

## INNEHÅLL

- 1 Klart med XML-standard
- 2 Dags för årets träffpunkt
- 3 Projekt Hyresmaskiner startat
- 4 Projekt Avtalsfaktura startat
- 5 Diskussion om "offertorder"
- 6 NeB växer så in i Norden
- 7 Ökning för svensk e-handel
- 8 13 miljoner träd
- 9 e-upphandling hos NCC
- 10 EU släpper signaturkrav
- 11 Oscar lanseras
- 12 Ny webbplats
- 13 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 med XML-standard

Förra året blev Nordic e-Building färdigt som en nordisk standard för e-handel vid materialförsörjning i byggbranschen. Den första versionen lanserades i form av Edifact-meddelanden, men redan från början var tanken att komma med en XML-version.

Det arbetet är nu färdigt för meddelandena order, orderbekräftelse och faktura. Före sommaren kommer också meddelandena pris- och artikelinformation (katalog) och leveransavisering.

Skillnaden mellan Edifact- och XML-versionen är endast syntaxen, dvs hur data är förpackat i den fil som skickas mellan köparens och säljarens system. Det är samma standardiserade process som ligger bakom och det är exakt samma innehåll. Innehållet beskrivs också i en affärstransaktion, även kallat datamodell, per meddelande. Den affärstransaktionen kompletteras sedan av den tekniska meddelandebeskrivningen, och det är där det finns en Edifact- och en XML-version.

- Våra medlemmar kan nu välja vilken teknik de vill arbeta med, säger Per-Lennart

Persson som är teknikansvarig på BEAst. En del föredrar Edifact, andra XML, dokumentationen visar på kopplingen mellan dem vilket gör det enkelt att mappa från det ena formatet till det andra.



*Per-Lennart Persson, BEAst*

All dokumentation kommer inom kort att finnas tillgänglig från BEAst webbplats.

## Dags för årets träffpunkt

Varje år bjuder BEAst in till ett öppet seminarium i anslutning till årsstämman. Seminariet som brukar vara välbesökt är ett bra tillfälle att uppdatera sig om vad som händer i byggbranschen inom området e-affärer. Här är några exempel på innehållet i programmet:

- Vi kommer att berätta om våra pågående projekt och visa vad som ligger i pipeline.
- Vi ska visa den nya generationens standard.
- Vi ska ge en lägesrapport om e-handel i branschen, baserat på en nyligen genomförd undersökning, samt jämföra med vad som händer i andra branscher
- En huvudpunkt är som vanligt praktikkfall. I år är det Skanska och Interpares som kommer att dela med sig av sin erfarenhet.

Seminariet hålls den 2 april mellan 9 och 15. Därefter är det dags för BEAst årsstämma. Hela programmet finns att ladda ned från BEAst:s webbplats. Anmälan görs till [info@beast.se](mailto:info@beast.se).

## Projekt Hyresmaskiner startat

Både små och stora entreprenörer hyr i stor utsträckning de maskiner och den maskinutrustning som används i ett projekt, vilket gör att antalet maskiner som är i omlopp är mycket stort. Även den ekonomiska omfattningen är betydande och för många entreprenörer en av de större kostnadsposterna i ett projekt. I dagsläget är det ett problem för entreprenörerna att de inte kan följa upp användning och kostnader på det sätt man anser sig behöva. På motsvarande sätt behöver uthyrarna information om planerade hyrestider från entreprenörerna för att kunna planera sin verksamhet.

Det finns alltså ett stort behov av att få bättre uppföljning av status och kostnader för hyresmaskiner, liksom för uthyrarna att få uppdatering av entreprenörernas maskinplaner och därmed förbättra sin planering.

Projektet är alldeles nystartat och beräknas pågå till september. Deltagare är entreprenörerna NCC, Peab, Skanska och Svevia, samt Ramirent, Lambertsson och representanter för maskinuthyrarnas branschorganisation Swedish Rental Association.

Den första aktiviteten i projektet är att ta fram en beskrivning av processen vid maskinuthyrning. Ur det kommer vi att analysera behovet av information för att sedan bygga affärstransaktioner för de informationsflöden som är aktuella. I sista steget genererar vi meddelande-beskrivningar. Om de blir i Edifact och/eller XML är beroende av deltagarnas önskemål.

## Projekt Avtalsfaktura startat

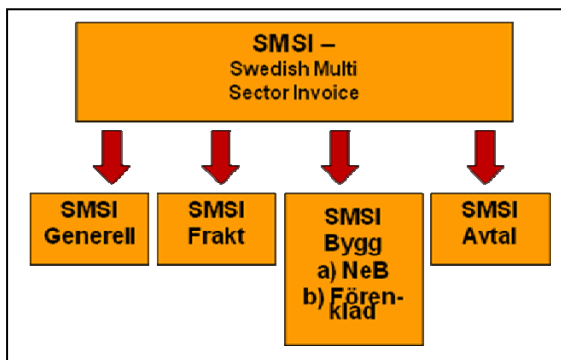
Elektronisk fakturering är en företeelse som funnits länge i byggbranschen, men det har nästan uteslutande förekommit för materialleveranser och underentreprenader. Ett annat område som är lite av en vit fläck för de flesta är avtalsfakturer, alltså fakturer som skickas periodiskt och som inte bygger på en order.

Exempel på avtalsfakturer är inom områden som energi, telefoni, vatten, avlopp, snöskottning, städning, bevakning, entrémattor, fruktkorgar och vissa konsulttjänster. Inte minst inom fastighetssektorn är detta ett omfattande område och sägs vara så mycket som uppemot 25-30 % av fakturavolymen.

Genom att få dessa fakturer elektroniskt ska mycket av den manuella hanteringen försvinna och även jämfört med inscannade fakturer finns det en stor besparingspotential.

Projektet drivs av BEAst tillsammans med Odette (fordonsindustrin), GS1 (handel) och SFTI (offentlig sektor). Från byggbranschen medverkar NCC, Peab och Skanska. Per-Lennart Persson från BEAst är den som står för framtagning av dokumentationen. Med i projektet finns också flera av de stora fakturautställarna inom telefoni och energi.

Resultatet kommer att finnas tillgängligt från BEAsts webbplats i form av en ny profil inom SMSI-familjen. För den som implementerar blir likheten och samordningen med övriga SMSI-profiler, t.ex. för bygg- och fraktfakturer, en garanti för att införandet går smidigt.



*Avtalsfakturan blir en ny SMSI-profil*

För medlemmar som vill följa utvecklingen av standarden, eller t o m vara med i arbetsgruppen för att påverka utformningen av avtalsfakturan, går det bra att anmäla sig till projektets arbets- eller referensgrupp. Det görs till [info@beast.se](mailto:info@beast.se).

## Diskussion om offertorder

Ett bekymmer vid e-handel inom byggbranschen är att en stor del av de produkter som köps inte är standardartiklar. Idag har många stora köpare system där de läser in leverantörernas kataloger för att sedan effektivt kunna lägga och följa upp beställningar. Med mycket specialartiklar blir det avbrott i den annars så effektiva processen och man tvingas till manuell hantering.

När Svevia, f.d. Vägverket Produktion, drog i gång e-handel kom man tidigt in på frågeställningen tillsammans med Ahlsell som är en pilotleverantör i Sveglias projekt. John Egeberg, Sveglias projektledare, tog upp problematiken på BEAst:s höstseminarium och den efterföljande diskussionen visade tydligt på att det är många som har samma behov.

Tanken är att inköpssystemet ska generera en offertförfrågan när det uppstår behov av en specialartikel. Ett annat exempel är vid stora objekt då man vill diskutera priset. Leverantören skickar tillbaka en offert som läses in i köparens system och kompletterar katalogen. Därefter kan processen fortsätta som vanligt.

Även i inledningen av hyresprojektet visade det sig att det finns ett behov av ett liknande förfarande.

Ännu är det inte något beslut taget av BEAst:s styrelse om att starta ett projekt, men sannolikheten är stor att detta kommer att komplettera den nuvarande standarden Nordic e-Building inom den närmaste framtiden.

## NeB växer så in i Norden

Under 2008 tog BEAst tillsammans med nordiska systerorganisationer fram standarden Nordic e-Building (NeB). Nu sprids standarden i såväl Sverige som i våra grannländer.

TBF som är den norska bygghandelns branschorganisation driver sedan förra året ett projekt där e-handel mellan

bygghandeln och deras leverantörer är en viktig del. Inom projektet har man beslutat att använda NeB som standard.

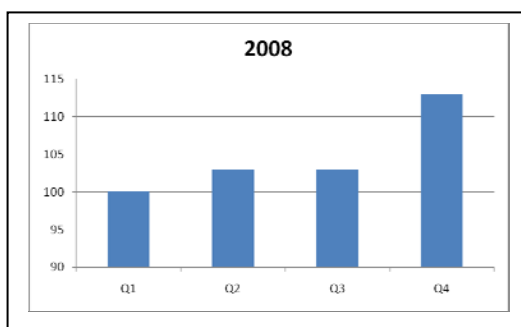
Sammanlagt är det hela 50 leverantörer som ska använda NeB-meddelanden som order, bekräftelse och faktura för att effektivisera flödet mot handelsföretagen. Mer information finns på [www.tbf.no](http://www.tbf.no).



## Ökning för svensk e-handel

Det har länge saknats en mätning av hur e-handel utvecklats i Sverige. För konsumenthandel på nätet mäter Handelns Utredningsinstitut ökningstakten. För B2B, dvs e-handeln mellan företag, har det dock varit en vit fläck.

NEA har därför tagit initiativ till ett "**Index e-handel B2B**" som kommer att redovisas en gång per kvartal. Nyligen presenterades ett första index som visade att e-handeln ökade med 13 % under 2008. Ökningen var särskilt påtaglig det fjärde kvartalet med en uppgång om 8,5 %.



Delvis kan skillnaden i ökningstakt mellan kvartalen förklaras med naturliga säsongsvariationer. Slutsatsen är ändå att e-handel mellan företag är på fortsatt stark framfart. Särskilt tydlig är ökningen av e-fakturering som under året ökat med hela 32 %. Många företag har redan en stor andel av sina inköp elektroniskt och det är därför naturligt att gå vidare med att ställa

krav på sina leverantörer att skicka e-fakturer.

För att få fram ett index har NEA samarbetat med en rad operatörer som mäter förändringarna i trafik genom sina informationsväxlar. En stor del av e-handeln B2B går via en sådan växel varför resultatet bör anses sannolikt. Mer information finns på [www.nea.nu](http://www.nea.nu).

---

## 13 miljoner träd

Organisationen EXPP som bl.a. analyserar marknaden för e-fakturering har räknat fram att det krävs 13 miljoner träd – varje år – för att producera alla Europas pappersfakturer.

De mäter också kontinuerligt ökningen av e-fakturering och påstår att ökningen varit 35 % under 2008. Det ska tas med en nya salt eftersom man nere i Europa ofta har en annan definition på e-fakturering. Där räknar man en PDF-faktura som mailas som en e-faktura. Det gör det svårt att jämföra med NEA:s mätning eftersom NEA definierar en e-faktura som ett elektroniskt dokument hela vägen, från system till system. Mer finns att läsa på [www.expp-summit.com/](http://www.expp-summit.com/).

---

## NCCs upphandlingsportal

I förra nyhetsbrevet berättade vi att NCC skulle lansera sin leverantörportal. Att det blev en rivstart visar siffrorna från de två första veckornas användning. Då var det redan 840 aktiva leverantörer som laddat hem 15 840 dokument. Antalet har sedan växt ytterligare och har nu passerat 1 000 leverantörer.

– Detta är en strategisk satsning för att effektivisera inköpsprocessen för alla. Det finns ingen standard för denna typ av tjänster. Därför skulle det vara en stor fördel om man på sikt kan hitta en gemensam lösning och ett liknande arbetssätt inom branschen. Det skulle även spara mycket tid för leverantörerna, säger Anders Edlund, inköpschef på NCC Construction.

Läs mer om NCCs leverantörportal på [www.ncc.se/leverantorsportal](http://www.ncc.se/leverantorsportal).

---

## EU släpper signaturkrav

En av de faktorer som legat bakom de senaste årens starka ökning av elektronisk fakturering var EU-kommissionens fakturadirektiv som ledde till att medlemsländernas lagstiftningar samordnades. Undantaget var säkerhetskraven där direktivet gav frihet åt de nationella lagstiftarna att tolka på olika sätt. Det ledde till att flera länder, dock inte Sverige, ställde krav på digitala signaturer.

Som planerat från början har EU-kommissionen under 2008 gjort en översyn av direktivet. En sak som visat sig är att Sverige och andra länder som inte har signaturkravet ligger långt före de flesta andra länder. En slutsats är därför att de stränga signaturkraven bromsat utvecklingen, samtidigt som det inte kunnat påvisas att avsaknaden av signaturer lett till problem.

Som många hoppats blev resultatet av översynen att EU släpper signaturkravet. I det nya direktivet sägs inriktningen vara att göra det så enkelt som möjligt med e-fakturering för att stimulera användningen. Tyskland, som varit det land som kanske varit starkast pådrivare av signaturkravet, förstod varför det lutade och tog från årsskiftet bort signaturkravet.

Allt blir dock inte enklare, bl.a. tillkommer ett par obligatoriska uppgifter vilket förmodligen innebär att mer eller mindre alla måste ändra innehållet i sina fakturer. Det kommer också att leda till att BEAst och liknande branschorganisationer tvingas ändra i sina standarder. Vi undersöker saken för närvarande och återkommer i frågan. För den som vill tränga in i det digra materialet själv finns allt att hitta på EU:s webbplats.

---

## Oscar lanseras

Inom kort lanserar fordonsindustrins samarbetsorganisation Odette sin lösning för identifiering. Oscar, som står för "Odette System for Coding And Registration", är branschens lösning för unik identifiering.

Exempel på användning av Oscar och dess nummerserier är som unika

kollinummer, som identitet på EDI-meddelanden och i förlängningen också som identifiering av parter. Sedan tidigare finns liknande nummerserier från GS1, men Oscar tas fram för att särskilt sätta fokus på behoven inom fordonsindustrin.

---

## Ny webbplats

Vid årsskiftet lanserades BEAst:s nya webbplats med helt ny layout och delvis nytt innehåll. En skillnad för medlemmarna är att medlemssidorna nu är integrerade i webbplatsen och inte på en separat plats. Det har flera fördelar men också nackdelen att det krävs nya lösenord. Alla medlemmar ska dock ha fått sitt nya lösenord vid det här laget. Om någon saknar det så hör av er till [info@beast.se](mailto:info@beast.se).

---

## På gång inom BEAst

Aktiviteter den närmsta framtiden:

- Den 2 april sker BEAst årsstämma med tillhörande öppet seminarium
- Projektet Avtalsfaktura har löpande möten i arbetsgruppen.
- Projektet Hyresmaskiner har löpande möten i arbetsgruppen
- I oktober är det dags för BEAst höstseminarium med rapporter från projekt och standardisering, samt med ett par praktikfall.
- Vi har också ett par andra seminarier på gång, så håll utkik på [www.beast.se](http://www.beast.se) under kalendarium.
- Det pågår hög aktivitet inom de olika projekten som BEAst driver. Den som är intresserad av att delta i en arbetsgrupp kan kontakta [info@best.se](mailto:info@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).