

INNEHÅLL

- 1 99,99% för eBuild
- 2 Stöd för utländska leverantörer
- 3 Workshop om eUpphandling
- 4 Praktikfall på e-fakturadag
- 5 Arbetsutskott e-faktura
- 6 Arbetsutskott teknik
- 7 Validering på BEAst.se
- 8 Mallavtal för 3:epartstjänster
- 9 På gång inom BEAst

KONTAKT Detta nyhetsbrev skickas till BEAst:s medlemsföretag och 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 info@beast.se

Dags för nästa steg

Många i branschen har satsat mycket på att få de stora volymerna av fakturor digitala, något som skapat dokumenterat stora vinster. Standarden är på plats, många system har stöd för SMSI och för övriga har eBuild etablerats som alternativ.

Nu är det dags att gå vidare till andra områden och satsa på full e-handel. De processer som inkluderar kataloger, projektinformation, planering, order, avvikelser och leveransinformation är eftersatt för byggbranschen jämfört med andra delar av industri och handel. *Det handlar det om produktion, inköp och i förlängningen om ökad produktivitet och kvalitetsförbättringar.*

Även på detta område finns etablerade standarder och stöd i många system.

Från BEAst skulle vi välkomna – och stödja - en sådan förskjutning från e-faktura till full e-handel. Vi hoppas att den ambitionen ska stå i fokus för 2011.

Peter Fredholm, vd BEAst AB

99,99% för eBuild

Efter de tre första månadernas drift av branschens fakturaportal eBuild är det

2 646 leverantörer som registrerat sig och skickat minst en faktura. Sammanlagt har de skickat 15 000 fakturor under perioden. Med en besparing på minst 50 kr per faktura, vilket är en försiktig beräkning, blir besparingen minst 750 000 kr för de företag som tar emot fakturor från eBuild.

Det är ett bra resultat, inte minst med tanke på att det hittills bara är NCC, Peab och Skanska som är fakturamottagare och av dem är det bara Skanska som kommit igång på allvar med att promota eBuild. När de övriga rullat ut eBuild ordentligt och Beijer Byggmaterial och Svevia gått från test till drift räknar vi med ökade volymer.

Även driftstatistiken är bra. Senaste månaden var tillgängligheten för eBuild 99,99%. Antalet supportärenden minskade till 30 för november, mot 40 månaden tidigare. Alla ärenden registreras och det sker ständigt en analys av hur antalet kan minskas ytterligare.



Tervetuloa eBuild-palveluun!

Nu är fakturaportalen eBuild översatt till engelska, finska, danska och norska. Det gäller både portalen och formuläret för faktura som en leverantör fyller i på portalen.

Det är ett viktigt steg att öppna för effektiv hantering även av utländska leverantörer. Anpassningar finns även till utländska kontonummer, valutor med mera.



Workshop om eUpphandling

Under året har BEAst genomfört en förstudie inom områdena "Gemensamt leverantörsregister och elektronisk upphandling". Arbetet avslutades med en workshop den 8/11 inför ett drygt 20-tal personer som representerade olika led i branschen.

Bakgrunden är framväxten av allt fler portaler där leverantörer ska logga in och uppdatera information till en kund samt sköta upphandlingsärenden, ett förfarande som inte alltid är effektivt för leverantörsledet. Syftet med studien var därför att undersöka om det finns anledning att samverka kring denna typ av lösning och i så fall hur. Förstudien finansierades av SBUF.

Diskussionen den 8/11 visade att det finns starka skäl att samordna, frågan är bara hur långt samordningen ska ske. Inte minst från leverantörsföretagen finns ett starkt intresse för alla former av samordning inom det här området.

Det var sedan upp till BEAst styrelse att fatta beslut om ett eventuellt fortsatt arbete. För eUpphandling beslutades att ett projekt ska startas för att ta fram en gemensam processbeskrivning och en navigationsstruktur. Målet är att olika köpare, så långt det är möjligt, ska följa dessa riktlinjer och beskrivningar i sina portaler för att underlätta för sina anbudsgivare. Tanken är alltså inte en gemensam branschportal, utan att olika portaler ska fungera så enhetligt som möjligt. Om det är enkelt för leverantörsledet blir denna typ av portaler mer accepterade och även mer använda, vilket alltså även skapar värde för anbudstagarna. Innan det nya projektet startar måste finansieringen lösas.

Ett gemensamt leverantörsregister anses också vara till nytta för branschen, men det finns en rad områden att komma överens om och förankra, både internt hos deltagarna och i branschen, innan det är dags att sätta upp ett gemensamt projekt eller system. Diskussioner fortsätter under våren och en ny beslutspunkt följer därefter i BEAst styrelse i maj.

Praktikfall på BEAst e-fakturadag

Den 25 november arrangerade BEAst en e-fakturadag inför ett drygt 50-tal deltagare. Förutom genomgång av projekt och standarder från BEAst redovisades fyra praktikfall.

Beijer Byggmaterial tar emot ca 400 000 fakturor per år, varav 60% via EDI. Utmaningen är att få de små leverantörerna att fakturera elektroniskt och lösningen för Beijer heter eBuild. Målet är att 50% av dem ska fakturera via portalen inom ett par år. Beijer ser eBuild som en av kanalerna för att få in fakturor digitalt där "vanlig" EDI men också PDF är övriga alternativ.



NCC i Sverige har mer än 1,6 miljoner fakturor per år. Av de 25 000 leverantörerna är det hela 96% som skickar högst 100 fakturor per år. Att få alla dessa på EDI är inte möjligt så därför är det eBuild som är lösningen även för NCC. Besparingarna med e-faktura är att obligatoriska uppgifter valideras redan i portalen, vilket leder till färre fel och färre returerna. För leverantörerna är den stora vinsten att e-fakturans validering gör att fakturan nästan alltid blir rätt och därmed blir betald i rätt tid.



För att nå ut med eBuild till alla leverantörer har NCC tagit fram visitkort som hänvisar till eBuild, ändrat kontraktsmallar och inte minst kommer man att genomföra en omfattande informationskampanj både internt och externt för att säkerställa övergången till e-faktura.

Peab i Sverige tar emot drygt 1,3 miljoner fakturor per år och har byggt en egen lösning för att ta emot e-fakturor. Kanalerna är EDI, eBuild och scanning. Syftet med satsningen på eBuild är att minska scanningen till förmån för e-fakturor och allt vad det medför av ökad effektivitet. Inte minst så är det minskningen av fakturafel som Peab menar är den stora besparingen med e-faktura. Ökad ordning och reda samt mindre miljöpåverkan är andra viktiga effekter.



Nu fokuseras arbetet på att få leverantörerna att ta steget till e-faktura och i det arbetet pekar Peab på vikten av ställa krav i samband med att avtal tecknas. En annan nyckelfaktor för framgång är att kommunicera internt och få förankring runt målen, både i ledningen och i den operativa verksamheten.

Skanska tar emot 1,3 miljoner fakturor per år från 25 000 aktiva leverantörer. Hela 70% tas emot elektroniskt, vilket är en imponerande siffra. En anledning är att Skanska var tidigt ute med en egen fakturaportal för sina små leverantörer, något som nu helt övergått i eBuild. Framgångsfaktorer som Skanska delar med sig av är:

- att e-faktura drivits som ett projekt
- att det har varit väl förankrat internt
- att inköpsavdelningen har varit drivande
- att ge mycket information till leverantörerna
- att förstå storleken på förändring från papper till e-faktura
- att välja rätt leverantör för IT-lösningen

Ordning och reda genom enhetliga processer och sökbarhet i system är en viktig effekt. Andra effekter är minskade kostnader för båda parter och att ledtiden för att behandla en faktura kortas, vilket gör att e-fakturorna betalas i rätt tid.



Skanskas leverantörer har två val, EDI via en VAN-operatör eller eBuild. Leverantören väljer själv men Skanska rekommenderar eBuild till små leverantörer med högst 300 fakturor per år samt till dem som vill komma igång snabbt och enkelt med e-faktura.

Arbetsutskott för e-faktura

Den nuvarande styrgruppen för eBuild övergår till att bli ett arbetsutskott för e-fakturerings. Eftersom eBuild som projekt är klart är det ett naturligt steg att omvandla gruppen till att ta en bredare ansats på frågor runt e-fakturor i branschen. Till gruppens ordförande har valts Ulla Strandberg från Peab.



Ulla Strandberg är ordförande i BEAst arbetsutskott för e-fakturerings

Syftet med utskottet är att samordna och utveckla tillämpningen av elektronisk fakturerings i bygg- och fastighetsbranschen samt att vara ett forum för att utbyta erfarenheter och lära av varandra.

Förutom att samordna den fortsatta utvecklingen av eBuild bestämmer gruppen själv sina aktiviteter. Exempel kan vara kartläggningar, rekommendationer och informationsspridning.

Mötesform blir en blandning av telefon-, webb och fysiska möten. Gruppen är öppen för alla medlemsföretag. För mer information om e-faktura-utskottet, kontakta info@beast.se.

Tekniska arbetsutskottet startat

I december startade BEAst ett arbetsutskott för att diskutera och behandla tekniska frågor runt affärskommunikation i byggbranschen. Cirka 10 företag har anmält sig som deltagare i gruppen. Till gruppens ordförande valdes Lasse Heikura från Data Interchange.

Syftet med gruppen är att samordna tekniska frågor om e-affärer i branschen samt att fungera som ett nätverk för erfarenhetsutbyte. Gruppen är öppen för alla medlemsföretag i BEAst.



Lasse Heikura är ordförande i BEAst tekniska arbetsutskott

Den första uppgiften som gruppen kommer överens om är att ta fram en gemensam rekommendation för hantering av bilagor till e-fakturor. Principer för validering diskuterades också, se separat artikel. Samordning och underhåll av standarden, kommunikation och säkerhet är andra områden som kommer att finnas på agendan.

Mer information om tekniska arbetsutskottet kan lämnas av Per-Lennart Persson som är BEAst teknikansvarige och sekreterare i gruppen, teknik@beast.se.

Validering redovisas på BEAst.se

En av de första uppgifterna för det tekniska arbetsutskottet blir att samordna hur BEAst standarder stöds av olika systemleveran-

törer samt av branschens företag. I steg ett kommer valideringen att fokusera på SMSI-fakturan då denna är högst aktuellt. I steg två kommer redovisning att ske även för Nordic eBuilding (NeB) och Nordic eRental (NeR).

Syftet är att erbjuda en kvalitetsstämpel som visar att ett företag verkligen stöder standarden. I förlängningen kommer det att leda till kortare ledtider för implementering och test då sannolikheten för att två företag "talar samma språk" ökar.

Valideringen sköts av BEAst teknikansvarige, Per-Lennart Persson, som har ett verktyg för att validera filer och ta ut resultat i form av rapporter som visar om, och i så fall vad, som var fel. När ett företag är godkänt kommer det att redovisas på BEAst webbplats.

För leverantörer av olika system och tjänster för e-affärer kommer BEAst att sammanställa vad respektive system eller tjänst har stöd för vad gäller BEAst standarder. Även detta kommer att finnas tillgängligt på BEAst webbplats.

För mer information om valideringen, kontakta teknik@beast.se.

BEAst.se på engelska

I takt med att allt fler kommer i kontakt med BEAst och våra standarder översätts nu BEAst webbplats och finns inom någon vecka i en version på engelska.

Inte minst är det utländska leverantörer som behöver får tillgång till våra standarder och information om eBuild. Klicka på engelska flaggan på www.BEAst.se.

Mallavtal för tredje-partstjänster

Det svenska nätverket för eAffärer och dess arbetsgrupp för Juridik & Säkerhet har tagit fram en vägledning för hur ett avtal mellan en affärspartner och en tredje part för tjänster vid överföring av elektroniska meddelanden kan utformas. Bakgrunden till arbetet är behovet på marknaden att förbättra avtalen inom detta tjänsteområde för att tydliggöra

fördelningen av ansvar och arbetsuppgifter mellan parterna. Det är ett komplext område där det tidigare inte har funnits något standardavtal. Andra standardavtal passar inte riktigt in på det här området varför det kommer att fylla ett viktigt behov.

En stor del av alla företag som använder e-handel B2B anlitar någon form av tredjepartstjänst, t.ex. i form av en VAN-operatör (meddelandeväxel). Det är inte minst denna typ av relationer som avses.

Vägledningen har varit på remiss och kommer att kunna laddas ned från NEAs webbplats i början av 2010, se www.nea.nu.

- NEA håller ett antal seminarier under våren, bl.a. om det nya mallavtalet för 3e-partstjänster och om det nya direktivet för e-faktura, se www.nea.nu.

För mer utförlig och aktuell information, se www.beast.se.

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

Miljarder att spara enligt EU

240 miljarder SEK (!?) är beloppet som köpare och säljare i EU-länderna kan spara på ett "gemensamt system" för e-fakturering, påstår EU:s industrikommissionär Antonio Tajani. Vidare menar Tajani att en fjärdedel av Europas företag helt använder sig av e-fakturor (!).

Lösningen, enligt kommissionären, är att gå från hundratals olika system till ett. Lite senare i uttalandet framkommer det att Tajani med system egentligen menar standard. Naturligtvis har EU lösningen på gång. Under 2011 ska alla standarder ersättas med en gemensam världsomspännande, något som den europeiska standardiseringskommittén fått i uppdrag att ta fram under 2011. För BEAst är det dags att åka till Bryssel och börja lobba för SMSI!

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 drygt 40-tal av branschens ledande företag. Medlemmar har tillgång till information, tjänster och annat. Per-Lennart Persson och Peter Fredholm, båda med 20 års erfarenhet av området, stöttar medlemmarna i praktiska frågor. För mer information: www.beast.se och info@beast.se.

På gång

Aktiviteter för dig som är intresserad av e-affärer i byggbranschen.

- Den 21/1 håller BEAst arbetsutskott för e-faktura sitt nästa möte.

- Den 8/3 håller BEAst arbetsutskott för tekniska frågor sitt nästa möte.

- Den 7 april sker årets stora seminarium om e-handel i byggbranschen i samband med årets stämma.