



Bransjedatabaser er vår digitale motorvei

– Produktdata er selve fundamentet for vår digitale fremtid i bransjen. Jeg liker å sammenligne det med en motorvei – det er denne som gir oss fart nok til å nå våre mål raskt og effektivt, sier Runar Hansesætre, administrerende direktør i Ahlsell Norge og styremedlem i Virke Teknisk handel.

– I dagens verden, hvor kravene fra offentlig sektor øker, og da spesielt rundt bærekraft og ombruk, blir kvaliteten på produktdata avgjørende for å skille seg ut og å vinne kontrakter, fortsetter Runar. Hansesætre har gjennom sin lange fartstid og gjennom lederskap og engasjement vært en nøkkelspiller i å forme fremtiden for VA- og VVS-bransjen og Virke Teknisk handel.

I etterkant av hans innlegg på NOBB-konferansen tok vi prat om hvordan kvaliteten på produktdata kan utgjøre et konkurransefortrinn.

En tsunami av krav

– Det kommer nå en tsunami av krav, spesielt med tanke på miljødata. For eksempel blir miljø vektlagt med 30% hos alle offentlige instanser i Norge fra 1. januar 2024, og det vil komme ytterligere krav fra EU. Det betyr at miljødata, som EPD, blir avgjørende for å vinne rammeavtaler fremover. I energibransjen har netteierne gått sammen og allerede fra januar så må 70% av det de kjøper inn ha dokumentasjon av produktets miljøegenskaper.

– Det betyr at når vår bransje skal prøve å vinne rammeavtaler med Elvia, Lyse, BKK med flere, så er vi nødt til da å gå sammen med produsenter og leverandører som har EPD. Har vi ikke dette på kabelen eller masta, eller hva det måtte være som de behøver, blir vi ikke valgt.

Så enkelt er det. Derfor må vi være forberedt på å tilfredsstille disse kravene, og det starter med å ha riktige og pålitelige produktdata, sier Runar Hansesætre.

Sporbarhet og ombruk

– På NOBB-konferansen snakket du også om viktigheten av sporbarhet og korrekte data for ombruk og gjenbruk. Hvordan påvirker dette bransjen?

– Sporbarhet og korrekte data er ikke bare nødvendig for å tilfredsstille kravene, men de åpner også døren for nye muligheter. I Virke Teknisk handel ser vi på dette som en kjempemulighet. Å ha riktige data gjør det mulig å drive ombruk og gjenbruk, spesielt i et sirkulært perspektiv. Det gir oss ikke bare konkurransefortrinn, men det gjør oss også i stand til å ta bærekraftige valg og være gode aktører i samfunnet.

– Vi i Ahlsell ønsker å kunne fortelle barn og barnebarn at vi var med på å ta et steg i riktig retning for planeten vår. Det betyr også at må vi ha de riktige dataene for å kunne ta de riktige valgene.

Data er vår livsnerve

– Hva har riktige data hatt å si for driften og suksessen til Ahlsell?

– Riktige data er livsnerven vår og grunnleggende viktige for å drive butikk. Uavhengig om vi snakker om nettbutikken vår med tusenvis av daglige søk, eller om logistikkcenteret som håndterer millioner av ordre årlig, er nøyaktig produktdata avgjørende. Feilaktige data kan føre til store problemer, fra feilaktige leveranser til utfordringer med logistikk. For at vi skal kunne være konkurransedyktige og effektive, må vi ha hundre prosent korrekte logistikkdata.

– Det blir veldig uheldig hvis det står at røret er én meter og så er det i virkeligheten seks meter. Da får vi kanskje ikke røret inn på en vanlig lastebil, eller har med riktig løfteutstyr. Bransjen trenger dataene nå. Det er nå digitaliseringen skjer i bransjen, ikke om flere år. Derfor viktig å velge løsninger som tar oss raskt i mål.

Vi må alle være med

– Hvordan skal bransjen utnytte data for å oppnå konkurransefortrinn?

– De digitale veiene og basene til NOBB, EFO og andre er ikke bare en nødvendighet for å vinne kontrakter og kunder, men det er også en måte å drive mer effektivt på. Uten en slik database ville vi måtte ansette kanskje opptil 30 personer til for å drive med masterdata hos oss. Dataene og løsningene finnes allerede, og vi må ta disse løsningene i bruk. Alternative veier vil kun ta tid og forsinke bransjens konkurransefortrinn.

– Ved å ha riktige data kan vi altså unngå feil, unødvendig arbeidskraft og samtidig ta de riktige valgene for bærekraft. Det er en vei til suksess for bransjen, og vi må alle være med på den reisen, poengterer Runar Hansesætre.

*Nærmere opplysninger eller kommentarer, kontakt:
Kommersiell direktør Morten Stensrud, tlf. 909 30 906*