



Plattformsbaserat samarbete inom byggbranschen: En fallstudie av Linqits digitala plattform

Lärdomar för små och medelstora företag



EUROPEISKA UNIONEN

Interreg
Botnia-Atlantica

Europeiska regionala utvecklingsfonden



Innehållsförteckning

Om rapporten	3
Sammanfattning	4
Bakgrund	5
Resultat	6
Linqits digitala plattform och identifierade problemområden.....	6
Pågående och tidigare initiativ till digitalisering.....	6
Linqit – Lansering och mottagande.....	7
Förhållanden i Umeåregionen.....	8
Fyra lärdomar	10
Fortsättning	11
Källor	12

Om rapporten

Vi har skrivit den här rapporten inom ramen för projektet Infra-Botnia. Infra-Botnia leds av Umeå universitet tillsammans med Yrkeshögskolan Novia. Huvudfinansiar för projektet är Europeiska regionala utvecklingsfonden.

Syftet med projektet är att göra det lättare för små och medelstora företag att växa på regionala, nationella och internationella marknader samt att dra nytta av digitalisering. Vår rapport fokuserar på digitaliseringen och de möjligheter den ger små och medelstora företag inom byggbranschen.

Författarna gjorde under våren 2020 en fallstudie av startup-företaget Linqit i Österbotten i Finland. Linqit har lanserat en digital plattform för byggföretag. Målet är att med hjälp av plattformen främja mer samarbete, enklare korttidsrekryteringar och nätverkande hos små och medelstora byggföretag i Österbotten. I rapporten kan du läsa om hur företaget bidragit till nya samarbetsformer och skapat förutsättningar för effektivare korttidsrekryteringar i regionen.

Vi valde att göra en fallstudie baserad på semistrukturerade intervjuer för att komma nära verksamheten. Vår tanke har varit att skapa en förståelse för vad Linqit erbjuder och för hur förutsättningarna ser ut för företagen i regionen. Fallstudier är bra för att förstå helheten och kontexten hos det fenomen man vill studera.¹ Fallstudien om Linqit ger även dig som arbetar i byggbranschen eller är intresserad av den en möjlighet att dra lärdomar av vad en digital plattform som Linqits kan erbjuda.



Niclas Carlén
Infra-Botnia
Institutionen för Informatik
Umeå universitet



Jesper Svensson
Infra-Botnia
Institutionen för Informatik
Umeå universitet

Nätverkande och samarbete i en digital värld: En fallstudie av Linqits digitala plattform

Sammanfattning

Få branscher är i dag så beroende av välutvecklade nätverk och goda samarbeten som byggbranschen. Komplexiteten inom många byggprojekt är numera väldigt hög. Det ställer ytterligare krav på samordning, tillgång till specialistkompetens och kommunikation mellan olika parter. Den utvecklingen skapar nya utmaningar, men också lösningar som kan bidra till förbättring.

Efter att ha legat efter många andra branscher i fråga om digitalisering börjar vi nu se intressanta initiativ inom flera områden inom byggbranschen. Den fråga vi med denna rapport vill svara på är: *Hur kan nätverkande och samarbete med hjälp av digitala verktyg utveckla byggbranschen?*

Vi har identifierat ett flertal betydelsefulla faktorer för vidareutveckling. Det har vi gjort genom en fallstudie och 15 intervjuer. Fallstudien handlar om det finländska företaget Linqits digitala nätverksplattform. Vi intervjuade både aktörer som erbjuder byggnadstjänster och sådana som erbjuder stödtjänster. Linqit är baserat i staden Vasa.

Rapporten inleds med att vi redogör för de problemområden som Linqit har fokuserat på när de har utvecklat sin nätverksplattform. Vi redogör också för de skildringar från näringslivet i Vasa som vittnar om att det behövs nya kanaler och fler möjligheter till samarbeten. Därefter redogör vi för resultatet av de intervjuer vi gjorde inom fallstudien. De ger oss en bild av hur små och medelstora företag i dag arbetar, och hur de skulle vilja arbeta i framtiden med hjälp av digital teknik. Här väver vi även in problembeskrivningar från aktörer som interagerar med byggbolag, och som identifierar ny potential för samarbeten som är branschöverskridande.

Den sista delen av rapporten utgörs av resultatet från intervjuer med aktörer i Umeåområdet. Här får vi även perspektiv från större byggbolag. Vi ser att det finns både likheter och skillnader mellan de två regionerna i Finland och i Sverige.

Vi har lyft fram fyra viktiga lärdomar baserat på resultaten av vår fallstudie. Det du som aktör inom branschen kan ta med dig är

- att digitala lösningar skulle kunna underlätta för dem som är nya i branschen.
- att det finns en hög efterfrågan på rätt information och synlighet när det gäller projekt och rekrytering.
- att det är värt att utreda vilka digitala verktyg ni använder redan i dag, och hur de går att använda för samarbeten.
- att fundera över vad som är tecken på kvalitet i er egen firma, och hos dem ni önskar samarbeta med.

Linqits resa visar vilka styrkor och utmaningar det finns för nätverksaktörer. Vi ser också att det finns ett behov av digitala lösningar som överbryggar gränser mellan företag både inom byggbranschen och utöver denna.

Vi hoppas att rapporten kan hjälpa både dig och andra aktörer att se värdet av tätare samband mellan varandra, och hur digitala lösningar kan komplettera delar som kanske saknas inom organisationen i dag. Vi hoppas att det kan hjälpa er att utvecklas vidare i framtiden.

Bakgrund

Digitala plattformar har blivit alltmer framträdande det senaste årtiondet. De har dragit till sig mycket uppmärksamhet tack vare sin starka tillväxt inom många sektorer.² Mycket fokus har legat på stora aktörer som eBay och Amazon.³

Det finns även en marknad för plattformar med fokus på samarbete och nätverkande. I till exempel översättningsbranschen har sådana plattformar blivit mycket framgångsrika.⁴ Det finns även digitala plattformar inom byggbranschen i viss mån, i Sverige mer än i Finland. I Sverige har företag som byggfakta.se börjat erbjuda byggföretag en digital portal för hjälp med administration, information och försäljning. De utför också undersökningar inom branschen som de lägger ut på sin hemsida i form av branschrapporter.

Byggindustrin globalt sett ligger efter de flesta industrier när det gäller digitalisering. Globalt gör byggindustrin ungefär 1 procent investering i FoU. I jämförelse kan nämnas att flygindustrin ligger över 4 procent och bilindustrin på 3,5 procent.⁵ Men trots att byggindustrin ligger efter görs det framsteg inom digitalisering även här. Nya digitala verktyg som BIM, digitala projekt och administrationssystem⁶ är viktiga exempel på det. Även nya tekniker som drönamonitorering, cyberfysiska system och Internet of Things bärbar för intressanta applikationsområden i framtiden.⁷ Men mycket av investeringarna görs av de stora aktörerna inom branschen, och det är också de som gynnas mest av utvecklingen. De små och medelstora företagen lämnas ofta i skuggan.⁸

Det finns olika faktorer som förklarar varför byggbranschen som helhet ligger efter i sin digitalisering. Mycket av forskningen på ämnet återkommer till ett antal nyckelaspekter som direkt påverkar digitaliseringen:

- Gammal industri med nedärvda, konservativa sedvanor och tankebanor.⁹
- Hög grad av informellt nätverkande och stor vikt vid fysisk tillit mellan aktörer.⁹
- Manuellt arbete och hög grad av fysiskt utförande som är svårt att digitalisera.⁶

Trots det finns det företag som försöker överbrygga problemen. Ett av dessa är Linqit i Österbotten. I rapporten kommer vi därför att se närmare på hur Linqit försöker digitalisera och stärka samarbete, nätverkande och korttidsrekrytering inom branschen.

Linqit är en nätverksaktör som sedan 2017 arbetar för att stödja lokala företag i deras nätverkande och hantering av tillfälliga behov av arbetskraft. Företaget grundades i Korsholm i Finland av den lokala entreprenören Kjell-Owe Ahlskog och har i dagsläget över 200 anslutna medlemmar inom sitt nätverk. Linqit tar tillvara på trenden med ökad outsourcing inom företagsvärlden, och försöker göra det lättare för företag som antingen vill sälja eller köpa andra tjänster. Detta sker genom deras digitala plattform som samlar aktörer från olika branscher. Med hjälp av plattformen skickar medlemmarna ut offerter, eller signalerar till andra sin tillgänglighet för projekt.

Linqit har även en uttalad ambition att göra det lättare för dem som i Finland kallas lättföretagare (motsvarar egenanställd i Sverige). Lättanställda är entreprenörer utan FO-nummer (motsvarar F-skatt i Sverige) som sköter fakturering genom olika faktureringsstjänster. Genom en bred blandning av både stora och små bolag hoppas Linqit på att spara både tid och pengar för företag som vill öka sina samarbeten

Resultat

Vi inleder med de problemområden som Linqit har identifierat. Efter det följer perspektiv från övriga aktörer.

Linqits digitala plattform och identifierade problemområden

Idén för Linqits digitala plattform föddes efter en diskussion mellan den nuvarande vd:n och en familjemedlem. På arbetsplatsen där denna jobbade hade man under en lång tid sett hur efterfrågan varierar under året och leder till toppar. Topparna ökar behovet av att snabbt kunna rekrytera arbetskraft i perioder. Det här leder till omfattande inhyring av personal från bemanningsföretag, men även många rekryteringar och uppsägningar drivna av konjunkturen. Situationen upplevdes som både ineffektiv och kostsam i längden.

Efter att ha diskuterat nuvarande problem satte de sig tillsammans och funderade. Finns det något effektivare sätt att kontraktera underentreprenörer på? Eftersom vd:n via sin tidigare firma lärt känna många av de aktiva aktörerna inom det lokala affärslivet tog han kontakt med dem och diskuterade frågan. De kom fram till att en digital plattform för att köpa in tjänster från små och medelstora företag skulle kunna underlätta och bli ett bra komplement.

De tre viktigaste förbättringarna som Linqits plattform kan bidra till:

- Enklare och snabbare inköp av tjänster vid toppar i efterfrågan.
- Större tillgång och bättre översikt för att kunna ta del av specialistkompetens.
- Ett alternativ till att anställa under längre perioder av osäkerhet.

För Linqit är det viktigt att ge små och medelstora företag möjlighet att utvidga sina nätverk, och lättare komma i kontakt med både potentiella större kunder och andra aktörer att samarbeta med. Med hjälp av digitaliserad matchning kan hela marknaden växa och nya synergier mellan aktörer uppstå.

Många av dem som använder Linqits plattform är både säljare och köpare av tjänster. Därför kan man när man registrerar sig välja vilken typ av användare man kommer att vara i första hand. Det går också bra att registrera sig som både köpare och säljare. Prismässigt delas användarna upp i två olika segment beroende på omsättning.

För närvarande erbjuder Linqits digitala plattform ett flertal olika funktioner för att hitta rätt kompetens. Registrerade användare kan söka och filtrera bland anslutna aktörer. Du kan söka efter skicklighetsgrad inom en rad områden såsom takläggning, VVS eller snickeri. För att underlätta planeringen har Linqit funktioner för att användare ska kunna ange under vilka perioder de finns tillgängliga. På så vis filtrerar du snabbt bort kandidater som inte har möjlighet att ta jobb under din önskade tidsperiod. Användare kan även lägga upp arbetsannonser som blir synliga för alla användare, och be om eller skicka ut offerter till intressenter.

Linqit marknadsför även aktivt sina användare internt genom att skriva nyhetsartiklar om dem, om deras styrkor och vilka tjänster de erbjuder.

Pågående och tidigare initiativ till digitalisering

För att analysera behoven inom branschen och för att ta reda på hur aktörer har prioriterat, utförde vi ett flertal intervjuer inom samma närområde där Linqit är aktiva.

I dagsläget har ett flertal företag påbörjat digitalisering inom olika områden. De flesta vi talade med sa att de vill kunna fokusera mer på kärnverksamheten i stället för att lägga tid på administrativa sysslor. Därför har många i första hand investerat i digitala system för bokföring, personaladministration och lönesystem. På så vis kan de automatisera administrationen och vinna tid.

Det har generellt gått bra att implementera system av den här sorten. Drivkrafterna har varit starka, eftersom man velat frigöra sig från uppgifter där man inte har spetskompetens.

Företag har också investerat i sensorbaserade system där man till exempel fäster GPS-sändare på fordon för att samla in data från genomförda projekt. Det hjälper företagen inför framtida projekteringar då man får fler detaljer om hur lång tid processer generellt tar att utföra, och tydligare översikt över materialåtgång. Bland aktörer som var aktiva inom större projekt med högre krav på samordning har stora investeringar i BIM-system också gjorts.

Den kanske viktigaste digitala utvecklingen för byggföretagen har varit det numera utbredda användandet av smarta enheter ute på fältet. Det har gått hand i hand med utvecklingen i samhället i stort, men har implementerats på lite olika sätt av de intervjuade företagen. Då i princip alla numera har

tillgång till en smartphone har det på ett gräsrotsliknande sätt uppstått ett flertal kommunikationsnätverk, både internt och externt mellan olika firmor. Målet har varit att öppna upp nya kanaler och samordna olika processer på ett mer effektivt sätt. Det vanligaste har varit att använda WhatsApp, en app som många i företagen använder även privat. Många företag påpekade att det ofta är de yngre som har drivit fram den utvecklingen, eftersom de är vana vid att kommunicera på det sättet. Implementeringen och spridningen har ofta skett mer eller mindre inofficiellt. Att använda smarta telefoner är numera så vanligt att de till stora delar ersatt bärbara datorer ute på fältet.

Digital marknadsföring är ett annat område som de intervjuade lyfter fram som viktigt i intervjuerna. Alla intervjuade företag ser det som ett måste i dag. De flesta använder sig av en kombination av hemsida och närvaro i sociala medier såsom Facebook och Instagram. Sociala medier gör det enkelt för hantverkare att visa upp kvaliteten i sina utförda arbeten genom att dokumentera med bild och publicera dessa.

Några företag berättade även om system de hade provat på, och som de sedan avstått från att implementera i verksamheten. Ett sådant var en plattform där slutkunder kan skicka ut offerter till samtliga anslutna företag. Företaget upplevde att det kom in alltför många erbjudanden för att de skulle ha tid och möjlighet att bedöma vilka arbeten som passade in tids- och kompetensmässigt. Det kändes till slut som spam och de sa därför upp medlemskapet.

Ett annat exempel på misslyckad satsning var ett projekthanteringssystem som ett företag hade testat. Tanken var att bland annat skapa nya kommunikationsvägar mellan kunder och utförare, och att dokumentera under projektets gång. Företaget upplevde att systemet var för omständligt och att de därför oftast arbetade vidare som de hade gjort tidigare, i stället för att använda systemet. Nya kommunikationsvägar med kunder, exempelvis gemensamma plattformar för att lägga upp bilder på hur arbetet fortlöper, visade sig i princip bara vara användbara de gånger som kunden är bortrest. Det blev mest ett "nice to have"-tillägg snarare än verklig nytta. Att fota och ladda upp filer krävde mycket tid, likaså projekthanteringstjänster som blev onödigt dubbeljobb för medarbetarna. De upplevde det som att de var tvungna att dokumentera delar de redan hade koll på.

Företagen konstaterade att de visserligen såg den principiella nyttan med tjänster som dessa, men att

de var överflödiga i deras bransch och för de mer småskaliga projekt som de var engagerade i. De kunde däremot föreställa sig att ett ökat behov i större projekt där det krävs mer samordning mellan olika parter.

Linqit – Lansering och mottagande

Linqits plattform lanserades under andra kvartalet 2018 och hade en relativt snabb tillväxt av användare redan från start. I början var fokuset att locka till sig en bred användargrupp med olika företag. Linqit insåg dock snart att de bör fokusera på en specifik bransch. För att användarna ska få nytta av plattformen behöver det finnas många användare inom samma branscher.

Linqit lyckades knyta till sig en mängd byggföretag i regionen. De anlätade en lokal sälj- och marknadsföringsbyrå som hjälpte till med att hitta kunder till tjänsten. Säljbyrån hjälpte även de nya kunderna att komma i gång och de kom därför snabbt in i systemet. Säljbyrån skapade en enkel profil och gav användarna inloggningsuppgifter. Därefter kunde de själva slutföra sina profiler i mer detalj.

Tack vare försäljningskampanjen landade Linqit i ungefär 260 registrerade användare. En klar majoritet av dem är aktiva byggföretag. Men trots detta visade det sig ganska snabbt att det fanns utmaningar. Många av de nyregistrerade användarna var helt enkelt inte aktiva på plattformen. Systemet ledde därmed inte till så många affärer som Linqit hade önskat.

Vi ville veta vilka utmaningar som var förknippade med den nuvarande utformningen av plattformen, och anledningar till varför många användare inte var aktiva. Vi intervjuade därför anslutna byggföretag.

Plattformens design var ett av de första problemen som kom upp när vi talade med företagen. Navigationen upplevdes som svår. En annan aspekt var att användarna inte upplevde att plattformen var tillräckligt mobilanpassad. Trenden i regionen har varit att byggföretagen mer och mer gått över till att enbart ha med sig smarta telefoner i fält, i stället för bärbara datorer. Plattformen var enligt användarna inte anpassad till olika skärmstorlekar. De tyckte också att det var besvärligt att behöva logga in varje gång de öppnar sidan i webbläsaren.

En annan funktionalitet som beredde användarna problem ute i fält var plattformens funktionalitet som bygger på att e-post används för att skapa kontakt och skicka förfrågningar. Några användare menade att de inte tycker det är inte så praktiskt att mejla med telefonen. En del användare sa också att de inte har

vare sig tid eller ork till att hålla sig uppdaterade genom e-post under arbetstid.

Kvalitetsbedömningen på plattformen med ett 5-stjärnesystem fick också kritik från användarhåll. De ansåg inte att det går att avgöra om en aktör är pålitlig, bara för att den fått fem stjärnor. Kvalitet i branschen handlar om pålitlighet, kunskap och kundbemötande. Det är egenskaper som är svåra att kvantifiera med fem stjärnor.

Användare lyfte även fram att en låg aktivitet på plattformen sänker deras incitament till att själva vara aktiva. Det blir alltså en ond cirkel. Det här är ett generellt problem för plattformsägare och inget unikt för Linqit. Det är svårt att få i gång aktiviteten på en plattform.

Det finns slutligen en risk som inom litteraturen om plattformar kallas för *disintermediation*.¹⁰ Det handlar om ett bortfall av medlemmar efter att aktörer har knutit värdefulla kontakter via mellanhänder som Linqit. Risken finns då att medlemmarna väljer att sköta sitt nya samarbete utanför plattformen. Man kanske känner att man inte längre behöver plattformen, eller vill undvika kostnaden för medlemskap. Det här är inget specifikt för digitala plattformar – användarna gav även exempel från tidigare försök till fysiska nätverksträffar inom regionen. Även där uppstod det en viss mättnad av kontakter och man kände att man inte längre behövde nätverksmötena. Man tog helt enkelt sina nya kontakter utanför den fysiska plattformen.

Disintermediation är en viktig aspekt att beakta om man är plattformsägare. Det utgör en reell risk för den långsiktiga hållbarheten för plattformar som Linqit. Det finns dock inneboende egenskaper i digitala tjänster som gör att man snabbt kan reagera på tendenser till *disintermediation*. Digitala tjänster kan kontinuerligt förbättras och utvecklas, vilket gör att man snabbt kan förhindra en flykt från plattformen. Mycket tyder på att Linqit förstått just detta. De arbetar kontinuerligt med att förbättra sitt erbjudande och svara mot kundernas förväntningar och behov. Att vara proaktiv har visat sig vara en nyckel till framgång hos de plattformar som har lyckats etablera sig och skörda framgångar.

Under utbrottet av covid-19 var Linqit snabbfotade och kunde tidigt påvisa hur digitala plattformar kan hjälpa företag som befinner sig i prekära situationer. De erbjöd gratis tillgång till plattformen under vissa perioder och riktade sig till vad som i Finland kallas *lättföretagare* för att dessa enklare skulle kunna komma i kontakt med andra företag. Det visar hur en sådan plattform snabbt kan hjälpa företag att ställa om till nya omständigheter, speciellt under perioder av snabb förändring såsom under covid-19.

Nedan ser du en sammanfattande punktlista med de styrkor och svagheter som användare upplevde kring Linqits plattform.

Styrkor

- Nytt och bra angreppssätt för snabb korttidsrekrytering.
- Enkel tillgång till brett nätverk.
- Olika typer av aktörer på plattformen, exempelvis administration, bokföring, marknadsföring.
- Enkelt att hitta nya aktörer då det egna nätverket inte är tillräckligt.

Svagheter

- Otillräcklig mobilanpassning.
- Avsaknad av snabb återkoppling, till exempel push-notifikationer.
- Design som inte är tillräckligt intuitiv.
- Svårt att bedöma kvalitet hos potentiella partners.

Förhållanden i Umeåregionen

Utöver vår undersökning i Vasaregionen valde vi att även intervjua ett antal företag i Umeåregionen. Vi ville förstå förhållandena på båda sidor om Kvarken, om de är lika eller olika. På grund av tidsramar och det pågående utbrottet av covid-19 genomförde vi intervjuer med tre byggföretag i området.

Resultatet från intervjuerna i Umeåregionen visar att det finns skillnader mellan regionerna. Inget av företagen runt Umeå kände igen sig i problemen med plötsliga behov av korttidsrekrytering. De beskriver att de har lång framförhållning med ofta god planering från beställare. Oftast hinner man i god tid täcka upp rekryteringsbehoven.

På samma sätt som i Vasaregionen arbetar företagen kring Umeå med etablerade nätverk där man har sina kontakter man litar på. I de fall där man måste bege sig utanför sina etablerade nätverk för att leta nya underleverantörer utgår man ofta från rekommendationer från tidigare samarbeten. Man kontaktar sitt nätverk och hör efter om de har någon som de kan rekommendera. Företagen beskriver också att kvalitetsmått är svåra att kvantifiera. Man ser exempelvis arbetsvilja, bra kundkontakt och god planering som goda egenskaper när man bedömer kvaliteten hos en potentiell partner.

Ett av företagen beskriver att ett annat mått på kvalitet är omsättning. Hur mycket ett företag omsätter ger en bild av kvaliteten hos det företaget. Argumentet är att om företaget i fråga har en bra omsättning innebär det ofta att kunder återkommer samt att de har ett gott rykte som resulterar i fler jobb.

Företagen i Umeåregionen arbetar aktivt med att införa digitala verktyg i arbetet. Fokus ligger även här på automatisering av administrativa processer som tar tid och kostar pengar, samt projektverktyg för effektivare planering och resursallokering.

Man använder sig likt Vasaföretagen av applikationer som WhatsApp för att snabbt kunna skicka meddelanden och kommunicera med varandra.

Som vi tidigare har beskrivit finns det tjänster liknande Linqits plattform på den svenska sidan, exempelvis byggfakta.se. Dessa har dock ett större fokus på att

snabbt leverera kommande kommunala och statliga projektförslag till företagen. Genom att vara ansluten får företagen snabb information om stundande upphandlingar de kan försöka vinna.

Sammanfattningsvis: Förhållandena i regionerna är överlag snarlika. Regionerna verkar dock skilja sig i hur fluktuerande arbetsbehovet är över året. På den svenska sidan är inte efterfrågan på korttidsrekrytering och nätverkande lika stor som i Finland. Därmed kan införandet av en tjänst som Linqit bli utmanande i sin nuvarande utformning.

Linqits tjänst är en digital plattform där du kan agera som säljare av tjänster, köpare av tjänster, eller både och. Plattformen är prenumerationsbaserad och användare får full tillgång till hela plattformen genom sin prenumeration. Som användare skapar du en profil med en beskrivning över vad ditt företag erbjuder. Du kan lägga upp referenser, cv samt länka till din egen hemsida. Plattformen har även en meddelandetjänst via e-post.

På sidan kan du:

- Lägga upp uppdragsförfrågan, specificera tid, omfattning, ort och timpris.
- Söka bland registrerade användare med specifik kompetens, geografisk plats, certifiering, lediga tider och språk.
- Skicka förfrågan till intressanta företag med en beskrivning av uppdraget, omfattning, pris och ort.
- Bedöma aktörer du jobbat med hjälp av ett 5-stjärnesystem och kommentarer.
- Få hjälp av administratörer att skapa nyhetsinlägg och synlighet om uppdrag, ditt företag, händelser med mera.

(Se mer <https://app.linqit.fi/login>)

Fyra lärdomar

Digitala lösningar skulle kunna underlätta för nykomlingar inom branschen

Baserat på byggföretagens erfarenheter i vår studie kan vi konstatera att möjligheterna till att nätverka och samarbeta med olika aktörer lyfts upp som en väldigt viktig aspekt för att få verksamheten att gå ihop. Att det finns tydliga kommunikationsvägar blir extra viktigt när arbetsprocesserna kräver kompetens inom flera områden, och bortfall av en del innebär att arbetet stannar upp. Det har lett till att nätverken redan är väldigt välutvecklade hos de flesta som är med i denna studie. Det handlar om kontakter generationer emellan, eller sådana som byggts upp under en lång tid, mun till mun. Därmed minskar värdet av renodlade nätverkstjänster för företag som varit aktiva på marknaden ett tag. Samtidigt uppgav flera av de intervjuade företagarna att de såg en stor potential i digitala nätverkstjänster för yngre företagare, som ännu inte hunnit utveckla ett personligt nätverk i samma utsträckning.

Eftersom ett brett kompetensnätverk är en förutsättning för att kunna ta sig an mer komplexa projekt, skulle digitala nätverkstjänster kunna vara en del i att stärka nya entreprenörer som ännu inte etablerat sig på arbetsmarknaden. Vi ser därför en potential att kunna stärka konkurrenskraften och skapa innovation genom att lyfta aspekter såsom digitalt nätverkande och samarbeten redan inom relevanta utbildningar, exempelvis på yrkeshögskolor. De yngre generationerna har en annan benägenhet att ta till sig digitala lösningar, och vi ser en större potentiell nytta hos användare som inte redan har etablerade nätverk i samma utsträckning som äldre.

Hög efterfrågan på rätt information och synlighet för projekt och rekrytering

En genomgående aspekt som lyftes inom denna studie är vikten av att som företag få information om kommande projekt, och att veta vilka företag som är aktiva inom en region. Det är viktigt för såväl små och medelstora byggföretag som för de allra största. Mindre företag har lyft betydelsen av att mer fokuserat kunna bredda sina marknadskanaler, och veta var det finns projekt att erbjuda sina tjänster till. Större företag å sin sida ser nyttan i förbättrat beslutsunderlag och att kunna veta vilka potentiella underentreprenörer som finns inom en region där man inte är etablerad. Av de företag vi har intervjuat har vissa sett en viss

potential för Linqit att skapa dessa förutsättningar. På den svenska sidan har byggnadsprojektjänster såsom Byggfakta.se etablerats under senare år. Dessa svenska tjänster samlar bygginformation och delar med sig av denna till sina medlemmar. Det är en lite annan modell än Linqits och som tillfredsställer många av de behov som företagare inom denna studie uttryckt.

Rekrytering av arbetskraft är generellt ett problem inom branschen. Det leder till att företag får tacka nej till uppdrag, minska planerad expansion samt överlåta projekt åt konkurrerande entreprenörer.¹¹ Därför finns det ett kollektivt intresse inom branschen för just digitala tjänster som öppnar upp nya kanaler för samarbete och rekrytering. Skillnaderna mellan Linqits plattformscentrerade idé, och mer renodlade informationstjänster som Byggfakta.se, visar på att problemen adresseras från flera håll i Finland och Sverige. En viktig del för branschen i stort blir att informera byggföretagen om vilka former av digitala lösningar som växer fram, och hur företagen kan dra nytta av dem för att adressera de problem som man har uppmärksammat.

Utred vilka digitala verktyg som används redan idag och hur de går att applicera för samarbeten

Erfarenheter från denna studie visar att digitaliseringsinitiativ varken behöver vara svåra att implementera eller vara särskilt kostsamma. Inom både Umeå- och Vasaregionen har vi sett exempel på hur man i företag har börjat använda appar som WhatsApp även i arbetsprocesserna på jobbet. Det är appar som många använder privat sedan tidigare, och som man snabbt har kunnat införa för att lättare kunna samarbeta med andra aktörer, och för att skapa grogrund för expansion. En lärdom från de mer framgångsrika exemplen är att inventera vilka digitala applikationer och vilken kompetens det redan finns inom organisationen. Hur kan man sammanfoga det med de strategiska mål man satt upp? När det gäller samarbetskanaler är många nätverk inom branschen redan uppbyggda informellt på samma sätt som andra privata nätverk. Det innebär att det stora utbudet av applikationer som används privat skulle gå att implementera. Företag skulle här kunna ställa frågan till sina egna anställda. Finns det teknik som kunde underlätta arbetsprocesser, och som ni redan använder inofficiellt? Det kan också vara intressant att ställa frågor om de egna medarbetarnas IT-vanor och

IT-kompetens. Det kan ge idéer vid affärsutveckling, och inspiration till hur man skulle kunna utveckla den egna verksamheten.

Fundera på vad som är tecken på kvalitet hos den egna firman och bland önskade samarbetspartners

Ett återkommande problem som påtalats bland de intervjuade i den här studien är möjligheten att få tag i arbetskraft med rätt kvaliteter. Eftersom det professionella ryktet betyder väldigt mycket inom branschen görs kvalitetsbedömningarna mellan företag ofta genom referenser, där man litar på varandras omdömen genom tidigare samarbeten. Som framkommit i denna rapport räcker inte en 5-gradig betygsättning via en digital tjänst för att bygga tillräckligt förtroende. Andra sätt att visa kvalitet blir viktigare. Bilder och videor på sociala medier är ett sätt för mindre firmor att visa kvalitet både mot potentiella slutkunder och i egenskap av potentiell underentreprenör i större projekt. Under våra intervjuer med större byggföretag lyftes även ett företags omsättning upp som en viktig kvantitativ

indikator på kvalitet. Här finns det potential både för utvecklare av verktyg inom byggbranschen, och för byggföretag som vill öka sitt inflytande på internet. Framtida digitala lösningar kommer att behöva identifiera mer kvantifierbara data som signalerar kvalitet inom ett affärsområde. För att närma sig möjligheten till att förändra branschen i en mer plattformsorienterad riktning, från den nuvarande situationen med välutvecklade informella nätverk, kommer branschen i stort att behöva ställa sig några frågor. Vilken data är mest gynnsam att marknadsföra sig med? Till vilken detaljgrad? Vad behövs för att företagen ska kunna lita på digitala plattformar och förändra sina processer?

Fortsättning

Som en fortsättning av denna fallstudie finansierad av Botnia-Atlantica kommer fler fallstudierapporter att publiceras på Infra-Botnias hemsida. Vi vill tacka Linqit för deras öppenhet och samarbetsvilja. Det har varit en avgörande förutsättning för att ta fram denna fallstudie.

Källor

¹ Yin, R. K. (2018) "Case Study Research and Application", 6th ed. Sage, London.

² Lusch, R. F. & Nambisan, S. (2015) "Service Innovation: A Service-dominant logic perspective" *MIS Quarterly*, vol. 39, no. 1, pp. 155-175.

³ Chu, J. & Manchanda, P. (2016) "Quantifying Cross and Direct Network Effects in Online Consumer-to-Consumer Platforms" *Marketing Science*, vol 35. no. 6, pp. 870–893.

⁴ Kushner, S. (2013) "The freelance translation machine: Algorithmic culture and the invisible industry" *New media & society*, vol 15, no. 8, pp. 1241-1258.

⁵ Agarwal, R. Chandrasekaran, S & Sridhar, M. (2016) "The digital future of construction", Global Infrastructure Initiative, San Francisco.

⁶ Oesterreich, T. D., & Teuteberg, F. (2016). "Understanding the implications of digitization and automation in the context of Industry 4.0: A triangulation approach and elements of a research agenda for the construction industry". *Computers in industry*, vol 83, 121–139.

⁷ Siemens (2018) "Från information till digital transformation – en rapport om digitalisering inom industrin, bygg- och fastighetssektorn, transportsektorn och energisektorn" Siemens, Stockholm.

⁸ Randall, L. & Berlina, A. (2019) "Governing the digital transition in Nordic regions: The human element" Nordregio, Stockholm.

⁹ Dubois, A., & Gadde, L. E. (2002). "The construction industry as a loosely coupled system: implication for productivity and innovation" *Construction Management & Economics*, vol 20, no. 7, pp. 621–631.

¹⁰ Zhu, F., & Iansiti, M. (2019). Why Some Platforms Thrive and Others Don't. *Harvard Business Review* (1), 118-125.

¹¹ Byggfakta (2017) "Rekrytering inom byggbranschen" (www.byggfakta.se)

Projektparter



Huvudfinansiär



EUROPEISKA UNIONEN

Interreg
Botnia-Atlantica

Europeiska regionala utvecklingsfonden

Medfinansiärer



Österbottens förbund
Pohjanmaan liitto



region
västerbotten



VAASANSEUDUN KEHITYS OY
VASAREGIONENS UTVECKLING AB
VAASA REGION DEVELOPMENT COMPANY



INFRA

