



Tapwell leder an i bransjens digitale samarbeid

Tapwell kom inn på markedet som en utfordrer og liten rebell for 20 år siden. De tok med seg ni gabellepriser på vei opp i teten. Rebell-stempelet holder de gjerne på, men når det kommer til datakvalitet i NOBB-databasen gir de seg selv ingen slingringsmonn.

Tapwell har etablert seg med et imponerende kontorlokale og et 3000 kvm stort lager med over 6000 varenumre. Med en høy omsetningsrate sikrer de at lagerbeholdningen fornyes flere ganger i året. Også når det kommer til håndtering av digitale produkt- og miljødata ønsker de å ta en sterk posisjon.

Rebelsk arbeidskultur

Hemmeligheten til at Tapwell lykkes på flere fronter ligger i bedriftskulturen og de ansatte mener Niels Sydtveit, administrerende direktør, Tapwell.

– Vi har en blanding av mennesker som kjenner bransjen godt og de som kommer inn som nye og tilfører oss nye impulser, tanker og ideer. Det har vært helt bevisst og en klar fordel. Det er også et veldig godt samhold her, der alle er like viktige enten du jobber på lager eller kontor.

«Vi skal være innovative og frempå, vi skal skjønne markedet først»

– Leif Erik Haaland – markedsjef i Tapwell

– Selv om vi er markedsledende, er rebell en del av identiteten vi ønsker å beholde. Ved å Vi har derfor veldig korte veier fra idé til at vi tør å teste den ut. Vi tør å utfordre og er gode på å iverksette, understreker Helene Haugen, key account manager og bærekraftsansvarlig.

Leif Erik Haaland, markedssjef, Tapwell, legger til:

– Vi skal være innovative og frempå, vi skal skjønne markedet først.

Fordel med ett sted

Alle tre er enige om at en felles database er veien å gå. Dette betyr at Tapwell kan henvise alle sine kunder til NOBB, uavhengig hvem de er og hvilket behov de har for å hente ut produktdata.

– Ved å holde alle produktdataene i NOBB oppdatert sparer oss for en masse henvendelser. Kunden vet at de alltid finner all den informasjonen de trenger og behøver ikke lete andre steder. Dessuten kan vi oppdatere kun ett sted, det sparer oss for tid og mye brannsløkningsarbeid, understreker Leif Erik.

– Det gjør det enkelt å forsvare ressursbruken vi legger inn i dette nå. For vi regner med at vi får igjen for dette senere, når vi ikke får den telefonen klokken ni på kvelden, samtykker Helene.

– Arbeidet med datakvaliteten har en kostnad i både tid og penger. Men fordi systemet er enklere, så er det også lettere å oppdatere og vedlikeholde. Kravene til dokumentasjon er også blitt mye strengere. Så det å kunne presentere dem på en seriøs måte, synes vi er viktig, sier Niels.

Et hestehode foran

– Dataoverføringen av NRF-basen gikk veldig greit, og det meste har gått fint egentlig. Utfordringene vi støtte på, var veldig enkle å rette. Vi er fornøye med NOBB og at bransjen nå enes om man skal bruke kun ett system, sier Leif-Erik.

– Og jo flere som benytter seg av og vedlikeholder NOBB-databasen, desto bedre blir plattformen, kommenterer Helene.

– Dere ligger uten tvil et hestehode foran når det kommer til å få verifisert og rettet data, roser Trond Strand Jacobsen, markedssjef for VAVVS i Byggtjeneste.

– Vår styrke ligger i å integrere og styre hele produktreisen selv, fra import til distribusjon, og vårt fokus på digitale løsninger har hjulpet oss å oppnå stålkontroll over produktinformasjonen vi tilbyr markedet, avslutter Niels Sydtveit.

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