PRESSEMELDING
26.11.2025

Bilde: Bjørn Moen – daglig leder i VVP.

NOBB var et klokt valg for VVP-medlemmene

Etter årets NOBB-konferanse samlet ledere og fagpersoner fra VVS-bransjen seg for å dele erfaringer og synspunkter, og veien videre for digital samhandling i NOBB.

Samtalene viste en samlet bransje som setter samhandling og kvalitet i produktdata øverst på agendaen.

Administrerende direktør i Cimberio, Per Erik Raasok, setter tonen når han beskriver samarbeidet med NOBB som en riktig og viktig beslutning for bransjen:

– Vi gjorde rett da vi valgte å gå sammen med NOBB fremfor å bygge egne databaser. Det sparer penger – og tvinger oss til å samarbeide.

Han beskriver et bransjemiljø der strukturert informasjon blir en stadig viktigere del av digitaliseringen, og der felles løsninger gir både effektivitet og retning.

Kvalitet starter med struktur

Etter at Purus besluttet å bygge alt i NOBB, har produktsjef Petter Gulløy slettet hundrevis av gamle moduler og strukturert databasen fra bunnen.

– Nominasjonen til Årets NOBBer er en bekreftelse på at vi har gjort noe riktig, nikker mannen, som er kjent for sin nøyaktighet.

– Jeg har nok et snev av OCD, ler han. – Men det må til når man jobber med masterdata.

Han roser årets konferanse:
– Foredragene var skarpe og relevante. Det ble skapt debatt, og det trengs. Vi må tørre å utfordre, også NOBB. Systemet blir bedre når vi som brukere stiller krav.

Kvalitet i data - grunnlag for tillit

Henning Ruud, salgsansvarlig i Hansgrohe Norge forteller at selskapet nylig har flyttet inn i nytt prosjektkontor omgitt av OBOS, AF Gruppen og Veidekke.

– Det er inspirerende å være i et levende fagmiljø. Vi får synergier bare av å være i samme bygg.

Noe han også mener kan overføres til å samles i NOBB.

– De store aktørene ønsker færre leverandører, men høyere kvalitet. Da må vi levere presisjon i både produkt og data. For meg er datakvalitet i NOBB en forutsetning for å gjøre business.

Ruud peker også på at arbeidet er kontinuerlig og krever tett samarbeid med internasjonale kollegaer som forvalter masterdataene.

Fra lukkede dører til åpent samarbeid

Daglig leder i VVP, Bjørn Moen, ser klare tegn til kulturendring i bransjen:

– Tidligere gjorde alle ting på sin egen måte, bak lukkede dører. Nå ser jeg en tydelig endring. Vi går mot mer åpenhet og bedre samarbeid.

Moen fremhever at årets konferanse tok tak i temaer som byggekostnader og offentlige krav på en konstruktiv måte:

– Ingen peker bare på én skyldig lenger. Vi begynner å analysere sammen. Det er slik endring starter.

Han minner også om leverandørenes nøkkelrolle i verdikjeden:
– Produktene fødes hos oss. Vi må levere kvalitet og dokumentasjon som resten av kjeden kan stole på.

Skepsis er erstattet av samspill

Hos Uponor ser både Petter Vang og Leif Johnny Johnsen at bransjens holdning til NOBB har endret seg:

– Mange ønsker å bidra, men samtidig ser vi at mange av produktdataene fortsatt er for dårlige, sier Vang. – Vi må bare sette hornene i panna og få det gjennom.
Johnsen trekker fram omfanget av arbeidet etter oppkjøpet av Georg Fischer:

– Vi har over 26 000 artikler. Det er et enormt arbeid. Men vi lærer, og vi får god hjelp fra NOBB-teamet.

Han opplever at bransjen nå står mer samlet:
– Før var det skepsis og frykt for at NOBB skulle tjene på våre data. Nå forstår alle at dette er felles infrastruktur, ikke konkurranse. Henning Ruud – salgsansvarlig i Hansgrohe Norge.

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