommer vi att kunna förenkla de olika meddelandena i Nordic e-Building, dvs standarden för e-handel inom bygg och fastighet. I framtiden blir det förhoppningsvis också möjligt att göra ett motsvarande arbete för upphandlingsprocessen.

Projektets resultat finns tillgängligt på BEAst webbplats under medlemssidorna.

---

## Nytt på årsstämman



*BEAst nya styrelse.*

Den 17 april hölls ett seminarium i samband med BEAst årsstämma. Ett drygt 50-tal deltagare visar att intresset för e-affärer i bygg- och fastighetssektorn är på topp. Under förmiddagen redogjorde vi från BEAst om verksamheten och inte minst de projekt som drivs för närvarande. Efter lunch fick vi lyssna på praktikfall där fyra företag delade med sig av goda tips på hur man kan få e-handel till en framgång. Se mer om detta nedan.

Dagen avslutades med den formella årsstämman där Hans Kokk från Interpares och Jan-Åke Dahlin från Ahlsell utsågs till nya styrelseledamöter i BEAst samtidigt som Göran Terning från Peab Sverige

utsågs till vice ordförande. Styrelsen i sin helhet finns presenterad på [www.beast.se](http://www.beast.se).

Årstämman godkände också årsredovisningen för BEAst. 2007 omsatte verksamheten MSEK 1,091 med ett mindre överskott. Det gångna årets höjdpunkter var framför allt resultaten från den standardisering och de projekt som drivits under året. Antalet medlemmar ökade till 37.

---

## Nya tjänster från BEAst

I samband med seminariet på årsstämman gjorde BEAst en förlansering av två informationstjänster som vi tror kommer att bli till stort värde för medlemmarna.

- BEAst Validation Portal är en tjänst som BEAst införskaffat från det tyska företaget Gefeg. Alla medlemmar kan via medlemssidorna komma åt portalen där meddelandefiler kan kontrolleras mot standarden Nordic e-Building. Det går också att ge sina handelspartner tillgång till portalen så att de kan validera sina filer innan man går in i testfas. Vi känner oss övertygade om att vi på det här sättet avsevärt kan korta ledtider och öka kvaliteten i det annars ofta mödosamma och tidskrävande arbetet med att integrera nya parter.
- Det är nog ganska allmänt bekant att många företag har en bristfällig dokumentation av sina meddelanden. BEAst lanserar därför en tjänst där vi kan skapa och underhålla dokumentationen för våra medlemmar. Det bygger på ett verktyg, också från tyska Gefeg, där vi skapar och underhåller dokumentationen till våra meddelandestandarder. De flesta företag skapar en profil inom ramarna för standarden och det är dokumentationen av dessa som vi kan erbjuda.

Vi kommer tillbaka inom kort med mer detaljerade beskrivningar av dessa tjänster, men de är egentligen tillgängliga redan nu. För närmare information, hör av er till BEAst kansli.

## Praktikfall: Marbodal

I seminariets första praktikfall fick vi höra om Marbodals breda e-handelsverksamhet som omfattar både webbtjänster och EDI-kommunikation. Marbodal ingår i kökskoncernen Nobia som är Europas största tillverkare av kök. Företaget omsätter en knapp miljard och förser den nordiska marknaden med kök från sin anläggning i Tidaholm.

– En utmaning för oss är att varje kök är unikt, berättade Per Lindblad som är IT-chef och även styrelseledamot i BEAst. Vi har inte bara uppemot 70 000 artiklar att hålla reda på, utan en stor andel av våra leveranser är konfektionerade produkter vilket ställer krav på beställningssystemet när exempelvis bänkskivor i dyra material ska sågas till exakt det mått som passar varje kund.

En viktig princip är därför att registrering ska ske vid källan vilket gör att e-handelsystemen omfattar både konsument, återförsäljare och leverantör. Om kunden gör jobbet så blir det helt enkelt rätt, menar Per. Artikelinformationen finns öppet på nätet för kunderna, alternativt som e-katalog direkt in i återförsäljarens system eller via Finfos artikeldatabas.

Processen börjar redan med att kunden sitter hemma och ritar sitt eget kök med hjälp av ett verktyg som Marbodal tillhandahåller på nätet. I nästa steg överförs ritningen till återförsäljaren som kompletterar och säkerställer att allt blir rätt. Ritningen skickas sedan som en fil till Marbodals affärssystem där den genererar en beställning som vidarebefordras till tillverkning, plock och underleverantörer. I en webbportal kan kunden bl.a. se status på sin order och göra reklamationer.

Ett kvitto på att kunderna uppskattar Marbodals lösningar för e-handel är att andelen e-order ligger över 80% och att det är mer än 500 återförsäljare som använder webbportalen. Mot leverantörerna är användningen mer begränsad vilket Per menar beror på att inköparna inte har samma intresse för e-handel. Undantaget är transporter och leverantörer av vitvaror där transportbokningar och inköpsorder utväxlas med hjälp av EDI.

För den som följer e-handel i byggbranschen är det ingen hemlighet att Marbodal länge legat i framkanten. Redan 1995 fanns webbtjänster för kunderna vilket är parallellt med de allra första satsningarna på nätet som t.ex. Bokus. Per Lindblads kollega Hasse Andersson är aktiv i flera arbetsgrupper inom BEAst och man är en av piloterna som för närvarande testar den nya meddelandestandarden Nordic e-Building. För Per var det emellertid sista engagemanget i BEAst eftersom han nu går i pension. BEAst ordförande avtackade därför Per för sina många och gedigna insatser för att utveckla e-handeln i byggbranschen.

## Praktikfall: Ahlsell och NCC

I det andra seminariet redogjorde Ahlsell och NCC för gemensamma erfarenheter från att införa e-handel i stor skala. Ahlsell, eller TotalPartner som det hette då, har varit med som EDI-partner till NCC sedan 1998 då NCC:s första system för e-handel, Trade, sattes i drift. Det nya systemet är den tredje generationens e-handel med avsevärt enklare gränssnitt och fler funktioner, vilket lett till att det varit enklare att "sälja in" internt hos användarna på NCC.

– Ett tecken på hur bra det fungerar är att vi egentligen inte märker av NCC som kund, berättar Jan-Åke Dahlin som är ansvarig för riksbyggare på Ahlsell. Det mesta flyter på helt automatiskt, från katalog till faktura.

– Vårt budskap till verksamheten är att alla inköp ska gå via inköpsportalen, berättade Lennart Skog som ansvarar för sortimentinköp och e-handel på NCC.

Första steget i processen är att alla Ahlsells tusentals artiklar skickas över via en fil till NCC:s system. Användarna kan enkelt klicka sig fram till de varor de söker och sedan sköter EDI-kommunikationen mellan NCC:s och Ahlsells system om att det går att automatisera flödet för orderhanteringen.

Även fakturan hanteras elektroniskt där NCC i dagsläget tar emot 25% av den

totala volymen om en miljon leverantörsfakturer. Resten skannas in i systemet.

– Anledningen till att vi vill öka andelen EDI-fakturer är helt enkelt att det automatiserar fakturahanteringen till näst intill 100%, menar Lennart Skog.

Ett tecken på att det verkligen är en allvarlig satsning är att NCC håller 160 träffar för att informera och utbilda personalen om hur e-handel och det nya systemet ska fungera. På de här träffarna är även säljare från Ahlsell med för att komplettera bilden. Dessutom håller NCC leverantörsträffar för att förtydliga vad som förväntas av en leverantör.

Jan-Åke och Lennart sammanfattade också vad de uppfattar som viktiga framgångsfaktorer:

- Tydliga mål som är baserade på behov i verksamheten.
- BEAst branschstandard ger förutsättningar för e-handel "många-till-många" till rimliga kostnader och ledtider för implementering.
- Löpande uppföljning och återföring av erfarenheter.
- Planering, organisation och förankring vid genomförande och utrullning.
- Utveckling i nära samverkan med användare och leverantörer.
- Mindre fritext och bättre sökfunktion i inköpssystemet.

Ahlsell och NCC deltar i BEAst båda projekt för samordning av processer och e-fakturering och hoppas därmed att ytterligare kunna förenkla förutsättningarna för e-handeln i branschen.

---

### Praktikfall: Peab-Nordströmgruppen

I det tredje praktikfallet berättade Peab och Nordströmgruppen om sin övergång till e-handel. Peab har precis som NCC en historik med en del tidiga försök innan man hittat fram till vad som upplevs vara en genomarbetad lösning.

– Vi kanske började för tidigt, berättade Micael Palmqvist från Peab. Tekniken var inte riktigt mogen och användarna tyckte det var för komplext. Det blir inte bra om tekniken står i fokus utan det måste vara

användarna och deras behov som är utgångspunkten, menar Micael.



*Micael Palmqvist från Peab berättar för en intresserad publik*

För Nordströmgruppen, som är en kedja med byggvaruhus i östra Sverige med yrkeskunder som målgrupp, började e-handeln med Peab i deras webblösning där man fick logga in och hämta sin order, för att i nästa steg bekräfta och fakturera manuellt i webblösningen.

– Det var ett sätt att komma igång, men inte helt bra för oss eftersom det genererade dubbelarbete, menade Andreas Nordström. Med en integrerad lösning där vårt system skickar och tar emot EDI-meddelanden blir det desto mer effektivt. Vi har räknat på det och kommit fram till att besparingen är ca två mandagar varje vecka för övergången från webblösning till EDI, avslutar Andreas.

I dagsläget är fyra av Nordströmgruppens åtta företag igång med EDI mot Peab och inom kort är även de resterande anslutna. Andelen order som kommer via EDI är cirka 30% men ökar snabbt. Införandet har inte varit problemfritt, bl.a. med en lång testperiod, men nu är det ovanligt att det behövs några manuella ingripanden.

En nyckelfaktor för framgångsrik e-handel, menar både Micael och Andreas, är en utvecklad katalog. Den måste vara komplett och aktuell vilket kräver en del tid. Om katalogen inte håller måttet lyfter användarna direkt på telefonen och lägger order manuellt. Nästa steg i processen blir att komplettera katalogen med bilder och produktbeskrivningar från de olika leverantörerna.

Ett tecken på att EDI blivit en kritisk funktion i modern handel är att Nordström-

gruppen hade det som ett av argumenten när de valde nytt affärssystem. Andreas berättar att det inte räcker med att bara ha EDI inbyggt, det måste också vara utifrån de standarder och den praxis som finns i byggbranschen.

---

### System rullar ut e-handel

Ett av de vanligaste systemen inom bygghandeln är Trygg2000 från System Retail i Helsingborg. Deras system finns hos alla Beijers filialer och hos många medlemsföretag inom Interpares, Optimera och ByggTrygg. I takt med att bygghandelns kunder alltmer har EDI-kommunikation som ett önskemål har System byggt in ett stöd för flera av de standardmeddelanden som är framtagna av BEAst. Under hösten och vintern har Beijer, Optimera och Nordströmgruppen valt att uppgradera sina system för att kunna utbyta affärsdokument elektroniskt med Peab, se praktikfall ovan.

Förutom EDI kan handlarna välja att skaffa en modul för webbhandel som är integrerad med systemets funktioner för order, lager och fakturering. De EDI-meddelanden som kan utväxlas med kunder är prislister, order, orderbekräftelse, leveransavisering och faktura. Mellan bygghandeln och deras leverantörer är det inte riktigt lika utbrett, där kan man i dagsläget välja mellan meddelandena order och faktura, men det pågår ett projekt tillsammans med kedjeföretagen för att komplettera med fler meddelanden.

Men allt är inte alltid en automatiserad process med EDI från början till slut.

– En viktig del i branschen är att ha stöd för telefon- och hämtorder, berättar Nils-Arne Pedersen på System. Det kommer att ta en del år innan beteendet att ringa in order och hämta varorna själv är borta.

För att få med även dessa beställningar i processen genererar en sådan order en orderbekräftelse via EDI för att fånga upp informationen i både köparens och säljarens system.

En erfarenhet som System kan dra från en lång rad med projekt för att

implementera e-handel i byggbranschen är fördelarna med en gemensam standard.

– När vi kan återanvända det som redan är gjort blir det också mycket enklare för våra kunder, menar Nils-Arne. Ledtiderna kortas för varje ny kund som ska anslutas och det är den gemensamma branschstandarderna som är en stor del av orsaken.

Även AB Karl Hedin kör nu pilotdrift av EDI-lösningen mot PEAB vid ett av sina byggvaruhus och utrullning har påbörjats till övriga 17. Då detta projekt är klart har mer än 100 byggvaruhus i Sverige med TRYGG/2000 möjlighet att utbyta EDI meddelande med NCC, PEAB och Skanska utifrån de branschstandarder som är framtagna av BEAst.

---

### Nya internationella standarder

Vi har tidigare berättat att UN/CEFACT antagit en serie meddelanden för projekthantering och upphandling. Det sista formella godkännandet har dock låtit vänta på sig även om det uppfattats som att det varit klart i praktiken. Nu är det i alla fall helt klart i och med att UN/CEFACT i april tog beslut att publicera katalogen D.07A. Den skulle som namnet antyder varit publicerad 2007, men blev av olika skäl försenad.

En anledning till beslutsångesten hos FN-potentaterna är att det är en lång rad nya meddelanden vilka täcker två stora och komplicerade processer. Dessutom är de i XML-format vilket är nytt för CEFACT.

Det som är intressant för byggsektorn i katalogen D.07A är:

- 19 meddelanden om e-Tendering vilka tillsammans täcker in hela upphandlingsprocessen. Idag används e-handel för processen avrop till faktura, nu öppnas för även upphandlingsfasen.
- 12 meddelanden under namnet PSCPM (Project Schedule and Cost Performance Management), dvs informationsflödet mellan projektets uppdragsgivare och dess utförare.

Båda dessa standarder är givetvis av mycket stort intresse för byggsektorn och BEAst:s medlemmar. Som vi redan nämnt vid något tillfälle så har flera internationel-

la systemleverantörer redan stöd för åtminstone delar av de båda standarderna. Lite kuriosa är att mycket av grundarbetet till upphandlingsstandarderna lagts ner från svenskt håll. Det var Henry Karlsson och Frank Modin, båda engagerade i BEAst under många år, som drog ett tungt lass i utvecklingsarbetet. Detta var i slutet av 1990-talet och visar kanske hur långsamt internationellt standardiseringsarbete kan vara!

För övriga e-handelsmeddelanden som t.ex. prislista, order och faktura finns ingen anledning att byta till den nya versionen från CEFAC. Där är meddelandena från katalogen D.03A som Nordic e-Building bygger på mer eller mindre oförändrade.

---

### .... och fler standarder är på gång

Internationella grundstandarder för e-affärer tas fram inom ramarna för UN/CEFACT. Två gånger om året arrangeras arbets- och beslutsmöten, senast för några veckor sedan i Mexico City. Vi har tidigare berättat om CEFACs arbete med att ta fram XML-versioner av alla handelsmeddelanden vilket är ett arbete som tagit lång tid. En stor del av anledningen till att det tagit så lång tid att få fram XML-versioner är att flera användargrupper, t.ex. GS1, Oasis/UBL och RosettaNet, som tidigare tagit fram egna XML-meddelanden nu samverkar inom ramarna för UN/CEFACT för att gemensamt komma fram till en internationell och branschöverskridande standard.

Det här är tidsplanen för återstoden av arbetet:

- Meddelandena för order, leveransplan, leveransavisering och faktura ska vara klara i arbetsgruppen i slutet av maj.
- Dessa meddelanden kommer under sommaren att kvalitetssäkras av en intern grupp inom CEFAC.
- I oktober på nästa beslutsmöte kommer standarden, förhoppningsvis och enligt planen, att klubbas som en formell standard och ingå i katalogen D.08B.
- Arbetet med meddelandet e-Catalogue, dvs pris- och artikellistan, ligger lite

senare i fas och planeras vara klar för publicering ett halvår senare i katalogen D.09A.

En intressant aspekt med fakturameddelandet är att man kommer att publicera två meddelanden, varav den ena är vad som kallas en "simple invoice". Det är mycket positivt att det kommer en enkel version då det annars finns en risk med omfattande meddelandestandarder att de tolkas på olika sätt.

Från BEAst välkomnar vi att det nu äntligen kommer en grundstandard på XML-området. Dessa standardmeddelanden blir utgångspunkten när vi skapar en XML-motsvarighet till våra egna byggtillämpningar i Nordic e-Building (f.d. MAM).

---

### SMSI Fraktfaktura klar

Fraktfakturan, *SMSI Freight Invoice*, är nu klar och finns inom kort tillgänglig på BEAst webbplats. Fakturan är framtagen i samarbete mellan BEAst, fordonsindustrin (Odette) och transportbranschen och är därmed i samma familj som BEAst fakturameddelande i Nordic e-Building. Både frakt- och byggfakturan är profiler av SMSI för att fungera inom respektive verksamhetsområde. Samtliga större transportföretag och speditörer uppger stödja SMSI Freight och vara deras huvudalternativ i vad de erbjuder sina kunder.



*Per-Lennart Persson har haft en viktig roll i framtagandet av SMSI Fraktmeddelande.*

Från BEAst tycker vi att det känns bra att det finns en väl definierad och samordnad faktura för det viktiga logistikområdet och vi ser det som ett tecken på att SMSI-samarbetet var en bra tanke. Fakturan finns tillgänglig på BEAst webbplats. Fakturafilerna enligt SMSI Freight kan också valideras i vår valideringsportal för att underlätta implementering.

---

### Ny medlem: Data Interchange

Det brittiska företaget Data Interchange är för många en klassisk leverantör av programvara för EDI och e-handel som har levererat EDI-lösningar till tusentals kunder över hela världen sedan starten 1986. Inte minst deras kommunikationsprodukter som ODEX och XLATE är vanliga i Sverige, även om de ofta är inbyggda i en systemlösning och därmed inte så synliga för kunderna. För ett år sedan bestämde sig Data Interchange att förstärka sin närvaro i Skandinavien genom att starta ett svenskt dotterbolag. VD för bolaget är Lasse Heikura som många känner igen som en profil inom e-handel.

– När vi satsar på svenska marknaden känns det naturligt att gå med i BEAst. Vi kan se att det är en bransch där utvecklingen av e-handel går snabbt, menar Lasse Heikura.

Företaget beskriver sitt erbjudande som högpresterande produkter till realistiska priser med ett utbud som täcker alla fördelar och former av EDI, från en Webb-lösning för de mindre företagen till en fullskalig integrationsplattform för de företag där EDI är affärskritiskt. En annan produkt är VAN-tjänsten DINET, där det erbjuds brevlådor för elektronisk affärskommunikation till låg kostnad. Med en enda anslutning till DINET är det möjligt att nå alla affärspartners, oavsett kommunikationsprotokoll eller nättjänst.

Från BEAst välkomnar vi Data Interchange som nya medlemmar och är positiva till att få in ändå mer av gedigen kompetens i föreningen.

---

### Ny medlem: Tickstar

Tickstar, ett företag specialiserat inom integration och e-kommunikation B2B, har gått med som medlemmar i BEAst. Personerna bakom Tickstar har sedan slutet av 1990-talet varit involverade i internetbaserade tjänster för styrning, kontroll och uppföljning av extern logistik. Nu ser de att även byggsektorn är mogen för omfattande B2B-kommunikation och de bedömer möjligheterna till effektivare processer och administrativa besparingar som mycket stora.

Deras tjänst Nova är en tjänst som hanterar alla upptänkliga processer, meddelanden, format och kommunikationsprotokoll. Kunderna kan antingen köpa en komplett funktion, Integration Competence Center, eller själva välja att via enkla gränssnitt driva sina integrationsprojekt och t.ex. göra egna mappningar. Utförda integrationsgränssnitt finns sedan tillgängliga och kan återanvändas, helt eller delvis. Andra egenskaper i produkterna är tjänsteorienterad arkitektur, SOA, visibilitet av driften och avvikelshantering via webbgränssnitt. För de företag som så vill sätter Tickstar upp en dedicerad version av Nova. Dessutom säljer och implementerar Tickstar Suns integrationsplattform JCAPS samt tillhandahåller konsulttjänster inom integration.

Från BEAst välkomnar vi Tickstar som nya medlemmar och ser ett uppenbart värde att få med IT-leverantörer som har kunskap och förståelse för de processer och standarder som finns i byggsektorn.

---

### Söktjänst för byggare

Svensk Byggtjänst har lanserat en söktjänst – Bygglo – på Internet som vänder sig specifikt till folk i byggsektorn.

– Bygglo förmedlar enbart den information på Internet som är relevant för byggbranschen. Man slipper alla irrelevanta träffar som man får via t.ex. Google, säger Erik Hellqvist, vd på Svensk Byggtjänst.

Sökmotorer för professionella områden finns inte i samma omfattning som för konsumenter, vilket egentligen är märkligt eftersom behovet av att snabbt finna

korrekt information är kritisk inom såväl byggsektorn som andra branscher. Fördelen med Bygglo jämfört med vanliga sökmotorer är att informationen redan sällats, sökmotorn omfattar enbart byggrelaterade källor. Svensk Byggtjänst uppskattar att det finns cirka 25 000 svenska webbplatser med bygganknytning och av dem är det 12 000 som är anslutna till Bygglo och kontinuerligt söks och indexerar för att kunna fånga upp information om projekt, produkter och personer. Bygglo finansieras via traditionell bannerannonsering och är kostnadsfri för både användarna och de sajtägare som finns med i sökmotorn. För mer information, se [www.byggtjanst.se/](http://www.byggtjanst.se/).

---

### BuildingSMART håller konferens

IAI bytt namn till buildingSMART, i Sverige från Svenska IAI Forum Sweden till buildingSMART Sweden. Syftet med deras arbete är att åstadkomma en förbättrad bygg- och förvaltningsprocess. BEAst som är en av de svenska medlemmarna har en naturlig koppling till buildingSMART.

Den 17 september kommer organisationens årliga internationella konferens att hållas i Stockholm där det blir möjligt att ta del av erfarenheter om nyttan med Integrerad BIM – Building Information Model – från de ledande aktörerna i världen. Vi får bland annat höra och se vad fastighetsföretagen nu kräver i form av IFC-baserade BIM-leveranser i Finland och Norge, vi får se exempel på nyttiga verktyg i verkliga projekt, samt höra vad de svenska fastighetsföretagen har för planer. Till detta kommer också utställare av programvaror att finnas att beskåda och diskutera med.

För mer information, se [www.buildingsmart.se](http://www.buildingsmart.se).

---

### På gång inom BEAst

Aktiviteter den närmsta framtiden:

- Den 28 augusti håller vi en workshop om e-fakturering. Det blir genomgång och diskussion om förslagen till ny

meddelandestandard och rekommendation för hantering av e-fakturor.

- I höst kommer BEAst att hålla en kurs 1+1 dag där den första dagen är en genomgång av den nya processstandarderna för e-handel och den andra dagen en genomgång av den nya meddelandestandarden Nordic e-Buildning. Se webbplats för datum.

- Den 12/11 (prel.) håller BEAst en höstens erfarenhetsseminarium med en rad praktikfall och aktuella företeelser inom e-affärer.

- 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](mailto:kansli@best.se)

- BEAst medverkar i BFAB:s inköpskurs med en halvdag om e-handel inom byggsektorn, se webbplats för mer information.