



Björn Cuno demonstrerar ByggfaktaDocu på easyFairs-mässan i Sollentuna i april.

Tidigare har valet legat mellan att betala för strukturerad varuinformation och att leta på olika företags hemsidor. Det senare visserligen gratis men med dåliga möjligheter till överblick och jämförelser. *ByggfaktaDocu*, i funktion sedan januari 2004, förenar fördelarna och ger gratis strukturerad information.

#### MÅNGA FÖRESKRIVARE SÖKER HÄR

– Det är gratis både för professionella användare och för privatpersoner, meddelar Björn Cuno som arbetar med ByggfaktaDocu i Stockholm. De mest frekventa användarna är föreskrivare som till exempel arkitekter, inköpare på entreprenadföretag och byggherrar.

Att avstå från intäkter på användarsidan ger faktiskt på sikt ekonomisk vinst. Användarna blir mångdubbelt fler än vad som annars skulle vara fallet. För att snabba på tillväxten har man funnit en minst sagt smart lösning. Från *Byggfakta* (*Reed Business Information Sweden*), som samlar information om alla byggprojekt, får man uppgift om personer med väsentlig roll i projekten.

#### TIPSAR VARJE NYTT BYGGPROJEKT

– Vi skickar tips om att de gratis kan söka byggvaror till 5–6 aktörer i varje nytt byggprojekt, berättar Björn Cuno.

Besöken på [www.byggfaktadocu.se](http://www.byggfaktadocu.se) ökar också varje månad. I april hade hela 60 000 personer varit inne och letat byggvaror.

Att sajten har många besökare gör det attraktivt för leverantörerna att synas där med sina produkter och det är de beredda att betala för. Den bedömningen har *Alloc*, *Ardbo Golv*, *Altro Nordic*, *Armstrong*, *Dala-Floda*, *eggetapper*, *Freudenbergs*, *Kährs*, *Pergo*, *Rappgo*, *Siljan Wood* och *Tarkett* gjort. Och mer än 300 andra företag. Dessutom finns 1 500 tillverkare som inte anslutit sig listade med enbart namn och

# Snabbt etablerat och växande

TEXT: Elisabeth Sedig FOTO: Joakim Wöntner

ByggfaktaDocu har bara funnits drygt ett år, men snabbt blivit en flitigt använd källa till varuinformation för arkitekter och inköpare. Och därmed en viktig marknadsföringskanal för leverantörer.

hemsidesadress. ByggfaktaDocu är på god väg att bli den största källan till samlad byggvaruinformation i Sverige.

ByggfaktaDocu är alltså namnet på tjänsten. Företaget som tillhandahåller den heter *Product Center i Ljusdal* och ägs av *Docu Group* som sedan länge är en stor internationell aktör inom byggvaruinformation. På Product Center arbetar nu ett tiotal personer. "Ansiktet utåt" är framförallt sajten [www.byggfaktadocu.se](http://www.byggfaktadocu.se). Här finns förutom produktinformation möjlighet att hämta broschyrer, produktblad, beskrivningar, CAD-detaljer eller byggvarudeklarationer och att kontakta leverantörer. En del skickar till och med förfrågningar den vägen.

#### LEVERANTÖRERNA KAN SE STATISTIKEN

De leverantörer som anslutit sig visas med logotype och varumärken. Leverantörerna betalar utifrån hur många produkter eller produktgrupper de väljer att presentera, inte för mängden information. Det finns dock ett minimipris på 14 900 kronor.

– Det är de som har produkter i databasen som genererar trafiken, säger Björn. De leverantörerna kan själva se statistiken över hur många som tittat på deras uppgifter i databasen.

Om vi nu till exempel vill söka efter trägolv finner vi i huvudstrukturen "Golvbeläggningar, Tätskikt". Därifrån kommer vi vidare till "Trägolv", "Laminatgolv", "Stengolv" och så vidare. Vi väljer att gå in på "Trägolv" och finner så en lista över de olika leverantörerna: *Tarkett*, *AB Berg & Berg*, *AB Grand Plank*, *AB Gustaf Kähr*. ... Med klickbara logotyper, som leder vidare till produktinformation, för de anslutna företagen.

– Vi har byggt upp en egen, logisk struktur för databasen, berättar Björn. Och innehållet i informationen presenteras, till skillnad från i en del andra databaser, precis som leverantören vill ha det.