



Hansgrohe øker kraftig i NOBB

Hansgrohe satser helhjertet på kundene med et kraftig utvidet sortiment i NOBB-databasen, det er avgjørende for prosjekt- og entreprenørmarkedet som ønsker all data samlet på ett sted.

– Dette er et strategisk grep for å sikre oss konkurransefortrinn og øke synligheten i prosjektmarkedet, sier Henning Ruud, salgssjef i Hansgrohe Norge.

Hansgrohe har i underkant av 1000 aktive produkter i NOBB-databasen. Dette vil endre seg når de nå går i gang med automatisert opphenting og tilrettelegging av alle relevante produktdata rett fra hovedkontoret i Tyskland.

– Jeg har en sammenligning, forklarer Tor Strand Jacobsen, markedssjef VAVVS i Byggtjeneste.

– Å overføre store datavolumer til NOBB kan sees på som å flytte inn i et nytt hjem. Et flyttebyrå håndterer de tunge løftene, mens du finjusterer detaljene. Våre effektive API-integrasjoner og løsninger for masseopplasting sikrer rask og strukturert dataoverføring uten unødvendig manuelt arbeid. Våre erfarne ekspertteam gir veiledning, råd, støtte og kvalitetssikrer prosessene.

Verktøy for vekst

Ved å samle alle produktene i NOBB, får Hansgrohe bedre flyt i dokumentasjonen, mindre manuelt arbeid, og en mer effektiv logistikk. Dette gir dem ikke bare et

konkurransefortrinn, men gjør det også lettere for entreprenører å bruke produktene i prosjekter.

For Hansgrohe ønsker å vokse ytterligere på dette området.

– Å være til stede med produktdata i NOBB er egentlig grunnlaget for å kunne operere i Norge. Både på grunn av kravene til miljødokumentasjon som kommer, men også fordi alle forventer å finne alt de trenger av dokumentasjon i NOBB. Grossister, rørleggere, entreprenører, arkitekter og forbrukere henter informasjon derfra.

– Vi bruker til og med NOBB til å slå opp våre egne produktdata, for der finnes jo alt, humrer Ruud.

Ubegrenset med varer

Denne satsingen er mulig gjennom NOBB Leverandør TOTAL-abonnementet som gir anledning til å legge inn et ubegrenset antall varer til en fast pris basert på leverandørens omsetning i byggenæringen.

– Dette gjør at vi kan satse bredt uten at det gir oss økte kostnader per produkt, forklarer Ruud.

– Byggjeneste går nå inn i en ny fase. Vi bruker mer ressurser for å bistå leverandørene i arbeidet med å øke antall produkter som er relevante for entreprenører, grossister og VVS-kjeder.

– Dette er noe denne delen av bransjen virkelig etterspør.

– Produkt- og logistikdata skal tilgjengeliggjøres for både skaffevarer, reservedeler og leverandørens utvidede sortiment i Norge, sier Tor Strand Jacobsen.

Flere satsingsområder

– I Frankfurt har vi ISH-messens største stand på over 2000 kvadratmeter, og der gleder vi oss til å vise frem våre nyheter, sier regionssjef Geir Karlsen som kan avsløre at merket Hansgrohe utvider baderomssegmentet sitt. På messen vil du også se siste nytt fra luksusmerket AXOR, kjent for utsøkt design på armaturer og dusjer i luksussegmentet, samt innen vannsparende teknologi og bærekraftige materialvalg.

Bærekraft som grunnpilar

I over 30 år, lenge før de fleste andre begynte å snakke om dette, har Hansgrohe hatt et sterkt fokus på bærekraft, både i produksjon og produktbruk.

– Vi har det vi kaller for «The Green DNA». Produktene våre er ikke bare laget for å vare, men også for å minimere vann- og energiforbruk, sier Ruud som kan fortelle at alle vannførende produkter i merkene Hansgrohe og AXOR skal omstilles til vann- og energibesparende teknologi innen 2030.

På markedet har Hansgrohe allerede CoolStart-kraner, som kun slipper ut kaldt vann ved åpning i standardposisjon, og sparedusjer som gir en luksuriøs opplevelse med lavere vannforbruk.

– Vi er stolte av å være ledende innen vannsparing og energieffektivitet, uten at det går på bekostning av komfort eller design, smiler Karlsen.

Digitalisering som fremtid

– Det er få som kan slå oss – om det i det hele tatt finnes noen – på innovasjon innen vannsparing. Og med NOBB-databasen blir denne informasjonen mer tilgjengelig, og flere av produktene våre blir lettere å finne, sier Ruud, som mener at samarbeidet med Byggtjeneste har vært helt avgjørende for å lykkes med deres digitalisering.

– Dette samarbeidet er helt gull og vår tyske masterdataspesialist Tobias Butz, er bare sykt takknemlig for all hjelpen de har fått av Byggtjeneste.

– Mange av leverandørene i NOBB har hovedkontor et annet sted i Europa, og det er gjerne der masterdataene befinner seg. Vi i Byggtjeneste er til for leverandørene, derfor tilpasser også vi oss dette og finner løsninger eller tilbyr assistanse og teknologi, slik at dataene på enklest mulig måte kommer over til oss, forklarer Tor Strand Jacobsen.

– Sammen sørger vi for at dataene dine er riktige og klare for markedet. Med NOBB-databasen får du mer enn bare en teknisk løsning. Med oss i Byggtjeneste har du en pålitelig partner som kan faget til fingerspissene.

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