

PRESSMEDDELANDE

Malmö, Sverige

2019-10-24

BIMObject lanserar funktion som möjliggör offertförfrågan om byggmaterial redan på designstadiet

De nya funktionerna med namnet **Business Match** kommer förenkla och optimera kommunikationen mellan användare av BIM-objekt och tillverkare eller återförsäljare av exempelvis byggmaterial. Exempelvis kommer arkitekter och byggnadsingenjörer snabbt kunna få en bild av kostnader och leveranstider för olika komponenter som ingår i bygget. Funktionen kommer att leda till en effektivare designprocess för arkitekter och byggbolag samt ökad kundkontakt och lead generation för leverantörer eller tillverkare av byggmateriel.

Ett BIM-objekt är en digital kopia av en faktisk produkt, exempelvis ett rör, fönster eller soffa, som innehåller data såsom produktens mått, livslängd, energiförbrukning och färger. BIM-objekten används i modellerings- och visualiseringsprogram av exempelvis arkitekter eller byggbolag.

Med BIMObjects nya "Business Match"-funktioner i BIMObject Cloud, som per den 30 juni hade över 1,5 miljoner registrerade användare, kan användare i anslutning till utvalt BIM-objekt på molnplattformen se kontaktuppgifter till exempelvis tillverkarens produktspecialist eller återförsäljare. Tillgången till rätt kontaktperson som kan besvara frågor om en specifik produkt effektiviserar både designprocessen, ökar kundkontakten för tillverkare och öppnar upp för effektivare lead generation. Arkitekter och byggnadsingenjörer kan därför snabbt bilda sig en uppfattning om leveranstider, kostnader och funktionalitet. Tillverkare som återfinns på BIMObject Cloud kommer själva kunna välja vilka kontakter som finns listade.

"BIM-tekniken förändrar sättet som alla aktörer i ett design- och konstruktionsstadium samarbetar och kommunicerar. BIMObjects uppgift är att revolutionera informations- och kommunikationsflödet mellan tillverkare och designer – och vår "Business Match" är ett stort steg framåt. Det är en klassisk win-win-situation för en byggindustri under fortsatt digital förändring", säger Ben O'Donnell, CTO på BIMObject.

För mer information, vänligen kontakta:

Ben O'Donnell – CTO

Tel. +46 40 - 685 29 00

E-mail: ir@bimobject.com

Om BIMObject-koncernen

BIMObject, världens ledande plattform för BIM-objekt, lanserar nya digitala funktioner till molntjänsten BIMObject Cloud. Företaget ligger i framkanten av byggindustrins digitalisering. BIMObject erbjuder molnbaserade plattformar med över 1500 tillverkare som tillgängliggör digital produktinformation. Runt de molnbaserade plattformarna, som idag har över 1,5 miljon användare, erbjuder BIMObject ett antal lösningar riktade mot tillverkare, fastighetsägare, arkitekter och designers, byggföretag samt handeln. BIMObject grundades 2011, verkar i 20 länder och har över 230 anställda. Nettoomsättningen uppgick per den 30 juni 2019 till 134 MSEK, rullande 12 månader. BIMObject handlas på Nasdaq First North under ticker: BIM. BIMObjects Certified Advisor: FNCA Sweden AB, info@fnca.se, +46-8-528 00 399. www.bimobject.com