

Byggnäringen och dess leverantörer utvecklas och står inför nya spännande utmaningar

Iden snabba utveckling och förändring, som idag sker av svenskt byggande står kanske byggmaterialeleverantörerna inför de största och mest genomgripande förändringarna. Men stora förändringar ger också stora möjligheter. Marknader internationaliseras och öppnas upp i snabb takt, större marknader upptäcks, importkonkurrensen för byggvaror ökar. Industrialiserat byggande vinner mark och ställer ökade krav på att leverantörerna kan tillhandahålla innovationer och utvecklingsresurser, gedigna kunskaper, god och jämn kvalitet, livscykelkostnadsanalyser, systemlösningar, nya metoder, garantier och serviceåtaganden, funktionsåtaganden under ett helhetsansvar, m.m.

Dynamiska, kreativa materialeleverantörer till bygg- och anläggningsindustrin har stora utvecklingsmöjligheter om man bara vågar möta och ta tag i de utmaningar som svenskt och europeiskt byggande nu står inför. Vilka är då de största utmaningarna för våra leverantörer av byggprodukter?

Byggnäringen i Sverige måste bejaka ökad globalisering och se till att ta vara på de möjligheter den kan skapa för branschen genom goda nya exportmöjligheter. För landet i sin helhet kan en ökad frihandel med varor och tjänster mycket väl innebära, lägre konsumentpriser, ökad sysselsättning och bättre välfärd i Sverige. Redan idag exporteras från Sverige byggmaterial för 50 miljarder kronor per år. Produkterna utvecklas ständigt och det finns många exempel på svenska innovationer och lösningar som nått exportframgångar på utländska byggmarknader.



Hans Ewander
VD Byggmaterial-
industrierna

Framtidens materialeleverantörer kommer i ökad utsträckning ägna sig åt fabriksstillverkning och alltmer kopiera och leva under samma förutsättningar som den övriga konkurrensutsatta fasta verkstadsindustrin. Produkterna kommer att ha mycket kunskap och tjänsteinnehåll och utöver material och produkter vara avancerade systemlösningar, funktioner, monteringsfärdiga moduler, paketerade installationer, väggar, bjälklag, hela badrum, kök och t.o.m., färdiga bostadsmoduler.

Ett utvecklat industrialiserat byggande väntas höja kvaliteten och samtidigt pressa de totala byggkostnaderna genom bl.a. effektivare logistik och en rationellare och mer utvecklad byggprocess. Morgondagens byggproduktion kommer i stor utsträckning levereras som komponenter och färdiga moduler och sättas samman och monteras på byggarbetsplatsen.

En annan utmaning och nödvändighet för leverantörerna av byggmaterial och produkter är att för beställarna och de slutliga kunderna förklara fördelarna med LCC, livscykelkostnadsänkande. Idag tillämpas tyvärr nästan alltid enbart inköpspriset som avgörande kriterium vid beställning. Säkerligen beror detta på, traditionellt tänkande, bristande information och kunskaper om produkternas egenskaper och utformning, köparens avsaknad av incitament eller t.o.m. på slentrian och bristande vilja och medvetenhet om totalkostnaderna. T.ex. får energianvändning och miljöaspekter allt större betydelse för totalekonomin. Ofta visar det sig att något dyrare kvalitetslösningar i längden blir billigare genom lägre drifts-, service- och underhållskostnader.

En ytterligare utmaning är att utveckla ett djupare och mer affärs- och lönsamhetsbaserat samarbete med övriga aktörer i byggprocessen, beställare, byggherre, projektörer, entreprenörer, installatörer, men även mellan olika material- och byggvaruproducenter. Varför är inte de stora byggvaruleverantörerna idag en självklar samverkanspart i partneringsprojekt? Tillverkarnas kunskaper och erfarenheter är en resurs, som övriga aktörer framöver inte kommer ha råd att vara utan. Exemplet i beskrivningen av teorin bakom partnering i denna tidning av Johan Nyström visar tydligt på mervärdet och behovet för alla att inte utestänga leverantörer från denna samverkan. Jag hoppas också att dagens beställare inser att hus och anläggningar består av kombinationer av alla material. De borde successivt ställa nya krav på sina leverantörer att samarbeta och utveckla "nästa generations" byggprodukt, vägg, systemlösning och funktion.

**Våga satsa! Mångfald efterfrågas.
Då är hälften vunnet!**

LEDARE