

Sprerrefrist 04.02.24 kl 07.00



Digitalisering er vakkert

– Gode, digitale produktdata, samlet på ett sted er fundamentalt viktig, uttaler Rune A. Rystad, Country Manager i OSO Hotwater. Det 91 år gamle selskapet har lenge prydet seg med tittelen Norges sterkeste merkevare, og nådde i år en ny milepæl.

– I løpet av høsten 2023 rundet vi én milliard i omsetning, to år før planen, smiler Rystad.

Omsetningsrekorden stammer fra 70 prosent eksport, hvor andre varemerker innlemmer OSO sine produkter inn i eget produkt, i tillegg til salg av egen merkevare.

– Store varmepumpeleverandører som Daikin, med flere, krever god dokumentasjon. Det er åpenbart at god datakvalitet er helt essensielt, påpeker han.

Forventninger til NOBB – VAVVS-basen

Rystad knytter også store forventninger til nye NOBB – VAVVVS-databasen.

– Vi har lenge manglet en portal som samler alt på ett sted. Nå kommer den. Tenk deg grossistene med et enormt spekter av leverandører og produkter.

Nå kan de velge å gå inn på nettsidene til hver enkelt leverandør og hente produktdata der, eller å forholde seg til ett sted. Jeg ville forholdt meg til ett sted, fastslår Rune.

– OSO er et endringsvillig selskap som er i utvikling. Alt vi gjør, inkludert støttefunksjoner og backoffice, sendes nå til skyen. Vi har en Lean-tankegang i hele prosessen, som vi må ha når vi investerer slik vi gjør. Digitalisering og samling av data er noe jeg har gledet meg til lenge. Det er rett og slett vakkert.

Det beste for kunden

– I OSO ønsker vi å se ting fra et kundeperspektiv. Produktdata for både nye og utgåtte produkter skal være lett tilgjengelig. Du skal enkelt finne dokumentasjon på mål, vekt, garantivilkår, brukerveiledninger, informasjon om selskapet med mer, og etter hvert også EPD. Bransjen trenger en solid informasjonsdatabase som NOBB – VAVVS kan bli, presiserer Rune, som forteller at OSO vedlikeholder sine egne masterdata og ser frem til å synke disse opp mot NOBB-databasen.

Å ta opp telefonen og ringe for å etterspørre dokumentasjon kan virke som minste motstands vei, men det tar tid.

– Teknologien er ikke lenger noen begrensning. Forskjellige systemer snakker nå sammen. Det handler bare om å trykke på de rette knappene, forklarer Tor Strand Jacobsen.

Tid og kostnadsbesparelser

Vi spør om den nye databasen vil bli tidsbesparende og får et positivt svar.

– Ja, det vil jeg anta. Mitt håp er at NOBB – VAVVS blir så enkel å bruke at kundene naturlig går dit og finner det de trenger. Vi får rundt 15 000 telefonsamtaler og omtrent like mange e-post hvert år, hvor mye handler om dokumentasjon.

Rørleggere har et stort dokumentasjonskrav, men bør ikke bruk tid på å etterspørre ett og ett dokument. Hvis rørleggere selv hentet dokumentasjon i NOBB, ville både vi, grossisten og rørleggeren spare tid og penger. Leverandørene ville dermed få mer kapasitet til å yte god teknisk kundeservice når det trengs. Så vi har forventninger om at dette blir mer effektivt.

– Å ta en telefon til leverandøren for å etterspørre dokumentasjon er kanskje den enkle løsningen der og da, men det summen av telefoner gjør at denne arbeidsmetoden er tidkrevende, kommenterer Jacobsen.

– Vi er alle enige om at vi må endre oss, men enkelte tenker nok at det ikke må begynne med meg, humrer Rune.

Miljøpionerer

OSO startet sin miljøinnsats for ca. 50 år siden og er tildelt hedersprisen «Glassbjørnen» for unik miljøinnsats.

Selskapet fortsetter å være en pioner, inkludert den nylige lanseringen av en varmtvannsbereder som bruker kunstig intelligens for å lære forbruksmønstre og redusere kostnadene med å varme opp varmtvann.

– Vår målsetning har vært den samme i tre generasjoner 'Vern Vår Vakre Verden', forteller Rune.

– Hvordan kan NOBB-databasen bidra i deres miljøsatsing?

– Den kan sikre at miljødokumentasjonen og selskapets godkjenninger er lett tilgjengelig for de som trenger den.

– Den nye databasen vil ha mulighet til å maskinlese, tolke, og digitalisere EPD i PDF format. I samarbeid med leverandøren vil vi sørge for at alle verdiene overføres i datafelter, kommenter Tor Strand Jacobsen.

Tilpasset til skreddersøm

Med over 350 produkter, reservedeler, tilbehør og skreddersøm er datahåndteringen kompleks. Mye blir enklere med den nye plattformen.

– I den nye plattformen er det tatt høyde for skreddersøm og spesialprodukter, forklarer Tor.

– Selv om man lager et produkt én gang, ønsker man å samle dataene om det også.

– Ja, markedet vil jo kreve det på ett eller annet tidspunkt. Signalene er tydelige, kravene kommer, kommenterer Rune.

– Søkefeltet er også åpent for å søke på hva som helst, produktnavn, NRF-nummer, bransjenummer eller annet, fortsetter Tor.

– Det er helt avgjørende å effektivisere verdikjeden, slik at vi kun har ett sted å vedlikeholde all informasjon og kan overføre dette til en felles database via API. Slik at vi alle har én portal å forholde oss til, avslutter Rune A. Rystad.

For nærmere opplysninger eller kommentarer, kontakt: Tor Strand Jacobsen i Byggtjeneste, tlf.: 905 57 704

Byggtjenestes versjon av artikkelen: <https://byggtjeneste.no/aktuelt/digitalisering-er-vakkert/>