



EUROPEISKA UNIONEN

Interreg
Botnia-Atlantica

Europeiska regionala utvecklingsfonden



BYGGBRANSCHENS DIGITALISERING

TRE REKOMMENDATIONER TILL SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG

<https://www.infra-botnia.eu>

OM RAPPORTEN

Denna rapport samlar och lyfter fram viktiga insikter från de fallstudier som utförts inom ramen för projektet Infra-Botnia mellan år 2018 och 2020. Infra-Botnia leds av Umeå universitet tillsammans med Yrkeshögskolan Novia i Finland. Projektets huvudfinansiär är Europeiska regionala utvecklingsfonden.

Författare



Amanda Kristofersson
Infra-Botnia
Institutionen för Informatik
Umeå universitet



Daniel Nylén
Infra-Botnia
Institutionen för Informatik
Umeå universitet

Inledning

Fallstudier & rekommendationer

I fallstudierna har forskarna tittat närmare på några av dagens små och medelstora företag inom byggbranschen. Syftet med fallstudierna inom Infra-Botnia-projektet var att få nya insikter om hur byggföretag med hjälp av digitalisering ska lyckas växa på regionala, nationella och internationella marknader. I denna rapport kan du läsa om centrala insikter från samtliga fallstudier. Som avslutning lyfter vi fram tre rekommendationer för byggbranschens fortsatta digitalisering.

Möjligheterna för att utvecklas och lyckas är många. Fallstudierna och projektet gav goda exempel på digitala verktyg som effektiviserar arbetsprocesser, men också digitala verktyg som löser problem. Dessa kan stödja nya affärsmöjligheter och skapa värde för små och medelstora företag inom byggbranschen.

Innehåll

Fallstudier

s. 5-6

Digitalisering i fyra steg

Under 2018 utförde Oscar Lundberg och Daniel Nylén en fallstudie på företaget Lundqvist Trävaru AB i Piteå. De ville förstå hur ett litet familjeföretag hade lyckats med sin digitala förändringsresa, det vill säga utvecklats och växt till det innovativa och framgångsrika företag det är i dag. Genom att ta del av de fyra steg som Lundqvists digitalisering genomgick kan förhoppningsvis andra byggföretag få inspiration till en liknande förändring.

s. 7-8

Digitala nätverk för rekrytering

Fallstudien av startup-företaget Linqit i Österbotten i Finland utfördes av Niclas Carlén och Jesper Svensson under våren 2020. Studien visar hur digitalt nätverkande kan gynna såväl nya som etablerade företag inom byggbranschen. Fallstudien lyfter fram möjligheter och utmaningar med digitala plattformar för att hitta nya affärspartners inom byggbranschen. Linqit-studien visar också hur digitalt nätverkande kan skapa bättre förutsättningar för samarbeten och innovation.

s. 9-10

Digitalisering utifrån tre olika gruppers perspektiv

Oscar Lundberg och Daniel Nylén utförde en fallstudie av användningen av ett nytt IT-system på en byggarbetsplats i Västerbotten under våren 2019. Tillsammans med Mirella Muhic har de författat en fallstudierapport som visar att det finns många olika sätt att ta sig an digitaliseringen inom byggbranschen. Författarna lyfter fram hur digitaliseringen av byggarbetsplatsen är avhängig av ett antal olika grupper: systemutvecklare, interna och externa användare.

Tre rekommendationer

s. 11-15

- Nya digitala verktyg
- Digitalisering som process
- Digitalt nätverkande för innovation





Digitalisering i fyra steg

Hur skapar man bra förutsättningar att utvecklas genom digitala verktyg och tjänster för sitt byggföretag? Ett exempel att inspireras och lära av är Lundqvist Trävaru AB. Om det skriver Oscar Lundberg och Daniel Nylén i Infra-Botnias första fallstudie (Lundberg & Nylén 2019). Lundqvist valde att ta inspiration från bland annat dataspel och IKEA för att förbättra kundupplevelsen.

Det som utmärker Lundqvist bland andra framgångsrika företag inom branschen är att de tidigare var ett litet och mycket traditionellt företag som saknade expertis inom IT. De var dessutom baserade i en glesbygdssort i norra Sverige. Ändå lyckades Lundqvist se möjligheter till utveckling genom digitalisering. Lundberg och Nyléns (2019) fallstudie identifierar och beskriver i detalj hur Lundqvists digitaliseringsresa gick till i fyra viktiga steg.

Steg 1

Lundqvists första steg var att digitalisera sin prislista. De skapade en enkel men användbar webbplats med en interaktiv priskalkylator. Kunderna kunde nu själva söka information när det passade dem. Lundqvist växte snabbt från att bara ha en anställd till att vara fem anställda, varav två var tekniska säljare. Kunderna var mycket nöjda med den nya interaktiva prissättningstjänsten och försäljningen ökade kraftigt.

Steg 2

Nästa steg var att utveckla en öppnare organisationskultur. I detta steg beskriver ledningen att man gick gentemot ett mer flexibelt och resurseffektivt arbetssätt, samtidigt som man uppmuntrade de anställda till att dela med sig av sina idéer om hur Lundqvist kan utvecklas digitalt.

Steg 3

Lundqvist insåg att de nu satt på en stor mängd kunddata som de skulle kunna använda till att skapa ytterligare värde för kunderna. Den nytillsatte vd:n gillade dataspel och fick en idé: Skulle det gå att skapa en simulator? Tanken var att kunderna skulle få en bild av sitt färdiga byggprojekt innan de lade sin beställning. Lundqvist analyserade både sin omvärld och sin egen verksamhet. De fann inspiration utanför byggbranschen genom att våga tänka större. När de insåg möjligheterna med att skapa en digital visualiseringstjänst utvecklade de en webbaserad 3D-konfigurator som kunde hjälpa kunden att designa sina framtida byggen. De fick hjälp av en speldesignstudent, som senare anställdes som systemutvecklare på heltid.

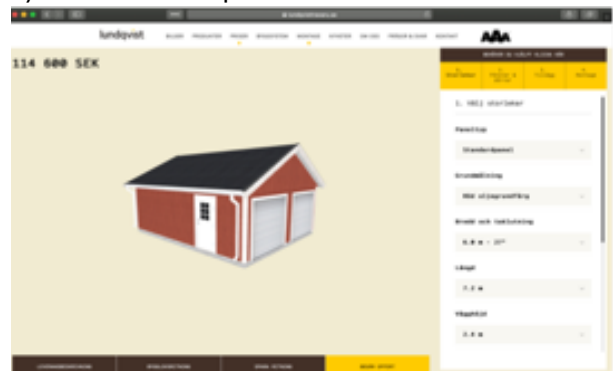
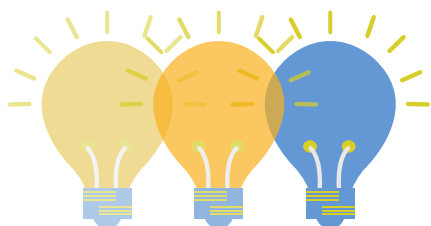


Bild: Lundqvists webbaserade 3D-konfigurator.

Steg 4

Det fjärde steget och sista steget som lyfts fram i fallstudien är Lundqvists expansion till utlandet. Lundqvist kunde expandera till den norska marknaden tack vare den ökade omsättningen efter lanseringen av 3D-tjänsten. De hade också en vilja att söka nya utmaningar. Lundqvist klarade sig helt utan fysiskt kontor i Norge. Det gav stora besparingar. Hemsidan anpassades till de norska kunderna, liksom 3D-tjänsten. 3D-tjänsten anpassades så att den följde norska byggstandarder och byggregler.



Digitalisering är en process, inget sidoprojekt

Många företag vill gärna digitalisera sin verksamhet men vet inte var de ska ta det första spadtaget. Lundqvist gjorde det i fyra steg och fick till slut en ökad nettoomsättning till 71 miljoner år 2017, från 32 miljoner tre år tidigare.

Det är viktigt att förstå att digitalisering handlar om förändringar i både tankesätt och arbetsvanor. Lundqvists utveckling fortsätter bortom dessa steg. Precis som den digitala tekniken och byggbranschen ständigt förändras kommer Lundqvists resa att ändra karaktär över tid. Det är därför viktigt att se digitalisering som en process och inte som ett sidoprojekt.



Digitala nätverk för rekrytering

Under våren 2020 utförde Niclas Carlén och Jesper Svensson en fallstudie av startup-företaget Linqit i Österbotten i Finland (Carlén & Svensson 2020). Linqit har lanserat en digital plattform för byggföretag. Fallstudien visar att plattformen har bidragit till nya samarbetsformer. Det har skapat bättre förutsättningar för nödvändiga korttidsrekryteringar inom byggbranschen.

Linqit upptäckte att byggföretag hade utmaningar att hitta nya nyckelaktörer att samarbeta med inför nya byggprojekt. De upptäckte att det saknades bra kommunikationsmedel till det. De valde därför att satsa på att skapa en digital plattform. Syftet med plattformen var att främja mer samarbete inom bland annat byggbranschen.

Linqits plattform har ett flertal olika funktioner för att göra det lättare att skapa kontakt mellan olika aktörer som är involverade i byggprojekt. Verktöget ska hjälpa företagen att hitta rätt kompetens.

Så fungerar tjänsten

För att tjänsten ska fylla sitt syfte behöver olika sorters aktörer ansluta sig till plattformen.

Användaren kan:

- Söka och filtrera utifrån skicklighetsgrad inom specifika kompetensområden, till exempel "takläggning", "rörmockning" eller "snickeri".
- Ange när den är tillgänglig för uppdrag. Det underlättar planeringen. Kandidater som inte har möjlighet att ta jobb under den specificerade tidsperioden kan användaren filtrera bort.
- Lägga upp annonser som blir synliga för alla användare.
- Begära eller skicka ut offerter till intressenter.

Hinder och möjligheter

Carlén och Svensson (2020) identifierar ett antal hinder för digitalt nätverkande inom byggbranschen. Ett exempel är gamla nedärvda och konservativa sedvänjor och tankebanor. Vissa av företagen som deltog i fallstudien menade



att de flesta affärskontakter i deras region går via ryktesvägen eller ärvs när yngre generationer tar över företag. Carlén och Svensson (2020) upptäcker också att det bland flera av de intervjuade företagen finns en tillit till att mötas fysiskt och göra upp affärer. De är inte så vana vid att göra affärer digitalt. Fallstudien fann även att fysiskt och manuellt arbete är svårt att digitalisera, men att det inte bör vara ett hinder för att digitalisera delar av byggbranschen. Rekrytering och kommunikation är exempel på det. Om man tittar på företag inom andra branscher så har digitalt nätverkande i flera fall lett till ökad innovationsförmåga. Detta visar på att det finns fler värden än effektivisering av processer att uppnå om man inom byggbranschen tar sig an sin digitala utveckling. För företag inom andra branscher så har digitalt nätverkande i flera fall lett till ökad innovationsförmåga. Detta visar på att det finns fler värden än effektivisering av processer att uppnå om man inom byggbranschen tar sig an sin digitala utveckling. Många byggprojekt är komplexa med olika aktörer och personer med olika kompetens. Det ställer krav på samordning och god kommunikation mellan olika parter. Vi vill här lyfta fram tre viktiga förbättringar som digitala plattformar för nätverkande inom byggbranschen kan bidra till:

1. Enklare och snabbare inköp av tjänster vid hög efterfrågan.
2. Lättare tillgång till specialistkompetens och bättre översikt över vilken kompetens som finns.
3. Lägre risktagande under perioder av osäkerhet genom möjligheten att rekrytera för kortare perioder.



Carlén och Svenssons (2020) fallstudie av Linqit visar på tre tydliga områden där digitalisering är värdefull: kommunikation, nätverk och rekrytering.

Digital kommunikation

Det är en fördel om byggföretag lyssnar på sina anställda och för en dialog med dem om vilka digitala verktyg de använder på sin fritid och vad de uppskattar med dessa verktyg. Om det finns möjlighet att använda samma, eller liknande verktyg på företaget (t ex WhatsApp) blir det enklare för de anställda att börja kommunicera digitalt även på jobbet. Byggföretag bör även se till att digitala verktyg verkligen blir hjälpmedel och inte genererar ytterligare arbetsmoment för medarbetarna, utan att någon av de ursprungliga arbetsuppgifterna faktiskt underlättas eller effektiviseras. Företag bör ta vara på anställda som redan har kunskap om digitala verktyg. Det i sin tur kan bidra till idéer för affärsutveckling.

Digitala plattformar kan bidra till det genom att ge användaren möjlighet att visa upp kvalitet på helt andra sätt än genom betygsättning och muntliga referenser. Det kan vara genom att till exempel ladda upp bilder och videor från tidigare arbeten. Det Carlén och Svensson (2020) också lyfter fram i sin fallstudie är att mindre företag ser nyttan i att kunna nå ut på marknaden mer målinriktat och veta vilka projekt som finns, medan större företag ser stora möjligheter i att lättare kunna ta reda på vilka potentiella underentreprenörer som finns där man inte redan är etablerade.

Digitala nätverk

Digitala nätverk kan underlätta för företag som är nya i branschen eller inte har etablerat ett affärsnätverk av kontakter. På grund av den rådande kulturen med att muntligt bygga kontakter, eller ärva kontakter, är det svårt för nya aktörer att konkurrera med de väletablerade byggföretagen. Carlén och Svensson (2020) menar att om fler digitala plattformar för att stödja nätverkande lanseras inom byggbranschen kan det innebära möjligheter för nyetablerade företag att få en bättre översikt över tillgänglig arbetskompetens inom närområdet.

Rekrytering

Det kan vara svårt att få tag på affärspartners med rätt kvaliteter. Kvalitetsbedömningar sker ofta mellan företag genom referenser och tidigare erfarenheter. I Linqits tjänst finns en femgradig betygsättning. Fallstudien visar dock på att en sådan typ av poängskala inte räcker att basera förtroende på inom byggbranschen. Fallstudien visar också att det finns en hög efterfrågan på rätt information och synlighet vid projekt och rekrytering av nya samarbetspartners. Byggföretag efterfrågar information om kommande projekt och vill veta vilka företag som är aktiva inom en region.

Framtidens byggbransch

Med tanke på de möjligheter som digitala verktyg kan ge byggbranschen finns det stor anledning för både små, medelstora och stora företag att börja digitalisera sin verksamhet. Digitala verktyg kan underlätta och konkretisera den komplexa processen som ett byggprojekt är. Byggbranschen går mot en spännande framtid med många möjligheter. Vad blir nästa steg för ditt företag?

Digitalisering utifrån tre olika gruppers perspektiv



Det finns många sätt att ta sig an digitaliseringen. Byggbranschen kräver en hög grad av samarbete och översikt av komplexa byggprocesser med många olika aktörer inblandade. Det Oscar Lundberg, Mirella Muhic och Daniel Nylén vill lyfta fram i denna fallstudie är den mänskliga aspekten av digitalisering.

Fallstudien genomfördes under våren 2019 och fokuserade på hur ett nytt IT-system användes på en byggarbetsplats i Västerbotten. Systemet hade lanserats av ett större byggföretag som även levererar monteringsfärdiga lösningar (Lundberg, Muhic, & Nylén 2020).

Fallstudien försöker förstå de sociala beteenden och uppfattningar som uppstår när ett nytt IT-system implementeras i byggprojekt där många små och medelstora företag är involverade. Författarna utgår från tre olika gruppers perspektiv: *systemutvecklare*, *interna användare* och *externa användare (underleverantörer)*. Fallstudien bygger på intervjuer med byggföretaget som utvecklat själva IT-systemet samt alla åtta underentreprenörer som var involverade i det specifika byggprojektet.

Lundberg, Muhic och Nylén (2020) identifierade hur de olika användargruppernas perspektiv på det nya IT-systemet skiljde sig åt på ett flertal sätt. Till att börja med så menade *systemutvecklarna* att IT-systemet implementerades för att: minska antalet fel under byggprocessens gång, stödja projektledarna i sitt dagliga arbete, samt ge insikter till utvecklingen av följande version av IT-systemet.

De *interna användarna* menade däremot att systemet implementerades för att: Ersätta det dokumenthanteringssystem de redan hade som innehöll brister, samt för att förbättra kommunikationen mellan aktörerna (t ex underentreprenörer) i projektet. Slutligen så uppfattade de *externa användarna* det som att IT-systemet implementerades för att göra det lättare att inhämta information, förbättra samarbetet mellan de olika aktörerna, samt att få till ett mer enhetligt arbetssätt.



Att de olika användarna hade så olika uppfattningar om det nya IT-systemet visar att de har en viktig roll som kommer att ha avgörande inverkan på utkomsten av digitaliseringsinitiativ inom byggbranschen.

När det gäller typen av kommunikation som skedde inom IT-systemet så fann forskarna även där en skillnad mellan användargrupperna. Bland de *interna användarna* så var envägskommunikation vanligast, där de interna användare publicerade information och de *externa användare* inhämtade denna information. Forskarna lyfte också fram det faktum att *Underleverantörerna inte dokumenterade det arbete de utfört i IMS*. Detta resulterade i ineffektiv kommunikation i form av bland annat telefonsamtal och face-to-face kommunikation.



Utifrån fallstudien (Lundberg, Muhic & Nylén 2020) vill vi också lyfta fram ytterligare tips på hur byggföretag kan tänka vid implementering av nya verktyg.

Sociala aspekten av digitalisering

Fallstudien av användareperspektiven (Lundberg, Muhic, & Nylén 2020) visade också på vikten av människors tidigare kunskap och erfarenheter om användning av teknik, det vill säga hur det sociala beteendet i en miljö påverkar tillämpningen av digitalisering. En arbetsgrupp med människor av liten eller dålig erfarenhet av digital teknik i sitt arbete eller privat kan påverka hur arbetskulturen ter sig och hur villig man är som individ och grupp att ta sig an digitalisering.

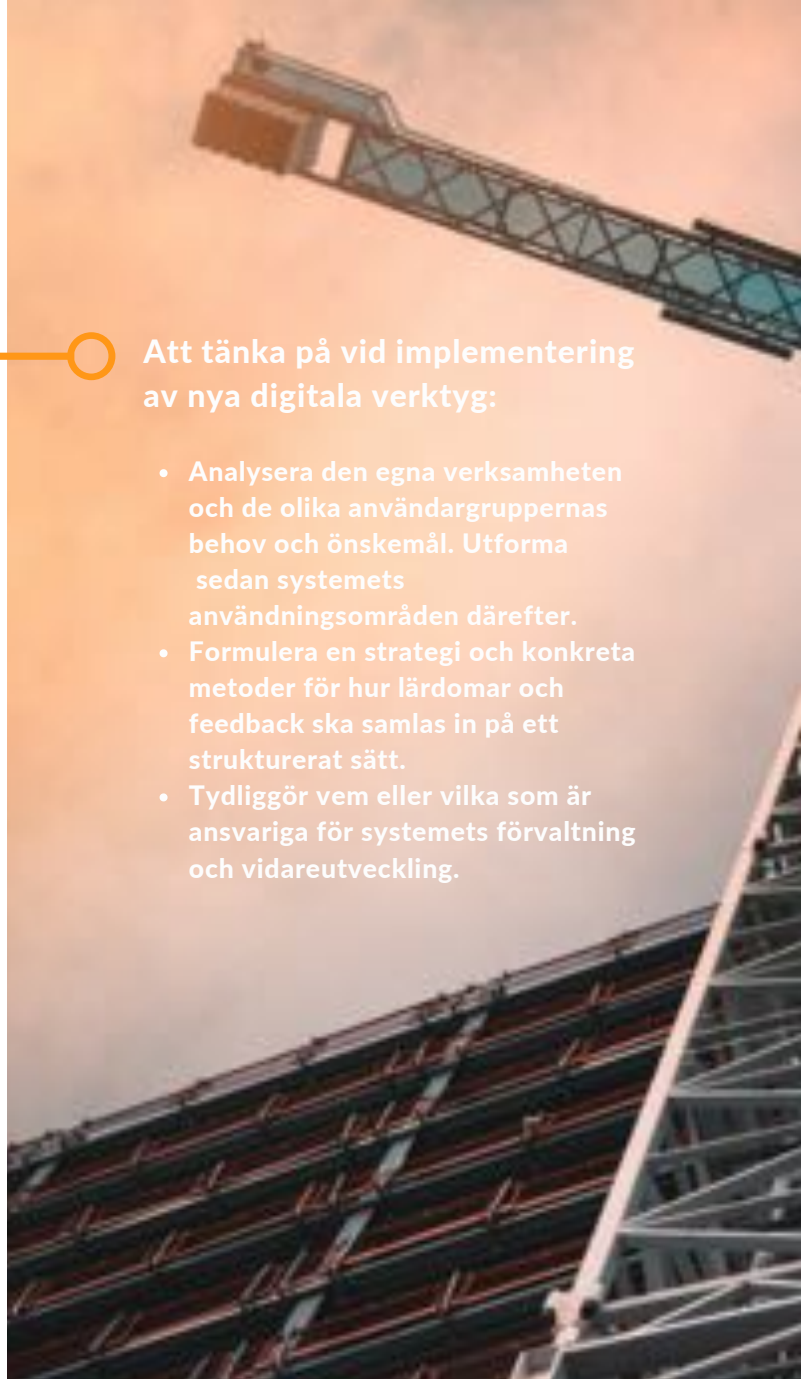


Hitta en gemensam drivkraft

Eftersom digitalisering innebär förändring i beteenden och arbetssätt är det viktigt att företag inom byggbranschen både analyserar sin egen verksamhet och vad som karaktäriserar relationerna till samarbetspartners inom byggprojekt. Detta för att börja skapa förståelse för hur olika grupper som verkar på byggsplatsen ser på digitalisering och att använda ny digital teknik. Systemägaren behöver arbeta aktivt med att överbrygga de olika uppfattningarna mellan grupper och individer innan ett nytt IT-system införs. Genom att göra detta kan ett samförstånd uppnås och en strategisk plan kan utvecklas utifrån situationen.

Att tänka på vid implementering av nya digitala verktyg:

- Analysera den egna verksamheten och de olika användargruppernas behov och önskemål. Utforma sedan systemets användningsområden därefter.
- Formulera en strategi och konkreta metoder för hur lärdomar och feedback ska samlas in på ett strukturerat sätt.
- Tydliggör vem eller vilka som är ansvariga för systemets förvaltning och vidareutveckling.



Utmaningar blir till möjligheter

Genom att skapa samförståelse kring digitaliseringens roll, och en tydlig vision för vart företaget är på väg, kan digitaliseringen bli en del av verksamhetens drivkraft. Digitalisering är framför allt en process. Framtiden för byggbranschen är spännande, digitaliseringen ger helt nya möjligheter till innovativa arbetssätt. Vi hoppas att de resultat från Infra-Botnias fallstudier som vi lyft fram här väcker intresse att ta del av fallstudierna i sin helhet.



Tre rekommendationer för byggbranschen



Infra-Botnia-projektet går mot sitt slut och vi har därför tagit fram rekommendationer till små och medelstora företag som vill komma i gång med digitaliseringen, eller komma vidare i sin digitala utveckling.



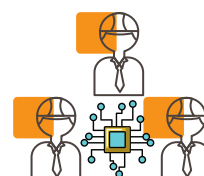
Nya digitala verktyg

Det finns många valmöjligheter när det gäller digitala verktyg som kan underlätta och effektivisera arbetsprocesser inom byggbranschen. Men hur ska små och medelstora företag som funderar på att börja använda nya digitala verktyg tänka? Vilka vinster finns det? Vilka hinder kan övervinnas med rätt verktyg?



Digitalisering som process

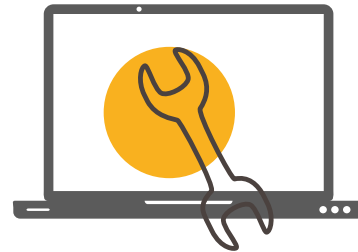
Hur lyckas man som byggföretag att utvecklas vidare och växa genom att digitalisera sin verksamhet? Det är stor skillnad mellan att använda digitala tjänster för att det förväntas av en att hänga med i teknik-utvecklingen och att medvetet använda digitala tjänster på ett strategiskt sätt utifrån sin affärsstrategi. Vi lyfter fram hur du kan tänka för att skapa goda förutsättningar för arbetskultur och digitalisering.



Digitalt nätverkande för innovation

Vilka värden finns det med att använda digitala verktyg i byggbranschen, utöver effektivisering av arbetsprocesser? – Digitala verktyg kan även underlätta branschöverskridande samarbeten och bidra med innovation. Digitalisering möjliggör och kräver också en högre grad av samarbete med externa aktörer. Det öppnar upp för stora möjligheter till nya lärdomar och insikter.

1 Nya digitala verktyg



Att börja använda digitala verktyg innebär inte att det automatiskt sker en digitalisering. Det är dock en viktig del av digitaliseringen om du gör det utifrån företagets strategi och mål (Bharadwaj, El Sawy, Pavlou & Venkatraman 2013).

Digitala verktyg kan bidra till att arbetet blir effektivare. De kan ge ett mervärde till kunder och bidra att lösa problem. Vi såg till exempel i fallstudien av Lundqvist (Lundberg & Nylén 2019) hur digital teknik hjälpte företaget att ta sig an nya utmaningar. Digitala verktyg kan också leda till förändring i form av kompetensbehov. De kan bidra till att föda innovation och nytänkande. I Lundqvists fall så valde man att samarbeta med en spelutvecklingsstudent som senare anställdes då man insåg hur kritisk dennes kompetens var för företagets framtid. Detta behov insåg man alltså först efter att man "experimenterat" genom ett kortare samarbete med studenten. Det var framförallt genom att Lundqvist vågade testa nya arbetssätt som man kom till nya insikter.

Övervinn hinder för nya arbetsätt

Känner du eller andra inom företaget sig tveksamma till att använda nya digitala verktyg? Fråga i så fall dig själv och andra: Varför? Vad är anledningen till att ni tvekar? Kanske är det inte alls det digitala verktyget i sig som är problemet. Kanske är man tveksam på grund av vad man tror det kommer att leda till. Det är inte ovanligt att vi känner oss rädda för förändringar – inte minst när det är oklart vad förändringen innebär för vår egen situation. Var därför tydlig med att kommunicera varför ni ska förändra ert sätt att arbeta. Berätta vad ni har att vinna på det. På så sätt kan motivationen övervinna rädslan.

Testa gratisverktyg först

Är ni är oroliga för att ta ekonomiska risker om ni testat nya digitala verktyg? Testa ett som är gratis! Kanske använder de anställda redan någon app privat som ni också skulle kunna använda i arbetet? Genom att använda gratisverktyg slipper ni binda upp er på dyra löpande digitala tjänster.

Verksamhetens behov i fokus

Tänker ni att digitala verktyg inte funkar på en byggarbetsplats? Känns de onödiga? Tänk då på att digitala verktyg inte behöver ersätta traditionella arbetsmetoder – ofta handlar det snarare om att förbättra dem. Digitala verktyg kan fungera som hjälpmedel som skapar struktur och effektivare arbetsprocesser. Ni behöver nödvändigtvis inte använda samtliga funktioner i alla delar av företaget. Använd dem såsom det passar er verksamhet bäst.



Användarperspektivet

Utvecklingen av nya digitala tjänster på marknaden sker i snabb takt. Det är dock viktigt att inte glömma att det är människor som använder tekniken. I slutändan är det användarna som påverkar vilka resultat ni får av att införa ny digital teknik. Det är det därför viktigt att alltid ha människor i åtanke när man använder nya digitala verktyg. Fundera på: Vilka ska använda dem? Hur kommer de att tas emot? Se till att digitala verktyg blir hjälpmedel och inte onödigt extrajobb för medarbetarna.

2

Digitalisering som process



Digitalisering och användning av digitala verktyg är inte samma sak, snarare kan digitala verktyg ses som byggstenar i bygget som utgör digitaliseringen.

Digitalisering behöver inte innebära att ni implementerar den senaste och mest avancerade tekniken. Det viktigaste är att digitaliseringen byggs utifrån affärsstrategin, och har företagskulturen och användarnas roll med i era överväganden. Med det sagt bör inte digitaliseringen av företaget blint anpassas till den etablerade affärsstrategin – digitaliseringen måste också tillåtas påverka affärsstrategin. Vi rekommenderar därför byggbranschen att arbeta med både interna och externa analyser.



Det interna fokuset

Byggföretag bör kontinuerligt se över sin interna verksamhet innan, under och efter en digital förändringsinsats. Digitaliseringsforskningen har visat på att en arbetskultur som gynnar digitalisering är en kultur som främjar förändring och innovationsarbete. Framgångsrik digital transformation förutsätter en innovativ företagskultur och kollektiva insatser.

Det innebär alltså att ni bör skapa en öppen företagskultur där personalen känner tillit och förtroende. Här har små och medelstora företag en stor möjlighet att ligga i framkant. Det gäller att fånga upp anställdas idéer och den kunskap som redan finns inom företaget för att dra nya lärdomar tillsammans.

I fallstudien av Lundqvist (Lundberg & Nylén 2019) visade det sig att företagets nyfikenhet på vad andra branscher gjorde inom digitalisering räckte långt. Det fick fart på deras egen utveckling. I slutändan handlar det om hur ni på bästa sätt kan sammanfoga den digitala förändringen med era strategiska mål.



Det är viktigt att ni hittar verksamhetens "varför?" innan ni väljer strategi. Många vill digitalisera, men vet inte varför. Fråga er det här:

- Varför ska vi förändras? Eller varför ska vi inte förändras?
- Vilka medarbetare kan vi ta hjälp av?
- Vilka potentiella samarbetspartners finns?
- Vilka digitala verktyg har vi redan inom organisationen? Vilken kompetens har vi?
- Vilka resurser, rutiner och arbetssätt har vi i dag? Hur kan vi effektivisera dem?
- Vilka resurser behöver vi för att digitalisera?

Det externa fokuset

Det är avgörande för byggföretag som vill satsa på digitalisering att analysera både den egna och andra marknader.

Eftersom byggbranschen inte ligger i framkant i jämförelse med andra branscher när det gäller digitalisering så är det en fördel att inspireras av andra branscher. Bevaka gärna branscher där man är som mest innovativ och vågar ta de radikala stegen. Fundera sedan på vad som kan passa att applicera för byggbranschen.

Lundqvist gjorde på det här sättet. De tog inspiration från vitt skilda branscher: inrednings- och spelbranschen. De ville förbättra sina kunders upplevelse och tog därför inspiration från de branscher där man var som mest framstående inom visualisering.

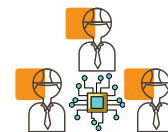
Frågor ni kan använda i er externa analys:

- Vad vill kunderna ha?
- Vad använder andra företag och kunder för digitala system?
- Hur ser behoven ut från kunderna, utifrån ett samhällsperspektiv?



3

Digitalt nätverkande för innovation



Digitaliseringen suddar ut gränser mellan olika branscher.

Det sker när byggföretag behöver nya typer av specialistkunskaper.

Det sker också när byggföretag nätverkar mer digitalt, delar med sig av sina lärdomar och inspireras av andra.

Man kan säga att förändring i sig föder nya utvecklingsmöjligheter, på samma sätt som kriser föder nya lösningar. När vi stöter på ett problem blir vi tvungna att komma på en bra lösning. För att lyckas med digitalisering behöver byggföretag tänka på att förändring och utveckling alltid kräver att man riskerar något, eftersom man inte har provat det tidigare. Men varje förändring föder nya utvecklingsmöjligheter och det går alltid att lära sig av misstag.

Genom att anta inställningen att varje förändring föder nya utvecklings-möjligheter kan man arbeta för att stimulera lärande av misslyckanden och att jobba med tydliga målbilder där vinsten överväger rädslan för att misslyckas.

Genom att inte satsa för stort i ett och samma projekt, blir digitaliseringen mer realistisk att utföra även för små företag. Det vi vill lyfta fram här är möjligheter för byggföretag att arbeta med flera små projekt samtidigt där det ges möjlighet att experimentera, samt att kommunicera lärandeprocesser parallellt mellan projekten. På så sätt ges mycket goda förutsättningar för digital utveckling och innovation.

Ytterligare ett tips är att samarbeta med studenter under kortare projekt. Det ger studenter erfarenhet samtidigt som byggföretag får möjlighet att experimentera utan att ta för stora risker. Arbeta gärna i innovationsprojekt där man samarbetar med kunskapsområden även utanför byggbranschen. Det finns en potential i det för byggföretag som vi gärna vill lyfta fram.



Är du nyfiken på att veta mer om digitalisering och innovation inom byggbranschen?

På Infra-Botnias hemsida (www.infra-botnia.eu) finns bland annat de fullständiga fallstudierapporterna.

Källor

Bharadwaj, A., El Sawy, OA., Pavlou, PA., & Venkatraman, N. (2013). Digital business strategy: toward a next generation of insights. *MIS Quarterly* 37:471–482.

Carlén, N., & Svensson, J. (2020). Plattformsbaserat samarbete inom byggbranschen: En fallstudie av Linqits digitala plattform, Lärdomar för små och medelstora företag, Infra-Botnia, www.infra-botnia.eu.

Lundberg, O., & Nylén, D. (2019). Att dra nytta av digitaliseringen: En fallstudie av Lundqvist Trävaru AB:s digitala transformation, Lärdomar för små och medelstora företag, Infra-Botnia, www.infra-botnia.eu.

Lundberg, O., Muhic, M., & Nylén, D. (2020). Digitalisering av byggprojekt: Vikten av samförstånd i utveckling och användning av IT-system, Lärdomar för små och medelstora företag, Infra-Botnia, www.infra-botnia.eu.



Projektparter



UMEÅ UNIVERSITET

Huvudfinansiär



Interreg
Botnia-Atlantica

Medfinansiärer



ÖSTERBOTTENS FÖRBUND
POHJANMAAN LIITTO • REGIONAL COUNCIL OF OSTROBOTHNIA

