



Genomslag för e-handel

Nu väller den elektroniska handeln in även i byggsektorn. E-handel (B2B) som sedan länge är etablerat inom andra branscher har blivit vanligt även bland byggföretagen. Hos vissa entreprenörer och leverantörer är mer än hälften av deras beställningar och fakturor elektroniska. Drivkraften är en förenklad byggprocess och lägre kostnader.

Det är egentligen hela 20 år sedan som de första försöken med e-handel inleddes. Då hade redan bilindustrin, telekombranschen och vissa handelsföretag kommit ganska långt med elektronisk utväxling av information för sin varuförsörjning. Byggbranschen såg möjligheterna, men insåg samtidigt att det krävdes en standard som passade branschen och bildade därför en gemensam standardiseringsgrupp som kallades DK Bygg, där DK stod för datakommunikation.

Infrastrukturen på plats

Nu, 20 år senare, börjar bitarna falla på plats. Den gemensamma standarden, som är en nödvändig faktor när entreprenörerna ska ansluta hundratals leverantörer elektroniskt, kallas Nordic e-Building och är som namnet antyder ett nordiskt samarbete, men bygger på

en internationell grundstandard. Bakom Nordic e-Building, eller NeB som standarden kallas, står BEAst, Bygg- och fastighetssektorns Elektroniska Affärsstandard, som är efterföljaren till både DK Bygg och EDI Bygg. Medlemmar i BEAst är ett 40-tal tongivande företag i branschen som samarbetar för att ta fram de standarder och tjänster som behövs för att integrera systemen hos aktörerna i kedjan och få informationen ”att strömma fritt” mellan sig.

Inbyggt och (nästan) klart

En annan viktig infrastrukturkomponent är kompetens och förståelse. Många är vana hemifrån att köpa elektroniskt och tycker att det borde vara självklart även på arbetsplatsen. Den kanske största betydelsen för den snabba utvecklingen är att det finns system där e-handel är

en inbyggd funktion. Tidigare har den stora kostnaden för att införa e-handel varit att bygga om system för inköp, order, lager, fakturering och annat, nu är det i många fall färdigt från början. Kostnaden för att komma igång och börja skicka beställningar, aviseringar och annat har därmed minskat radikalt. Även datakommunikationen är idag mycket enklare än för 20 år sedan, även om det fortfarande kan vara ett problem i vissa områden som Norrlands inland. Dessutom kan kommunikationen ske oändligt mycket snabbare och till en bråkdel av kostnaden jämfört med bara några år sedan. Även de juridiska frågetecknen har slätats ut. Dels har vissa lagar, t.ex. de som rör elektroniska fakturor, anpassats till den nya teknikens förutsättningar, dels finns det färdiga standardavtal att teckna som blir en del av det van-

Enkel e-handel betyder att en liten leverantör har en lösning som bygger på mail och webb, medan den stora kunden har full automatik.

Stor kund



ffärstandards

2

BEAst har tagit fram en standard för affärskommunikation i byggbranschen.



BEAst

Bygg- och fastighetssektorns Elektroniska Affärsstandard

3

liga affärsavtalet och som reglerar t.ex. ansvaret för det elektroniska informationsutbytet.

Så här går det till

Det första steget i den elektroniska handeln mellan företag är att uppdatera köparens system med leverantörens katalog, dvs information om de produkter som ingår i avtalet. Många, både entreprenörer och handelsföretag, har de senaste åren skaffat ett modernt inköpssystem, ofta i form av en webbaserad portal som kan kommas åt av alla som har behörighet att lägga beställningar. Det enklaste är när leverantörerna kan skicka sina kataloger som ett elektroniskt meddelande direkt från sitt affärssystem till kundens inköpssystem. Det gör att artikelinformation, priser, rabatter och annat relevant tankas över mellan systemen och finns tillgängligt för den som ska lägga en beställning. En av de standarder som BEAst medverkat till att ta fram är ett klassificeringssystem, kallat UNSPSC, som gör att en beställare lättare kan hitta alla de varor och tjänster som är likvärdiga. Vid en sådan sökning kan man hitta olika leverantörens produkter och snabbt få en översikt



Peter
Fredholm,
BEAst

som visar vilken leverantörs produkt som är det bästa valet.

Från order...

Nästa steg är orderläggning. I systemet definieras hur varje leverantör ska få sin beställning. Det mest optimala är att leverantören får beställningen i form av ett elektroniskt ordermeddelande som kan läsas in med automatik till leverantörens ordersystem. Andra leverantörer får sin order som ett mail eller på en webbportal. Tillbaka ska leverantören skapa en orderbekräftelse som systemet matchar mot ordern. Om den avviker från ordern aviseras beställaren om eventuell avvikelser. Nästa steg är leveransaviseringen som är en ersättare till följesedeln på papper. Den skickas av leverantören när godset är packat och klart för leverans och är en exakt specifikation av leveransen.

... till godsmottagning

En punkt där byggbranschen fortfarande ligger efter annan industri och handel är just hanteringen av leveranser. Den elektroniska leveransaviseringen, om den över huvud taget finns, används av byggföretagen mest för att uppdatera mottagarens

system om att det är en leverans på gång. Leveransaviseringen anger det unika numret för kollit och vad kollit innehåller. Kollinumret finns också på en transportetikett i form av en streckkod och kan läsas in med streckkodsläsare med hjälp av en handdator på byggarbetsplatsen. Upp på skärmen kommer då den information som fanns i leveransaviseringen varpå den som tagit emot godset enkelt kan se om det stämmer. Efter en knapptryckning är leveransen godkänd och uppdaterad i köparens system.

Det har också betydelsen att leveransen är godkänd och när den elektroniska fakturan kommer till köparen kan den både registreras, kontrolleras och till stora delar hanteras med automatik eftersom avtalspriser, beställning och leveransinformation finns tillgängligt i systemet för matchning.

Lägre kostnader och kortare ledtider

Fördelarna för att hantera den här processen med stöd av e-handel är uppenbara och en poäng är att de är lika stora för både kunden och leverantören, alltså ett äkta win-win-förhållande.

► Allra viktigast är kanske att kvaliteten förbättras. När en beställning länkas från köparens till leverantörens system innebär det att företagen delar på informationen. I praktiken har det visat sig att så mycket som 9 av 10 fel kan försvinna, något som naturligtvis leder till färre störningar, lägre kostnader och att förseningar kan undvikas.

En annan påtaglig fördel är de kortare ledtiderna. Minuten efter att beställningen är lagd av entreprenören kan det vara någon som plockar ordern på leverantörens lager. Och då är orderbekräftelsen redan uppdaterad i beställarens system. Skulle det uppstå en avvikelser senare under leveransen kan leverantören, eller transportören, omgående uppdatera köparens system med ny information.

Alltid öppet

Bland alla fördelar med e-handel så är den snabba sök- och beställningsrutinen den faktor som haft störst betydelse för användarnas acceptans. Idag spenderar många mycket tid i telefonköer och långa samtal med säljare, eller t o m långa resor till en bygghandel där man tvingas konstatera att den produkt man var ute efter var slut i butiken. Med e-handel lägger man beställningarna när det passar och är något inte tillgängligt får man direkt besked om alternativa produkter. Något som många tvekar om är den minskade kontakten med leverantören ska göra det svårare att verkligen beställa det man behöver. Det kanske gällde tidigare, men med tiden har man kunnat få med allt mer information i leverantörernas kataloger. Där finns inte bara artikelnummer, namn och pris, utan ofta även bilder, anvisningar och egenskaper. I de fall en produkt har kompletterande komponenter, t.ex. en maskin som har olika tillbehör, så fångas det också upp av moderna system.

Systemen förstår ren svenska

En faktor som man lagt ned mycket utvecklingsresurser på är att för-

enklare är sökningen efter rätt produkt. Systemens sökfunktioner har blivit allt effektivare, samtidigt som man utökat ordlistorna till att inkludera synonymer och även slanguttryck. Man kan alltså prata med systemet på "ren svenska" för att hitta rätt produkt. En annan fördel är att sökningen visar alla de leverantörers alternativ som passar in på sökningen. Det är inte ovanligt att man har avtal med mer än en leverantör för samma produktslag. Sökningen redovisar då alla träffar och det går snabbt att utläsa vilken leverantörs alternativ som är bäst, både för kostnader och egenskaper.

Vilka är utmaningarna?

Finns det stora fördelar brukar det ofta också finnas svårigheter. Med e-handel visar erfarenheten att det svåraste är att förändra sitt beteende och börja arbeta på ett nytt sätt. Framför allt är det en ledningsfråga att dra upp riktlinjer, sätta mål och stödja förändringsprocessen. Besparingspotentialen är helt enkelt för stor för att man ska tolerera att den slängs bort. Sedan finns det naturligtvis tekniska svårigheter att övervinna. Inte minst är det affärssystemen som inte alltid är anpassade till att integreras med andra system utan anpassningar. Det finns också kommunikations- och säkerhetsfrågor som är viktiga att beakta.

EDI eller webbportal

Det finns två alternativa sätt att genomföra e-handel mellan företag. Det ena bygger på att köparens och säljarens system integreras genom att man skickar elektroniska standardiserade affärskommunikationer mellan dem, något som ofta kallas EDI. Det andra alternativet kallas ofta enkel e-handel eller webb-EDI då det är en kombination av EDI och webblösning. Större byggföretag som NCC, Peab och Skanska använder båda alternativen. Vid enkel e-handel får leverantören ett mail med en beställning. Ordersvar, leveransavisering och faktura får leverantören skapa i en webbportal

via elektroniska formulär som integreras mot entreprenörernas egna system. EDI-lösningar kostar lite mer men är i stället mer automatiserade. Med enkel e-handel är det tvärtom, inte lika automatiserat, men i stället lätt att komma igång utan krav på investeringar.

Bättre med hemmaplan

Många förknippar naturligtvis e-handel med webbshoppar. För en stor köpare är det emellertid inget alternativ att låta sin personal logga in i hundratals leverantörs webbshoppar. I stället kan man säga att inköpsportalerna som många stora företag sätter upp är som en intern webbshop. Då hamnar problemet i stället hos leverantörerna att dessa måste arbeta i många kunders leverantörsportaler vilket begränsar nyttan för dem eftersom de parallellt måste arbeta i sitt eget affärssystem. Det är just det som är fördelen med EDI, båda parter kan arbeta i sitt eget system men med en integration mellan dem.

Nästa steg blir projektinköpen

Nästa milstolpe för byggbranschens e-handel kommer att bli projektinköp. Idag satsar NCC, Peab och Skanska på att införa lösningar för att hantera upphandlingen av underentreprenader i särskilda leverantörsportaler. Att man väntat med denna del, som ju för många byggföretag står för den största andelen mätt i kronor, är att den är mer komplex och att den vanliga e-handeln med varor har varit mer utvecklad och haft bra stöd i olika slags system.

Bara att skicka förfrågningsunderlag elektroniskt är en oändligt stor förändring jämfört med att kopiera, sortera, stoppa i kuvert och distribuera stora volymer pappersunderlag manuellt. Alla underlag finns att ladda hem från en portal dit leverantörer får tillgång via ett lösenord. Det är också i portalen som leverantören lägger in sina anbudssvar med uppgifter om priser, tider och annat, samt kan lägga in kompletterande dokument.

Bästa exemplen i Asien

I vissa länder, inte minst borta i Asien, är e-upphandling redan ett vanligt förfarande. I Indien är det ett krav i samband med offentliga upphandlingar över ett visst tröskelvärde. Allra längst han man kommit i Japan där det finns nätverk för upphandling med tusentals företag som medverkar bara i byggbranschen. I Europa är det Frankrike och Storbritannien som ligger i täten med att sköta upphandlingsprocessen elektroniskt.

Standard för branschen

Inom BEAst samverkar byggföretagen för att ta fram gemensamma standarder. Dessa är väl samordnade med både internationella grundstandarder och andra branschstandarder inom handel och industri och inga egna lösningar. Exempel på standarder som finns framtagna av BEAst är:

- *Standardiserad varuförsörjningsprocess* är en gemensam beskrivning och ett regelverk som anger hur byggprocessen ska fungera vid användning av e-handel.
- *Nordic e-Building* är en nordisk standard för elektroniska affärsdokument i varuförsörjningsprocessen.
- *Rekommendation e-faktura* är en gemensam beskrivning av hur e-fakturor ska hanteras i branschen.
- *SMSI-fakturan* är en standardiserad faktura som är framtagen i samarbete med fordonsindustrin, transportbranschen och som även samordnats med offentlig sektor och handeln (GS1).
- *Produktklassificering* av bygg- och VVS-varor så att köparens system kan klassificera varor och tjänster för att stödja upphandlings-, inköps- och uppföljningsprocesserna.
- *Kollietikett Bygg* är en standardiserad etikett som är samordnad med transportbranschen. På en och samma etikett finns uppgifter, både i klartext och som streckkoder, för rationell distribution och godsmottagning.

En annan viktig del som BEAst tillhandahåller sina medlemmar är support i samband med implementering och användning av standarden. Det finns också en valideringstjänst där man kan testa att prislistor, fakturor och andra affärsmeddelanden verkligen stöder standarden.

Läs mer på internet

Mer om BEAst standarder och tjänster finns på www.beast.se.

Författarens e-post

peter.fredholm@beast.se

EGEN
annons
nytt namn