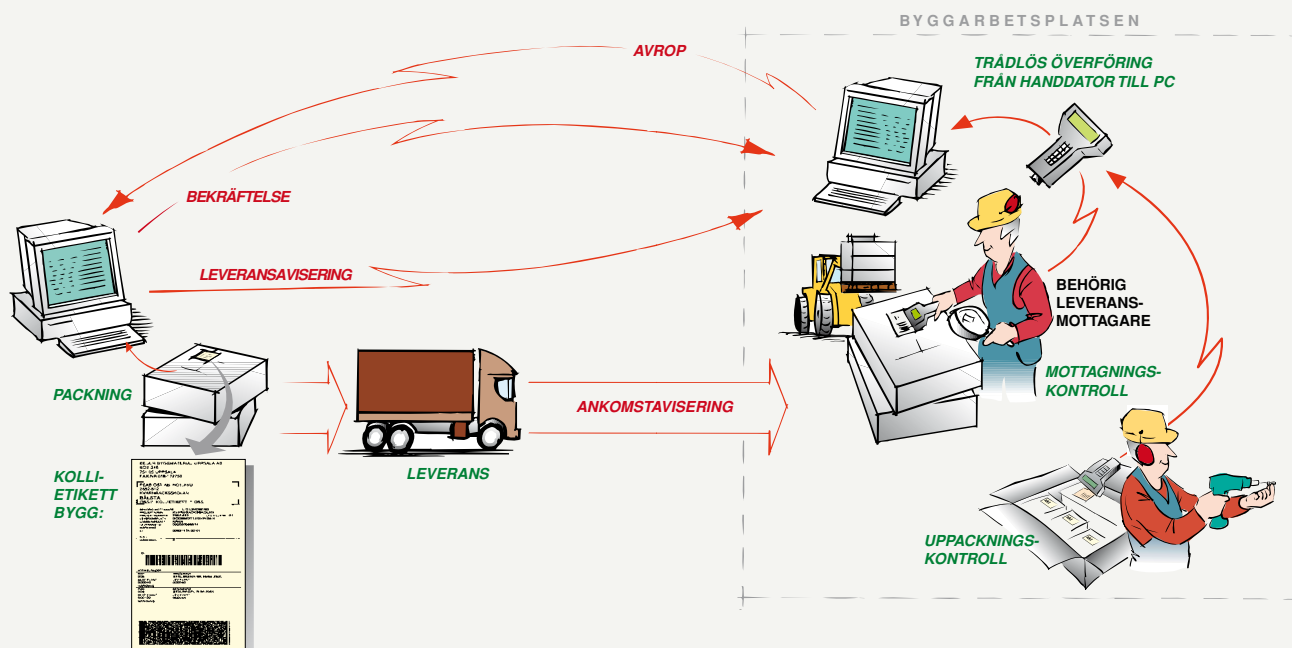


Enklare byggprocess med e-handel



Trött på telefonköer och trassel med leveranser? Med e-handel kopplas byggarbetsplatserna samman med systemen hos leverantörer och underentreprenörer. Det gör att beställnings- och leveransinformation överförs direkt och automatiskt. Målet är en enklare byggprocess.

Nu är turen kommen till byggsektorn

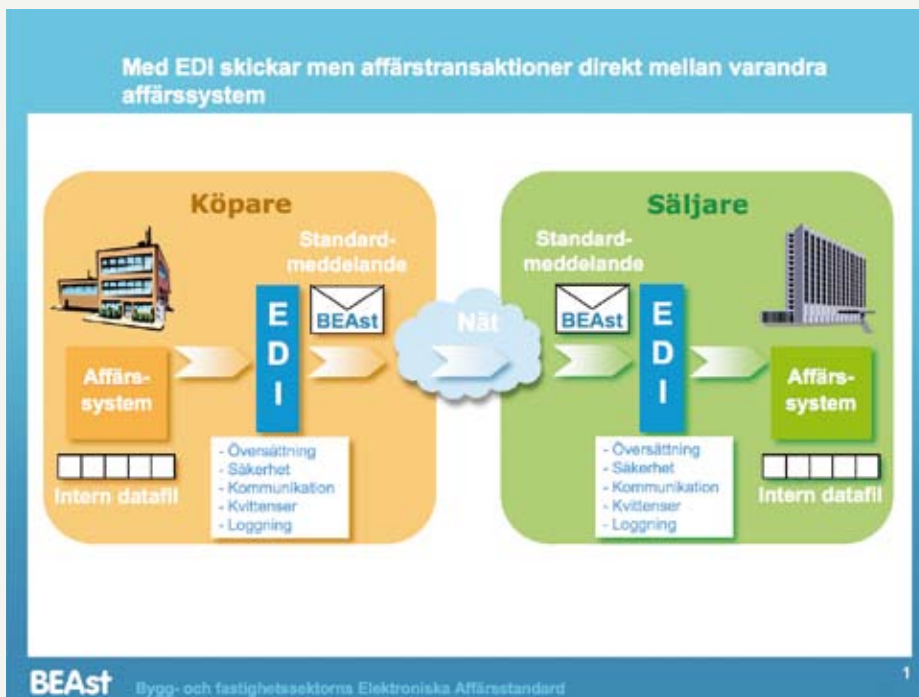
I vissa branscher som fordonsindustri, dagligvaror och godstransporter står den elektroniska affärskommunikationen redan för mer än 90% av affärsvolymen. Nu är förutsättningarna på plats för att även byggsektorn ska kunna effektivisera med stöd av e-handel.

Många tänker på e-handel som att köpa konsumentvaror på nätet. Mellan företag går det till på lite annorlunda sätt. Så kallad e-handel "business to business" (B2B) utgår från entreprenörens affärssystem som via Internet länkas samman med leverantörernas system. Mellan systemen skickas prislister, beställningar, bekräftelser, leveransaviseringar och fakturor som automatiskt uppdaterar systemen med korrekt information.

Egentligen är integration mellan företag ett bättre begrepp än e-handel. Även om det förutsätter en del standarder och teknik så handlar e-handel om att integrera köparens och säljarens processer och att utveckla verksamheten. Det stöd som finns i systemen öppnar för enklare arbetssätt och mindre administration.

Så här fungerar det

När en entreprenör ingått ett avtal med en leverantör skickar denne över en så kallad katalog. Katalogen innehåller information om alla de artiklar som ingår i avtalet, till exempel artikelnummer, namn, förpackningar, egenskaper samt priser och andra kommersiella överenskommelser. Genom att alla artiklar i katalogen klassificeras går det att slå ihop alla leverantörers kataloger till en enda. Den finns sedan tillgänglig i entreprenörens inköpssystem.



Systemen hos entreprenör och leverantör kopplas samman.

När någon på bygget behöver beställa material går det enkelt att söka sig fram till rätt produkt eller tjänst i systemet. Många leverantörer har ordersystem som automatiskt kontrollerar om artikeln finns på lager. Orderbekräftelsen är i många fall framme inom en minut efter att ordern är lagd.

När leverantören har gjort i ordning leveransen kommer en avisering som ger bygget exakt information om leveransens innehåll och leveranstid. Det finns också referenser till transporten som ger möjlighet att spåra sändningen hos den som utför frakten.

På varje kolla ska det finnas en etikett med en streckkod för leveransens identitet. En godsmottagare på bygget som är utrustad med en enkel handscanner kan via streckkodens identitet få upp information på skärmen om vad leveransen ska innehålla. Efter kontroll och en knapptryckning på handdatorn är godset ankomstregistrerat och affärssystemet uppdaterat.

Processen avslutas med att leverantören skickar en elektronisk faktura som systemet kan matcha mot avtalspris, beställning och leverans. All den informationen finns i systemet och om den överensstämmer med fakturan kan denna behandlas utan något manuellt arbete.

Ledtider och kvalitet

Det är egentligen en hel rad fördelar som öppnar sig. Allra viktigast är kanske att kvaliteten förbättras. När en beställning länkas från entreprenörens till leverantörens system innebär det att man delar på informationen. I praktiken har det visat sig att så mycket som 9 av 10 fel kan försvinna. På ett bygge leder det till färre störningar, lägre kostnader och att förseningar kan undvikas.

En annan påtaglig fördel är ledtiden. 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 entreprenörens system.

Skulle det uppstå en avvikelse senare under leveransen kan leverantören, eller transportören, omgående uppdatera byggarbetsplatsens system med ny information.

En poäng är att fördelarna är lika stora för både kunden och leverantören, alltså ett äkta win-win-förhållande.

”Man blir nästan bortskämd”

På NCC:s byggarbetsplats Kungsbron i Stockholm är det e-handel som gäller. Johan Rudheden som är arbetsledare berättar att han får in önskemål om beställningar hela dagen. På eftermiddagen sätter han sig en stund och lägger in order i systemet.

– Det sparar mycket tid att lägga beställningarna i systemet, säger Johan. Inga telefonköer eller långa samtal med leverantörer.

I systemet går det mycket snabbare att hitta rätt artiklar genom att det är så enkelt att söka. Sökning kan ske på både artikelbenämning, artikelnummer och även på synonymer. Egentligen kan man till och med skriva in det man är ute efter i ”dagligt tal” och systemet hittar rätt produkt.

Johan Rudheden på NCC beställer det mesta direkt i systemet.



NCC:s inköpsportal innehåller kataloger från alla de viktigare leverantörerna i systemet. Det gör att när Johan eller någon av hans kollegor behöver en vara så finns den nästan alltid i systemet. En annan poäng är att om en vara finns med i mer än en leverantörs avtal så visas båda produkterna och det blir

Leverantör har en lösning som bygger
kunder har full automatik



Färdstandard

2

BEAst har tagit fram en standard för affärskommunikation i
byggbranschen



BEAst Bygg- och fastighetssektorns Elektroniska Affärsstandard

3

då möjligt att snabbt och enkelt jämföra de bägge produkterna och deras pris.

– Det som kanske är allra bäst med systemet, fortsätter Johan Rudheden, är att varje beställning blir bekräftad direkt i systemet vilket ger mig en bra översikt. Det blir lätt att följa orderkedjan.

Även beställningar som läggs in i systemet av andra på arbetsplatsen kan Johan se även om den personen inte är på plats.

– Systemet ger mig också möjlighet att se vad som hänt tidigare. Det går snabbt att göra en historisk återblick, avslutar Johan.

Processen avslutas med att leverantörens faktura skickas rakt in i systemet utan att någon på NCC behöver registrera den manuellt.

”Vi sparar massor av tid”

– För oss som arbetar med projekt från Dalarna och uppåt gäller det att ha bra planering, berättar Emma Löfgren som är distrikts-

För Emma Löfgren är e-handel naturligt.



inköpschef på Skanska. Det kan vara många mil till närmaste butik och risken finns alltid att den produkt man vill ha inte finns när man väl kommer fram. Då är det smidigare att beställa i systemet och få en direkt återkoppling om orderstatus och leveranstid.

En stor fördel som Emma nämner är möjligheten till uppföljning av sina inköp. Man ser vad man har köpt och vad leverantören

har svarat. Det är också värdefullt att kunna plocka fram fakta ur systemet som kan användas som underlag vid förhandlingar.

Något som Emma Löfgren flaggar för är att övergången till inköpsystem och e-handel innebär att man måste se över sitt arbetssätt. Även om e-handel leder till förenkling så finns alltid ett visst motstånd att bryta gamla invanda beteenden. Men med ständigt bättre funktioner i inköpssystemet blir det allt mer naturligt att beställa via datorn istället för att ringa leverantören. Ett exempel på ständigt förbättrade funktioner som Emma särskilt nämner är att systemets sökmotor hela tiden blir effektivare.

Särskilt positivt menar Emma att e-handel är vid beställning av relaterade produkter. I systemet får man direkt reda på vilken bög som hör till ett visst rör. Det blir enkelt och snabbt att hitta hela produkten med dess olika delar och man kan vara säker på att det blir korrekt eftersom det är leverantörens egna uppgifter som ligger i Skanskas inköpssystem.

Nästa milstolpe för e-handeln blir projektinköpen.

– Att skicka förfrågningsunderlag elektroniskt är en oändligt stor förändring jämfört med att kopiera, sortera, stoppa i kuvert och distribuera pappersunderlag manuellt, avslutar Emma Löfgren.

Lösningar för både stor och liten

Det är inget nytt med e-handel inom byggsektorn, vissa företag började redan i början av 1990-talet. Anledningen till att det först nu tar fart är att många saker ramlat plats. Nästan alla har Internet och bredband och det har vuxit fram standarder för hur e-handel ska fungera i branschen.

Inte minst viktigt är att de som levererar system till byggsektorns aktörer sett till att e-handel finns inbyggt som en del av standard-systemen. Och för de företag som trots allt inte har ett system med det rätta stödet finns webbportaler där de kan hämta sina

order och enkelt skicka tillbaka leveransbesked och fakturor.

De stora entreprenörerna har avancerade affärssystem med inbyggda funktioner för e-handel. Det optimala är att leverantören eller underentreprenören har tillgång till motsvarande funktioner. Då kan systemen kommunicera direkt med varandra via affärs-transaktioner som skickas som standardiserade meddelanden, till exempel för order och leveransbesked. Detta kallas EDI – Electronic Data Interchange – och innebär att affärssystemen är integrerade med varandra.

EDI-tekniken har funnits en del år och fungerar mycket effektivt men finns inte på plats hos alla företag. Därför har många av de stora företagen utvecklat så kallad enkel e-handel som bygger på att ett mindre företag loggar in på en webbportal för att utfylla formulär ta emot och generera olika affärsdokument. Från webbportalen länkas informationen i formulären direkt in i det större företagets system och möter deras krav på rationell och automatisk hantering.

En gemensam standard

En förutsättning för att det ska vara enkelt att ansluta många leverantörer är att det finns gemensamma standarder för branschen. Därför finns BEAst, *Byggbranschens Elektroniska Affärsstandard*, där ett 40-tal företag och organisationer från branschen är medlemmar. Syftet med BEAst är att samordna och standardisera branschens behov av elektronisk affärskommunikation.

Inom BEAst har byggsektorn enats om en gemensam beskrivning av byggprocessen. Ett exempel på det är att en leverantör ska bekräfta en order eller skapa en faktura på samma sätt oavsett vilken entreprenör som är kund.

Nästa steg har varit att standardisera själva affärsdokumenten. Det betyder att både innehållet och formatet för dokumenten är lika oavsett företag. Den internationella standarden som BEAst utgår från är branschövergripande och används inom handel, industri, transporter och offentlig förvaltning. Det sker också en



BEAst samlar hela byggbranschen.

samordning mellan branscher där BEAst är aktiva för att säkerställa att standarden tillämpas och tolkas på samma sätt, ett viktigt krav för att leverantörer av standardssystem ska kunna stödja standarden utan en massa anpassningar.

SBUF-projekt som stöttat e-kommunikation

Under de senaste åren har SBUF stött standardiseringen inom BEAst i flera projekt:

- *Nordiska projektet* där det skedde en samordning av standarden för elektroniska affärsdokument på nordisk nivå. Det gör att det inte längre behövs en variant per land.
- *Produktklassificering* av bygg- och VVS-varor så att köparens system kan klassificera varor och tjänster vilket leder till att inköpsprocessen kan förenklas.
- *Processprojektet* som tog fram en gemensam beskrivning av hur byggprocessen ska fungera vid användning av e-handel.
- *Fakturaprojektet* som har samordnat och förenklat formerna för elektronisk fakturering i branschen.

Ytterligare information

Kontaktpersoner:

Peter Fredholm, BEAst, tel 070-663 32 19, kansli@beast.se

Litteratur:

- Rekommendation Elektronisk fakturahantering
- Beskrivning av byggbranschens varuförsörjningsprocess vid e-handel
- Meddelandestandarden Nordic e-Building 1.1

Alla tra är gratis och kan fås från kansli@beast.se eller laddas ned från BEAst webbplats.

Internet:

www.beast.se