

INFO *källan*

Ett nyhetsbrev utgivet av VVS-Information • 2008



Tema
IT

Aktuellt från fabrikanter, grossister och installatörer i VVS-branschen



vvs-ledaren

RSK på Internet i ett decennium

Kloka företrädare inom vvs-branschen fullföljde 1997 det som startades redan på 1940-talet – att föra in identifikationssystemet för vvs-produkter in i det nya IT-samhället. Många andra branscher avundas oss som har RSK-databasen.

RSK-databasens service till byggsektorn utökas ständigt. I dag är identifikationssystemet utbyggt till en komplett informationsdatabas som underlättar all handel med vvs-produkter och är dessutom en förutsättning för mycket av den IT-verksamhet som beskrivs i årets sista InfoKällan.

Branschföreträdarna som skapade VVS-Information Data AB 1997, var dessutom kloka nog att också ge oss ett uppdrag när det gäller vvs-branschens PR- och marknadsföringsarbete.

Även inom detta område utgör RSK-databasen ett unikt redskap för att ge alla som på ett eller annat sätt kommer i kontakt med branschen, från fastighetsägare till politiker, en så komplett och korrekt bild som möjligt av vårt dagsläge och framtida möjligheter.

10 år är en lång tid inom IT-världen och mycket har hänt när det gäller att utveckla RSK-databasen, men det mesta återstår, till exempel med överförande av information till CAD/CAM-system samt att ytterligare underlätta för en växande e-handel.

Var med och bidra till att göra vvs-branschens gemensamma databas till att bli ännu effektivare och mer komplett. Mata in all information som kan bidra till ökad kunskap om produkter, tjänster, företag, miljöarbete, energiteknik, beräkningsmodeller med mera. Vi vill med stolthet kunna beskriva RSK-databasen som ”allt på ett ställe”.

Efter sitt mångåriga engagemang som vd för VVS-Information har Arne Eriksson övergått till uppdraget som senior konsult. Som ny vd vill jag ta tillfället i akt att tacka Arne för hans stora bidrag till utvecklingen av VVS-Information och samtidigt önska honom lycka till i framtiden.

Ulf Jonson
Vd VVS-Information



Information om VVS-branschen

VVS-INFORMATION företrädare för fabrikanter, grossister och installatörer i VVS-branschen. (På hemsidan finns RSK-databasen.) www.vvsinfo.se

VVS-FABRIKANTERNAS RÅD

VVS-industrins branschorganisation för leverantörer av VVS-material www.vvsfabrikanterna.se

SVENSKA RÖRGROSSISTFÖRENINGEN VVS

branschorgan för svenska VVS-grossister www.rsk.se

VVS FÖRETAGEN bransch- och arbetsgivarorganisation för installationsföretag inom VVS www.vvsforetagen.se

VVS-AUKTORISATION ideell förening för auktoriseringen Säker Vatteninstallation www.sakervatten.se

SVENSKT VATTEN branschorganisation för Sveriges vatten- och avloppsreningsverk www.svensktvatten.se



VVS-Information Data AB

Upplandsgatan 2B, 4 tr, 111 23 Stockholm
Tfn: 08-644 85 00, E-post: info@vvsinfo.se

Ansvarig utgivare: Ulf Jonson

Producerad av: Roxx Media Sverige, www.roxx.se
Projektledare: Micael Lindgren
Texter: Håkan Hellström
Layout: Örjan Folcke
Tryck: Printfabriken, Karlskrona, 2008

Ombyggd webbutik stärker säljkåren



Efter årsskiftet kommer grossisten Onninen att börja använda VVS-Infos webbtjänst.

– I samband med att vi bygger om vår webbutik passar vi på att lägga till tjänsten, som gör att vi kan erbjuda våra kunder en bättre service än tidigare, säger Lars Fransson, e-handelsansvarig på Onninen.

VVS-Infos webbtjänst ger tillgång till alla uppgifter i RSK-databasen för en produkt som en kund söker i Onninen webbutik. Blixtsnabbt visas bilder, monteringsanvisningar eller produktdata för kunden, som inte ens märker att uppgifterna hämtats utanför webbutiken.

Ständig utveckling

– Vi satsar ständigt på att vidareutveckla vår webbutik. Webbtjänsten betyder att informationen i butiken alltid är så aktuell som möjligt och att kunden får tillgång till betydligt mer information, säger Lars Fransson.

För honom är det viktigt att det är utifrån kundernas behov som e-handelslösningarna utvecklas och att det inte är tekniken som styr.

Frigör resurser

– Nya funktioner ska inte störa eller ändra grundfunktionen i webbutiken, säger han. Webbutiken kommer aldrig att kunna konkurrera med våra egna proffsbutiker när det gäller att ge kunderna service, men det finns ändå stora möjligheter att förbättra den. Jag är övertygad om att den nya webbtjänsten gör det enklare för våra kunder att hitta rätt produkter. E-handeln frigör resurser i säljkåren enligt Lars Fransson.

– Den ger helt enkelt mer tid till våra säljare att vara just säljare, att ägna sig mer åt uppföljning och vara ett stöd för kunden, säger han. Den ombyggda webbutiken ger ännu mer tid till detta.

Mer information om VVS-Infos webbtjänst hittar du på nästa upplag i Infokällan.

Smarta e-lösningar effektiviserar

Olika e-lösningar får ett allt större genomslag inom vvs-branschen.

För Ahlsell har e-handeln blivit en mycket viktig försäljningskanal.

– För vissa kunder står e-handeln för 70 procent av försäljningen i dag, så det rör sig om stora volymer, säger Mikael Falk, divisionschef vvs på Ahlsell.

Ahlsells webbutik och e-handel är bara ett exempel på hur företaget arbetar för att effektivisera verksamheten.

– Vi söker hela tiden efter smarta hjälpmedel och nya lösningar för att göra företaget effektivare. Vi gör nu till exempel försök med handdatorer för att få ett bättre in- och utflöde av gods till och från våra butiker, säger Mikael Falk.

I stället för följesedlar på papper kopplas e-följesedlar till varje order med hjälp av streckkoder som läses av med handdatorn, på så sett förenklas orderhanteringen.

– Det här är ett smart sätt att få bort onödiga pappersdokument från våra butiker. Lösningen kommer att vara fullt utvecklad inom något år, tror Mikael Falk.



– Vi försöker få bort onödiga pappersdokument från butikerna, säger Mikael Falk.

Logga in på Mina Sidor

Som användare av RSK-databasen har du möjlighet att skapa ett eget kostnadsfritt konto, Mina Sidor. Här kan du spara de RSK-nummer som du ofta söker.

Under ditt konto kan du skapa olika "projekt" där du samlar artiklar i RSK-databasen. Det kan till exempel vara artiklar som du ofta handlar av en särskild leverantör eller artiklar som du använder i en viss typ av byggprojekt. Under exempelvis rubriken "badrumsrenovering" kan du spara de RSK-nummer du brukar använda vid den typen av arbeten.

Utifrån dessa projektlister går det att skapa beställningsunderlag som kan överföras till grossisters webbbutiker.

Tjänsten erbjuder även möjlighet att söka efter dokument för en samling RSK-nummer på en och samma gång, till exempel drift- och skötselansvisningar eller bilder. På så sätt slipper du söka varje drift- och skötselansvisning för ett stort antal produkter separat varje gång du ska dokumentera ett arbete du utfört.

Eftersom du har tillgång till RSK-databasen dygnet runt behöver du inte samla anvisningarna i en pärm, vilket också betyder att du alltid har tillgång till den senaste informationen.

Frågor om Mina Sidor kan du ställa till Ulf Jonson, 08-556 927 87, ulf.jonson@vvsinfo.se.



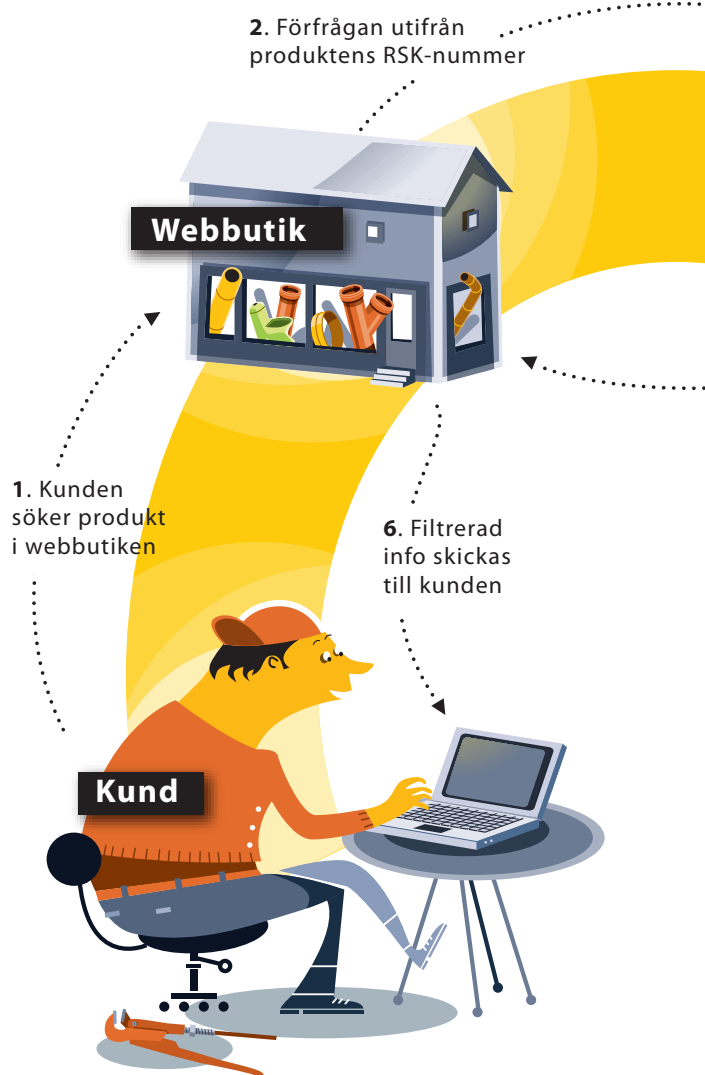
Ständig utveckling av RSK-databasen

VVS-Info ansvarar för att administrera, och inte minst utveckla, RSK-databasen, världens största databas för VVS-produkter. Innehållet i databasen ansvarar däremot tillverkare och leverantörer, det är de som ser till att alla uppgifter är korrekta och uppdaterade.

RSK-databasen är vvs-branschens gemensamma databas och identifikationssystem. De flesta vvs-produkter på den svenska marknaden tilldelas ett RSK-nummer. I RSK-databasen finns även bilder, produktfakta, monteringsanvisningar, byggvarudeklarationer, drift- och skötselinstruktioner. Databasen är gratis för alla att använda, både privatkunder och yrkesfolk.

RSK-databasen innehåller i dag cirka 305 000 produkter, varav 171 000 är aktiva i dag. En produkts RSK-nummer ligger kvar i databasen även efter att den har försvunnit från marknaden. Detta för att göra det möjligt att spåra produkter bakåt i tiden. Många leverantörer anger också alternativ och ersättningsprodukter i anslutning till gamla RSK-nummer i databasen. Varje månad utförs cirka 60 000 unika sökningar i RSK-databasen.

Utvecklingen av RSK-databasen är ett ständigt pågående projekt. De flesta nya funktioner och förbättringar i databasen tillkommer på användarnas initiativ och önskemål.



VVS-Infos webbtjänst:

Blixtnabb tillgång

VVS-Info erbjuder en webbtjänst som gör det möjligt att i realtid hämta all information om en produkt i RSK-databasen. Kunden väljer själv hur mycket av informationen som ska presenteras.



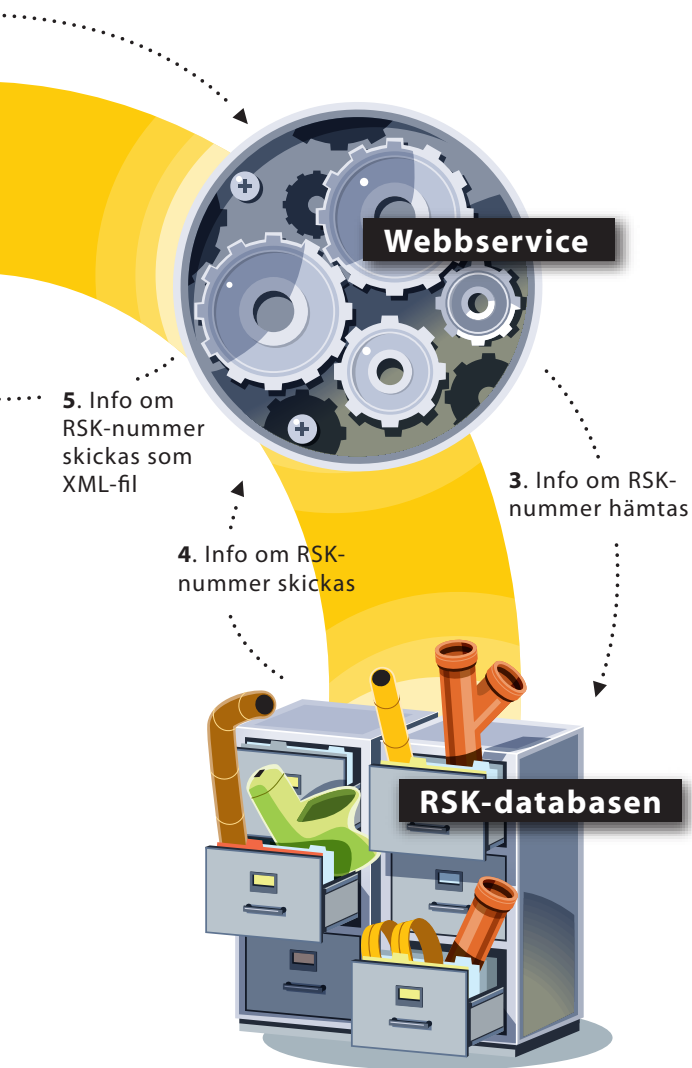
Jonas Ahlberg

– Webbtjänsten är till exempel användbar för grossister med en webbutik, säger Jonas Ahlberg, IT-ansvarig på VVS-Info.

Han ger ett exempel på hur det skulle kunna se ut: När en kund söker efter en produkt i webbutiken går en förfrågan som bygger på produktens RSK-nummer från webbutiken till webbtjänsten. Vilka parametrar som kunden kan söka på i webbutiken bestämmer grossisten.

Webbtjänsten hämtar informationen i RSK-databasen och skickar den vidare till webbutiken i form av en XML-fil.

XML-filen gör det möjligt att utväxla data mellan olika informationssystem, vilket innebär att man inte behöver anpassa eller förändra webbutiken på något sätt. XML-filen definierar heller inte



till RSK-databasen

vilka data som kan användas, utan all information om produkten skickas till webbutiken.

Det är i stället grossisten som bestämmer vilka delar av information som kunden ska kunna se. Det kan till exempel innebära att kunden ser bilder och produktblad men inte monteringsanvisningar, byggvarudeklarationer eller drift- och skötselanvisningar. Det är också möjligt att kunden själv avgränsar sökningen i webbutiken.

– Den sökningen går på någon millisekund och kunden märker aldrig att informationen har hämtats utanför webbutiken, säger Jonas Ahlberg.

Tjänsten passar även för företag som använder informationen internt på olika sätt. På så sätt slipper man ha en egen databas som måste uppdateras och skötas, något som sparar både arbetstid och utrymme. I stället får man direkt tillgång till RSK-databasen som innehåller den senaste informationen om 350 000 vvs-produkter.

Tjänsten är ett abonnemang som i princip vem som helst kan köpa.

För mer information om VVS-Infos webbtjänst, eller någon av de andra tjänster som VVS-Info erbjuder, kontakta Jonas Ahlberg, 08-556 957 84, jonas.ahlberg@vvsinfo.se.

Ansök om RSK-nummer på webben

Hos VVS-Info kan du registrera dig som leverantör i RSK-databasen direkt på webben. Här kan du också ansöka om nya RSK-nummer. Administrationssidan når du på adressen vvsinfo.se

Som registrerad tillverkare eller agent kan du ansöka om RSK-nummer direkt över webben. Efter några dagar kommer det nya RSK-numret via e-post. Leverantören lägger själv in uppgifterna som beskriver produkten.

– Det är dessa uppgifter som vi tar ställning till när vi delar ut nya RSK-nummer, säger Ulf Jonson, vd på VVS-Info. Ett vanlig misstag som begås när man lägger in data gällande logistikuppgifterna, då man inte skriver in rätt förpackningssort, dimensioner och vikt för en produkt. Det är viktigt att till exempel veta hur mycket en produkt väger och om den kommer på en pall eller i kartong när man ska beställa en leverans.

En annan viktig information skrivs i den så kallade benämningssraden. Här ska den korrekta beteckningen på en produkt anges och inte en beteckning som man kanske använder internt. Denna information används till exempel som fakturaunderlag och otydlig information försvårar för kunden.

Webbspindel gör uppdateringar

Med hjälp av en "webbspindel" kan alla produkt-dokument i RSK-databasen uppdateras automatiskt varje natt. Produktinformationen hämtas i leverantörens webbdatabas.

"Spindeln" är ett program som automatiskt hämtar produktinformation på en bestämd plats på leverantörens server varje natt. Sedan uppdateras all ny information för denna produkt i RSK-databasen. Därmed kan både leverantör och användare vara säkra på att den senaste informationen alltid finns tillgänglig i databasen.

Leverantören slipper gå in i RSK-databasen för att uppdatera produktinformationen manuellt, i stället läggs all ny information på företagets egen webserver där webbspindeln sedan hämtar den. Produktinformationen sorteras enligt de namnstandarder som används i RSK-databasen, till exempel DOS (drift och skötsel), BVD (byggvarudeklarationer) och Prod (produktblad).

BVD hittar du i RSK-databasen

Söker du efter byggvarudeklarationer för VVS-produkter hittar du dem i RSK-databasen!

I anknytning till ett stort antal av produkterna i RSK-databasen finns byggvarudeklarationernas formulär i sin helhet som en nedladdningsbar pdf-fil. Byggvarudeklarationer (BVD) är byggbranschens gemensamma, och frivilliga, system för att förmedla information om byggvarors miljöpåverkan. BVD har två huvudsakliga användningsområden: för miljöbedömning av byggvaror samt dokumentation av inbyggda varor. BVD är underlag för bedömningar i samband med projektering eller vid inköp, för att hitta lämplig byggvara vid en viss användning.



Daniel Rosendahl (längst till vänster) och hans kollegor Fredrik Rosenqvist och Tonie Karlsson sparar både tid och pengar med de nya handdatorerna. Administrationen blir betydligt effektivare och montörerna hinner utföra fler installationer.

Handdatorerna gör jobbet effektivt

Under drygt tre års tid har Daniel Rosendahl och hans fyra anställda använt sig av handdatorer i jobbet.

– Handdatorerna sparar in mycket av den tid som annars skulle gå till administration, säger Daniel.

Utan dem hade vi nog behövt ytterligare en tjänst inne på kontoret. Nu kan jag jobba ute på fältet större delen av min arbetsvecka.

Daniel Rosendahl började att fundera så smått på att använda handdatorer för fyra år sedan.

– Jag läste om det i tidningar, kollade runt på mässor och tyckte att det verkade vara en vettig grej, säger han. Med hjälp av ett konsultföretag valde jag ut ett system som vi började använda för tre år sedan. Det bytte vi ut för drygt ett halvår sedan mot ett mer avancerat system som effektiviserar ännu mer.

I handdatorerna registrerar montörerna ute på fältet bland annat sin arbetstid och gör beställningar på det material som behövs vid arbetena. Via handdatorerna skickas också arbetsordrarna ut.

– Nu sker all kommunikation trådlöst mellan handdatorerna och datorn på kontoret, säger Daniel. Med det gamla systemet tankade vi ned alla data när vi kom hem till kontoret. Nu kan vi lägga en beställning direkt på plats hos kunden vilket sparar mycket tid. Vi har också alltid tillgång till dagsaktuella priser.

Sparar in tid bakom skrivbordet

Enligt Daniel sparar handdatorerna in många av de arbetsmoment som vanligtvis innebär dubbel- eller trippelarbete, när uppgifter ska skrivas in om och om igen.

– De uppgifter som montören registrerar i handdatorn är underlag för beställningar, följesedlar, fakturor och tidrapporter till exempel, säger han. Man behöver bara skriva in uppgifterna en enda gång. Nu ansvarar montörerna själva för att deras lönespecifikationer är korrekta eftersom dessa utgår från uppgifter som de själva lämnat.

När ny information knappas in i handdatorn uppdateras affärssystemet direkt.

– För montören ute på fältet gör handdatorn ingen större skillnad för arbetstiden. Däremot sparar man in all den tid som annars skulle gå till administration. Investeringen i handdatorerna återbetalas genom att vi blir effektivare och hinner utföra fler installationer.



I handdatorerna får montörerna arbetsordrar och de kan även registrera arbetstid och göra beställningar.

Teknikintresse

Rosendahls VVS i Kolsva AB utanför Köping startade verksamheten år 2000, då som en enskild firma. Två år senare fick Daniel Rosendahl hyra in personal och sedan 2006 har företaget egen anställd personal.

– Jag har 19 år i yrket som vvs-montör, berättar han. För mig var det utmaningen att själva driva och utveckla ett företag som lockade mig att starta eget. I dag har vi två huvudområden för vår verksamhet: vvs-arbeten åt industri-

kunder och installation av värmepumpar, säger Daniel.

Ny teknik är ett av Daniel Rosendahls intressen, vilket avspeglar sig i verksamheten.

– Jag har till exempel sålt in datastyrning och -övervakning till fastighetsvärmepumpar på egen hand, säger Daniel. Det gäller att inte vara så tekniskrädd som annars är ganska vanligt i branschen. När vi skaffade handdatorerna räckte det med en eller två dagars inkörning, mer behövdes inte.



Enligt Anders Lövås måste installatörerna inte bara var effektiva ute på jobben, utan även bättre på att administrera sitt företag.

Satsning på IT ger snabbare hantering

– Det gäller att vara så effektiv som möjligt, särskilt nu när högkonjunkturen är över för den här gången, säger Anders Lövås, ägare av Loevaas Rör & Smide. Det går till exempel inte att söla med att skicka ut fakturor, hanteringen måste vara snabb. Tack vare ett bra affärssystem och handdatorer kan vi bli effektivare.



Anders Lövås

När Anders Lövås köpte vvs-firman i Charlottenberg för fem år sedan användes knappt kund- eller leverantörsreskontra, arbetsorder skrevs för hand och all redovisning sköttes av en redovisningsbyrå. För att få företaget på rätt köl investerade han i ett affärssystem.

– Affärssystemet Scrollan hjälper oss att administrera och hanterat effektivt arbetsordrar, projektredovisning, inköp, offerter och andra dokument. Vi har också investerat i en linja mellan huvudkontoret i Charlottenberg och vår filial i Årjäng för snabb överföring av information, säger Anders Lövås.

Effektivare arbetsgång

Under knappt ett år har man testat att använda handdatorer på firman, fyra av montörerna har haft med sig handdatorerna ute på fältet.

– Nu kommer även resten av montörerna att få handdatorer eftersom det har fungerat på bra, säger Anders Lövås. Arbetsordrar går direkt ut till montörerna

via handdatorerna och de rapporterar tillbaka samma väg. Annars är det ju ett ganska vanligt fenomen att material som används ute på ett jobb glöms bort och inte kommer med på fakturan till kunden. Nu skrivs allt in på en gång och det finns ingen risk att uppgifterna försvinner på vägen.

– Vi registrerar dessutom produkterna via streckkoder med handdatorernas streckkodscanner vilket gör systemet ännu säkrare och snabbare. De innebär i slutändan att vi kan skicka ut våra fakturor snabbare än tidigare.

Högre status för montörerna

Anders Lövås är övertygad om att handdatorerna gör företaget med 22 anställda mycket effektivare, hur mycket kan han dock inte säga säkert eftersom endast fyra montörer använt dem hittills. Han har i alla fall så stor tilltro att han har valt att utrusta samtliga montörer med handdatorer.

– Jag känner dessutom att de också har gett montörerna känslan av en högre status när de är ute och jobbar, säger han. Efter en inkörningsperiod är handdatorerna enkla att använda. Jag ser bara fördelar med dem.

Intranät och webb en viktig informationskanal

Pumptillverkaren WILo har under det senaste året genomfört en omfattande uppdatering av sin produktinformation i RSK-databasen.



Marcus Sjösten

– Vi genomför en total översyn av informationen två gånger om året, vid sidan av den löpande uppdateringen, säger Marcus Sjösten, marknadschef på WILo.

– Det är ett omfattande men viktigt arbete att se till att informationen i RSK-databasen är uppdaterad för våra kunders skull, det gäller inte minst logistisk-uppgifterna, säger Marcus Sjösten. RSK-databasen innebär att de ofta räcker med att bara vända sig en enda källa för att få all information de söker om en viss produkt. För oss är den en viktig kommunikationskanal.

Cad-ritningar

WILo erbjuder via sin hemsida flera tjänster och IT-lösningar. De flesta WILo-produkter finns i dag som tredimensionella skalnliga cad-ritningar, men även i andra format. De finns tillgängliga via länk för nedladdning via WILos hemsida.

– Alla har tillgång till cad-ritningarna men tjänsten riktar sig kanske främst till konsulter, säger Marcus Sjösten.

WILo planerar dessutom för nya cad-verktyg som underlättar för kunderna.

– Även dessa kommer att vara tillgängliga över nätet.

Alla har tillgång till informationen

WILos intranät används på olika sätt för att informera och ge service inom företaget. Satellite7 är en webbplattform för marknadsföring som bland annat innehåller lexikon, bild- och referensdatabas.

En FAQ-funktion gör det möjligt för till exempel produktansvariga att lägga upp frågor och svar kring systemlösningar och WILos olika produkter.

– Det här gör att information snabbt kan nå ut till hela företaget och att alla har tillgång till samma information, säger Marcus Sjösten.



Returadress:

VVS-Information Data AB

Upplandsgatan 2B, 4 tr,

111 23 Stockholm



”Okunskap hotar lönsamheten”

Ulf Jonson är ny vd för VVS-Info. Ulf har framför allt en bakgrund inom IT-utveckling för vvs-branschen. Han har även arbetat som vvs-montör och drivit en egen vvs-installationsfirma under 21 år.

Hur ser han på vvs-branschens framtid och vilka möjligheter har den att möta en hårdnande konkurrens, inte minst när det gäller en ökad tillgång på vvs-material?

Vilka utmaningar står vvs-branschen inför?

– Bland installatörerna var det förr vanligt att man räknade framgången i hur mycket man hade att göra och inte hur mycket man faktiskt tjänade. Man tog för dåligt betalt för arbetet men tog i stället igen det genom påslag på materialet. Många av den äldre generationen lever till viss del kvar i det tänkandet. Men i dag finns betydligt många fler ställen att handla vvs-produkter på än tidigare. Byggvaruhus finns överallt numera och i webbutikerna kan man enkelt jämföra priser. Det är inte längre självklart för kunden att låta vvs-installatören stå för materialet och därmed försvinner också möjligheten att kompensera en låg timpenning med material-

påslag. Installatörerna måste börja ta betalt för jobben och då måste man först och främst veta hur stora kostnader man själv har. Tyvärr finns det okunskap bland installatörerna på det här området, oftast beroende på bristande ekonomisk utbildning. Man har också dålig koll på hur man kan bli effektivare i arbetet.

– En ökad tillgång på vvs-material påverkar även grossisterna och till viss del också fabrikanterna. Installatörerna behöver inte köpa materialet från grossisterna om kunden själv står för materialet inhandlat på ett byggvaruhus. Många installatörer handlar redan själva på byggvaruhuset. För fabrikanterna kan det blir svårt att hävda sig gentemot billigt importerat material i byggvaruhuset som konkurrerar med pris och inte kvalitet. Jag tror att det bara är en tidsfråga innan grossisterna tvingas öppna sig för privatkunderna, trenden som byggvaruhandeln har satt i gång är för stark för att kunna ignorera.

”I dag kan du surfa i RSK-databasen med Apples mobiltelefon iPhone.”

Hur möter man denna utmaning?

– Installatörerna kan bli effektivare till exempel genom att använda IT, till exempel handdatorer ute på fältet. De har många fördelar men innebär inte minst att tiden mellan arbetets utförande och utskicket av fakturan kortas avsevärt. En snabb fakturahantering är nödvändig för bra likviditet och en ökad lönsamhet. Den nya generationens installatörer ser inte heller arbetsbeläggningen som det bästa måttet för ett framgångsrikt företag utan ser främst till resultatet.

Hur kommer VVS-Info att stödja branschen i denna fråga?

– Vi kommer att fortsätta arbeta på samma sätt som tidigare, främst öka möjligheten att använda RSK-databasen. Vi är också mycket lyhörda på vad användarna har för synpunkter på hur den utvecklas. Vår nya webbtjänst är en del av utvecklingen. Vi har även gjort det lättare att använda och söka i RSK-databasen ute på fältet. I dag går det till exempel att surfa i den på Apples mobiltelefon iPhone utan problem.