

## INNEHÅLL

- 1 Klart för e-fakturering
- 2 Erfarenhetsseminarium
- 3 Ahlsell och Vägverket Produktion
- 4 Interpares satsar på e-handel
- 5 Marbodal väljer NeB för Vilma
- 6 Nya projektidéer
- 7 Ny medlem FI2
- 8 Nordic e-Building 1,1
- 9 Globalt register
- 10 Staten ska spara på e-inköp
- 11 Ny webbplats
- 12 På gång inom BEAst

**KONTAKT** Detta nyhetsbrev skickas främst till 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@beast.se](mailto:peter@beast.se)

## Klart för e-fakturering

Projektet för att samordna e-fakturering i byggbranschen är avslutat. Det resulterade i en förenklad meddelandebeskrivning och en rekommendation för hantering av e-fakturer.

Det förenklade fakturameddelandet bygger på det branschöverskridande SMSI-samarbetet där det sedan tidigare finns en byggprofil. Det nya meddelandet kallar vi *SMSI Byggprofil Förenklad*. Skillnaden är att det är mer avskalat och mindre omfattande, men det kommer ändå att täcka nästan alla förekommande behov. Ett undantag är gränsöverskridande fakturering där man t.ex. i Norge har vissa krav på ytterligare information.

Det andra resultatet från projektet är en detaljerad beskrivning av hur e-fakturer ska hanteras. Sammanlagt består dokumentet av 27 rekommendationer vilket förhoppningsvis ska hjälpa till att skapa en branschpraxis som i sin tur ska leda till kortare anslutningstider.

Arbetsgruppen har bestått av ledande entreprenörer, handelsföretag, leverantörer, producenter samt flera företag som levererar system till både små och stora företag i branschen. Projektet stöttades ekonomiskt av SBUF.

## Seminarium med livlig diskussion

I slutet av november samlades cirka 25 personer för höstens Erfarenhetsseminarium om e-affärer i byggbranschen.

Från BEAst fick vi berätta närmare om resultatet från årets projekt och vad som är på gång under 2009. Ahlsell och Vägverket Produktion berättade om sitt projekt där man integrerat varandras system för att få till en smidigare handel.



*Från höstens erfarenhetsseminarium.*

Det blev också en hel del nyttiga diskussioner, bl.a. om problemet med alla underlag som av hävd skickas med fakturer i byggbranschen. Alla var eniga om att de i många fall var onödiga, men att det är en praxis i branschen som är svår att rå på. Vi beslöt därför att komplettera det nyligen framtagna dokumentet "Rekommendation för hantering av e-faktura" med en anvisning om vilka regler som gäller för dylika underlag och vad man bör tänka på.

En annan diskussion uppstod runt Valideringsportalen där man kan tänka sig att BEAst håller med en "vit lista" som öppet redovisar vilka företag i branschen och vilka system som stöder standarden Nordic e-Building.

Ytterligare ett förslag kastades in av John Egeberg på Vägverket Produktion som vill komplettera Nordic e-Building med vad John kallar offertorder. Bakgrunden är den stora andelen av icke-standardartiklar i branschen som gör att en köpare, trots avtal, löpande måste be sin leverantör om offerter. I den gamla versionen av BEAst standard, MAM ver. 6, finns ett stöd för att

skicka anbudsfrågor och anbud vilket skulle kunna utgöra en grund för det som John efterfrågar. Förslaget kommer att tas till vidare diskussion, inte minst då övriga representanter för entreprenörer som NCC, Peab och Skanska bekräftade att de har samma behov.

Nästa större seminarium som BEAst arrangerar blir i april i anslutning till årsstämman, då det traditionella seminariet om e-affärer i byggbranschen går av stapeln.

---

## Ahlsell och Vägverket Produktion väljer NeB

På BEAst Erfarenhetsseminarium i november berättade både Ahlsell och Vägverket Produktion om sin e-handel. Båda har valt att stödja Nordic e-Building som gränssnitt mot omvärlden.

Vägverket Produktion är i slutfasen av ett projekt för att ta ett jättekiv i sin e-handelsutveckling, från nästan ingen e-handel alls till ett avancerat system som täcker de flesta funktioner och meddelanden. Som standard för sin e-handel har Vägverket Produktion, som vid årsskiftet byter namn till Svevia, valt Nordic e-Building.



*John Egeberg presenterade nya förslag.*

- Anledningen till att vi valde Nordic e-Building är att de övriga stora aktörerna på entreprenadmarknaden arbetar med den standarden, vilket gör det lättare för oss i kontakterna med våra leverantörer. En annan anledning är att BEAst meddelanden

är anpassade till projektverksamhet och att det finns kompletterande standarder för klassificering, underlag för e-kommunikationsavtal och annat som behövs för leverantörsanslutning. En tredje anledning att vi kunnat få hjälp från BEAst med att komma igång, menar John Egeberg.

För Ahlsell är läget lite annorlunda i och med att man har e-handel igång sedan många år samt kunder både internationellt och utanför byggbranschen.



*Mårten Forssell visar hur det ska gå till.*

- Vi måste ha en lösning som bygger på standarder samtidigt som den är flexibel, berättar Mårten Forssell som ansvarar för Ahlsells e-affärer. Det gör att vi stöder några olika standarder för EDI, förutom att vi har en stor andel av försäljningen genom vår internetbutik Att vi lade till Nordic e-Building var naturligt eftersom flera av våra stora kunder vill ha den standarden, samtidigt som vi inom BEAst kunnat vara med och påverka innehållet i standarden, avslutar Mårten Forssell.

---

## Interpares satsar på e-handel

Interpares med varumärket Woody är Sveriges äldsta frivilliga fackhandelskedja med 51 lokalt etablerade byggmaterialhandlare som delägare. Tillsammans har de drygt 130 anläggningar runt om i Sverige, vilket gör Interpares till den största byggmaterialhandelskedjan i landet.

Eftersom Interpares är en inköpsorganisation med målet att skapa förutsättningar för delägarnas lönsamhet så är e-

handel ett naturligt fokusområde. Under 2008 har grunden lagts för en ny plattform för e-handel baserad på en orderhanteringsportal från tyska Healy Hudson. Portalen är väl integrerad med de vanligaste affärssystemen i kedjan vilket gör att användaren arbetar i affärssystemet men har tillgång till leverantörernas kataloginformation. Det är också via portalen som integrationen mot kedjans leverantörer sker.

- I dagsläget är cirka 65 av våra knappa 100 leverantörer igång med portalen berättar Hans Kokk som är Interpares IT-chef, men också ledamot i BEAst styrelse. Leverantörerna har två alternativ berättar Hans vidare. Det ena är EDI vilket innebär att det blir ett integrerat flöde även för leverantören. För EDI-lösningen samarbetar Interpares med PriHandel. Det andra alternativet för leverantören är att få mail-order kompletterat med att orderbekräftelse läggs in i portalen.



*Hans Kokk är IT-chef på Interpares.*

Det finns många fördelar med det nya systemet. En är att tiden för att lägga upp en ny katalog i systemet minskat från 1-2 timmar med den gamla excel-lösningen till cirka 15 minuter idag. Hela processen med att lägga order minskas och förenklas också.

Portalen är laddad med funktioner som fritextsökning, möjlighet att enkelt jämföra olika leverantörer samt koppling till Finfos länktorg. Finfos länktorg innebär att leverantörerna har möjlighet att profilera sina produkter med bland annat bild och säkerhetsdatablad. Allt för att så mycket

viktig information som möjligt skall finnas tillgänglig för anläggningarna.

Mot vissa leverantörer som Bergman & Bevings Toolstore finns en så kallad punschout-lösning. Det innebär att användare av Interpares portal som ska handla ur det sortimentet länkas till Toolstore där de automatiskt loggas in och kan se Interpares avtal. Efter att ha plockat ihop en varukorg tar man den med sig in i det egna systemet där hantering sker på vanligt sätt.

Finns det då inga nackdelar?

- Nej, inga nackdelar men väl en del svårigheter, menar Hans Kokk. För butikerna och deras personal är det en stor omställning. Många är vana vid telefon och fax medan att arbeta i ett webbgränssnitt känns som oprövad mark och det finns alltid de som tycker att det gamla är bättre. Vi försöker bemöta det genom att rulla ut lösningen undan för undan och att introducera den genom att hålla kurs ute bland våra medlemsföretag, berättar Hans. Det finns också de kedjeföretag som redan använder systemet fullt ut, t.ex. företagen inom Karl Hedin-gruppen.

Även om mer än hälften av leverantörerna finns i inköpsportalen så finns det mycket kvar att göra. Förutom att öka volymerna och att ansluta de sista leverantörerna så kommer portalen att kompletteras med helt nya funktioner, t.ex. beslutsstöd, avslutar Hans Kokk.

---

## Marbodal använder NeB för Vilma

Vilma är det regelverk för artikelinformation som tagits fram av Sveriges Bygg- och Järnhandlarförening. Uppdraget att agera mellanhand mellan köpare och säljare har lagts på Finfo.

Hittills har artikelinformation endast kunnat skickas enligt det speciella format som är framtaget av Finfo, men under hösten har BEAst kommit överens med Vilma-projektet och Finfo att artikelinformationen även ska kunna skickas förpackat i det meddelande som ingår i Nordic e-Building och som bygger på internationell standard och GS1:s globala tillämpning av

standarden. Fördelen med att använda ett standardmeddelande är att det då kan användas även i andra sammanhang och mot andra mottagare av artikelinformation, oavsett om det sker direkt till köparen eller via en mellanliggande databas.

Först ut med att börja använda NeB för Vilma är Marbodol som länge legat i täten av byggbranschens e-handel.

- Genom att använda ett standardmeddelande blir det lättare för oss att samordna med våra övriga informationsflöden, säger Hasse Andersson som ansvarar för integrationer mot Marbodols kunder. Vi håller nere antalet varianter i våra system, minskar underhållet samtidigt som det blir enklare för vår personal.

---

## Nya projektidéer

Just nu studerar vi inom BEAst förutsättningar för projekt inom två områden.

Det ena är hyresmaskiner som inte minst för entreprenörerna är ett område av mycket stor ekonomisk omfattning. Diskussioner pågår med maskinleverantörernas branschorganisation om att ta fram ett par meddelanden för t.ex. prognoser och status.

Den andra projektidén är avvikelshantering som är ett mycket betungande manuellt arbete. Nya formella krav i ABM07 ställer också saken i fokus och det finns stor möjlighet att spara kostnader med en modern IT-lösning.

Projektidéerna utreds för närvarande och den som är intresserad av mer information eller deltagande i projekten kan göra det genom att kontakta [peter@beast.se](mailto:peter@beast.se).

---

## Ny medlem FI2

BEAst välkomnar Föreningen för Förvaltningsinformation (FI2) som nya medlemmar i BEAst. FI2 och BEAst tangerar vandras områden då FI2 arbetar med informationsstandarder inom fastighetssektorn. Medan fokus för FI2 varit fastighetsägare och förvaltare har fokus i BEAst mer varit byggprocessen. FI2 kompletterar därför de standarder som finns

inom BEAst och när vi nu mer formellt inleder samarbete och samordning så kommer det att vara till nytta för alla i bygg- och fastighetssektorn.

Inom FI2 har det utvecklats en särskild standard som kallas FI2 XML. En rad stora aktörer på fastighetsmarknaden har valt att arbeta med FI2 XML för att utväxling av fastighetsinformation. Se [www.fi2.se](http://www.fi2.se) för mer information.

---

## Nordic e-Building (NeB) till ver. 1.1

Vår viktigaste standard, Nordic e-Building, har uppgraderats till version 1.1.

Skilnaderna är mycket små mot den första versionen och mest en uppstädning. Det har gjorts vissa mindre rättningar som upptäcktes då de första företagen börjat använda standarden med dess specifikationer i praktiken.

Nordic e-Building innehåller meddelandena artikel- och prisinformation, order, ordersvar, leveransavisering och faktura.



*Per-Lennart Persson är pappa till NeB.*

---

## Globalt e-register

Ett initiativ har tagits till en global katalog med elektroniska adresser för företag som vill utväxla elektroniska fakturor. Namnet på katalogen är eGreen Pages och bakom initiativet står de två operatörerna Itella och Basware. Tanken är att även andra operatörer ska kunna komma med som huvudmän för registret samt att det ska vara en icke-vinstdrivande tjänst. I stället

ska det leda till ökad användning när företag lättare kan hitta varandra och därmed ökad trafik för operatörerna. Itella och Basware delar själva adresser mellan varandra sedan flera år, men bjuder nu in övriga operatörer i samarbetet.

Konkret innebär registret en automatiserad "discovery service" för att hitta adresser och ett webbaserat gränssnitt för att para ihop köpare och säljare. Grundarna av tjänsten menar att de har kunnat se att ledtiderna för att ansluta leverantörer minskar. Tjänsten kommer att drivas av de medverkande operatörerna och finansieras genom att de operatörer som deltar betalar avgifter.

## Staten ska spara på e-inköp

Ekonomistyrningsverket (ESV) har på regeringens uppdrag undersökt möjligheterna till besparing med e-handel hos de statliga myndigheterna.

I en slutrapport har man räknat fram besparingen till 2,8 miljarder kronor för staten, medan besparingarna för statens 51 000 leverantörer beräknas till en halv miljard. Räkna bara inte in besparingarna till nästa års budget, allt beräknas vara på plats först 2013.

## Ny webbplats

BEAst kommer antligen att bygga om sin webbplats. Målet är en avsevärt mer överskådlig och lättarbetad sajt.

Målgruppen är medlemmarna och andra som är intresserade av e-affärer i branschen. Liksom idag kommer det att finnas en avskild del för medlemmarna, som också är ingången till Valideringsportalen.

Den nya webbplatsen ska vara klar i januari.

## På gång inom BEAst

Aktiviteter den närmsta framtiden:

- Den 12 december startar projektet för att ta fram en servicefaktura med ett första möte i arbetsgruppen.

- Ett halvdagsseminarium om artikelinformation planeras till vecka 7.

- Den 2 april sker BEAst årliga stämma som enligt tradition inleds med ett öppet seminarium.

- 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)

## Om BEAst

BEAst tar fram standarder och hjälpmedel för e-affärer mellan bygg- och fastighetssektorns aktörer för att stötta nya arbetssätt och sänka kostnader. I BEAst samverkar ett 40-tal av branschens ledande företag.

Medlemmar har tillgång till information, rapporter, standarder och tjänster. Per-Lennart Persson och Peter Fredholm, båda med 15-20 års erfarenhet av området, finns till hands att stötta medlemmarna i praktiska frågor. Andra medlemsförmåner är t.ex. valideringstjänsten.

För mer information: [www.beast.se](http://www.beast.se) och [kansli@beast.se](mailto:kansli@beast.se).