

Sperrefrist: Mandag 29. januar 2023 kl 07.00



– Øker effektiviteten betydelig, enkelt og greit

– For oss blir NOBB-databasen den plattformen vi er på, som vi ønsker å henvise våre kunder til og hvor de skal hente sine produktdata fra oss. Dette gir oss også et konkurransefortrinn i forhold til de som ikke er der, sier Gro Fjeldstad, avdelingsleder i Geberit.

Geberits store og imponerende showroom på Luhrtoppen er stedet der ByggTjeneste møter henne og de to produktsjefene Anne Ersnes og Odd Skriden. De ler samstemt når vi spør om de ser frem til lanseringen av den nye NOBB-basen.

– Det vet vi ikke ennå, humrer de, men blir straks mer alvorlige.

– Jeg tror det er viktig for oss som bransje at vi våkner opp litt nå, fordi det kommer så mange krav til dokumentasjon. Både til generell dokumentasjon, rundt bærekraft og krav til at man da har masterdata og kan utveksle informasjonen. Da trenger vi

også et system som kan gjøre det på en effektiv måte, sier Gro som også legger til at det er viktig at det de legger inn blir tatt i bruk.

NOBB er god markedsføring

Odd mener også at å legge dataene i NOBB-basen er en god markedsføring av produktene og bedriften.

– Dataene der vil ha en mye større verdi enn en stor, fin og flott annonse. Vi får vist frem produktene våre bedre i NOBB enn gjennom en annonse, mener Odd.

Egentlig skjønner jeg vel ikke hvordan det lar seg gjøre i dag å ikke være i NOBB, for det er nå et krav fra de fleste av våre kunder, i hvert fall de store, om å være der, kommenterer Gro.

– For det første fører det til at vi har ett sted å legge det inn. Det blir kun ett sted vi må sjekke at produktdataene er korrekte, gjøre endringer og oppdateringer og vi reduserer antallet utvekslinger. Å forholde seg til ett sted blir mer effektivt. Enkelt og greit, sier hun.

– Vi har mange manuelle rutiner knyttet til kunder som tar kontakt med oss. Den tiden bruker vi gjerne mer fornuftig, hvis de i stedet henter dataene sine i NOBB-databasen. Det vil også eliminere så mange feil hvis man bruker databasen, kommenterer Anne.

Filleristet av dokumentasjonskrav

Med tanke på bærekraft og miljødokumentasjon skal bransjen gjennom det de tre Geberit-representantene kaller en tørketrommel.

– Vi kommer til å bli ristet, snudd og vridd før vi kommer ut på andre siden. Å etablere et sted der hele bransjen kan enes om hvilken dokumentasjon vi skal tilby kundene, hvordan vi skal gjøre det og samtidig gjøre det maskinlesbart, er avgjørende. Der er NOBB Leverandør, som er nettsiden der leverandørene registrerer og vedlikeholder sine produktdata, allerede på plass med en løsning, sier Gro.

– Jeg synes det er viktig at vi får fortalt at det har vært mye jobb å få til dette her. Men også at det er en viktig jobb, kommenterer Odd.

Viktig i miljøarbeidet

Geberit har vært engasjert i miljøarbeid i mer enn 30 år og har valgt seg ut flere av FNs bærekraftsmål som Clean water and sanitation, Decent work and economic growth, Industry, innovation and infrastructure og Sustainable cities and communities. I tillegg jobber de etter de tre p-ene, People, Planet, Profit. De ser NOBB-basen som et godt verktøy i miljøarbeidet.

– At vi kan legge inn EPD-er og omregningsfaktorer, og få dette ned på produktnivå i NOBB Leverandør, er definitivt et godt steg i riktig retning. Automatisk datainnlesning reduserer mulige feil. Det betyr at vi kan levere fra oss den dokumentasjonen vi har, på en slik måte at våre kunder får de miljødataene de trenger. Der har det til nå vært en missing link, sier Gro.

– Nylig nådde vi en milepæl da vi nå har over 50 000 produkter med maskinlesbare EPD-data, kommenterer Tor Strand Jacobsen, markedssjef VA/VVS i Byggtjeneste.

Årets NOBBer

Geberit ble kåret til årets NOBB – VAVVS-leverandør i 2023. Begrunnelsen var blant annet kontroll på produktdataene.

– Kontroll over dataene handler blant annet om sentralisering av all informasjon på ett sted. Det har vi lyktes med i Geberit. Vi har hatt et større prosjekt i internasjonalt med å korrigere og forbedre og berike dataene. Det nyter vi godt av, for nå kan vi trekke dette ut fra vårt system og kopiere det inn i NOBB-databasen. Da kan man plutselig ta ut ETIM-egenskaper på 7000 produkter i en fil. Et godt samarbeid mellom konsernet, de som jobber med masterdata og berikelse der, og oss, og gode innlesingsmuligheter i NOBB-VAVVS, er årsaken til at vi har kontroll, sier Gro.

Mye å glede seg til

– Den nye plattformen ser mye mer intuitiv og enklere ut og den gamle varegruppestrukturen skal det bli veldig greit å få ryddet opp i, synes Anne.

– Med mulighetene for innhold og beskrivelse i den nye plattformen, så er den vesentlig bedre enn i NRF-databasen, avslutter Odd.