



Virksomhederne som "driver" af innovation i byggeriet

Erfaringer fra virksomheder i byggebranchen

Teknologisk Institut d. 8. februar 2011

Kort om mig

Jesper Salling Nielsen

25 år erfaring fra byggebranchen

21 år i NCC i forskellige stillinger

Halvdelen på byggepladserne som projektleder

Halvdelen med ledelse og forskellige former for udvikling

Uddannelse:

- Bygningsingeniør
- Ingeniørernes lederuddannelse
- Executive MBA

Kort om Quo Vadis

Ydelser:

- Sparring med ledere og ledelser
- Virksomhedens strategiske position
- Etablering af strategi og handlingsplan
- Bestyrelsesarbejde
- Direktionsassistent på deltid
- Forskning og udvikling
- Foredrag

Mission

At holde Quo Vadis kunder "unge i hovedet", så deres virksomhed bliver gammel

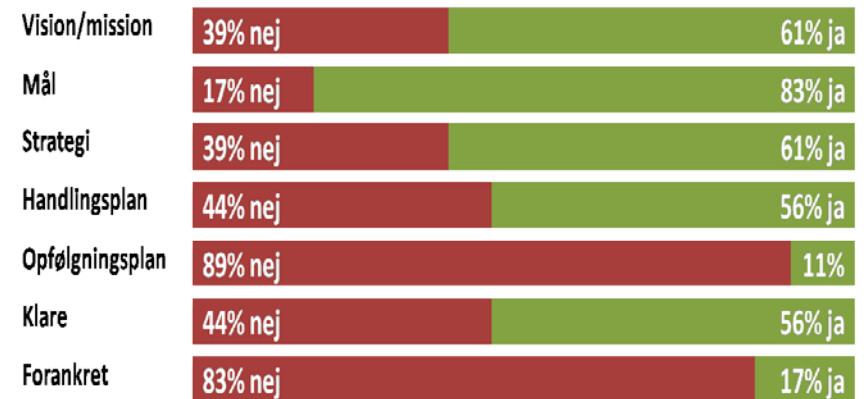
3 fokusområder i forretningsudvikling



Michael Tracy og Fred Wiersama

Har virksomheden vision, mål, strategi....

Forretningsplanen og den strategiske kurs, er langt fra så klar som diagrammet viser



toplinje
know how
markedet
organisation

produkt
systemer
politik
service

Mission

global
arbejde
DG
medarbejdere
ejere

ledelse
teknologi
uddannelse

Strategi

kundens behov

kerne kompetencer



Vision

kundefokus
banken
image
styring
lang sigt

kreativ
udvikling
nye ideer
miljø
modighed

Mål

indkøb
kvalitet
kundetilfredshed
konkurrenter
Indien

EU
Kina
hr
innovation

Handlinger

kort sigt
maskiner
salg
cash flow
bundlinje

Opfølgning

toplinje produkt
know how systemer
partnering politik
organisation service

Mission

global ledelse
arbejde teknologi
DG uddannelse
digitale byggeri
ejere

Strategi

kundens behov kerne kompetencer



Vision kundefokus kreativ
banken udvikling
lean nye ideer
styring miljø
lang sigt modighed

Mål indkøb EU
kvalitet Kina
systemleverancer
konkurrenter hr
Indien innovation

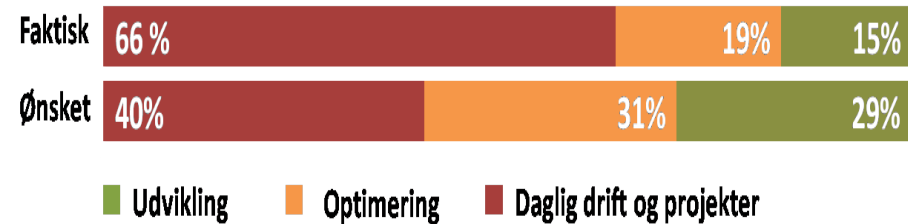
Handlinger

kort sigt
maskiner
salg
cash flow
energi reno

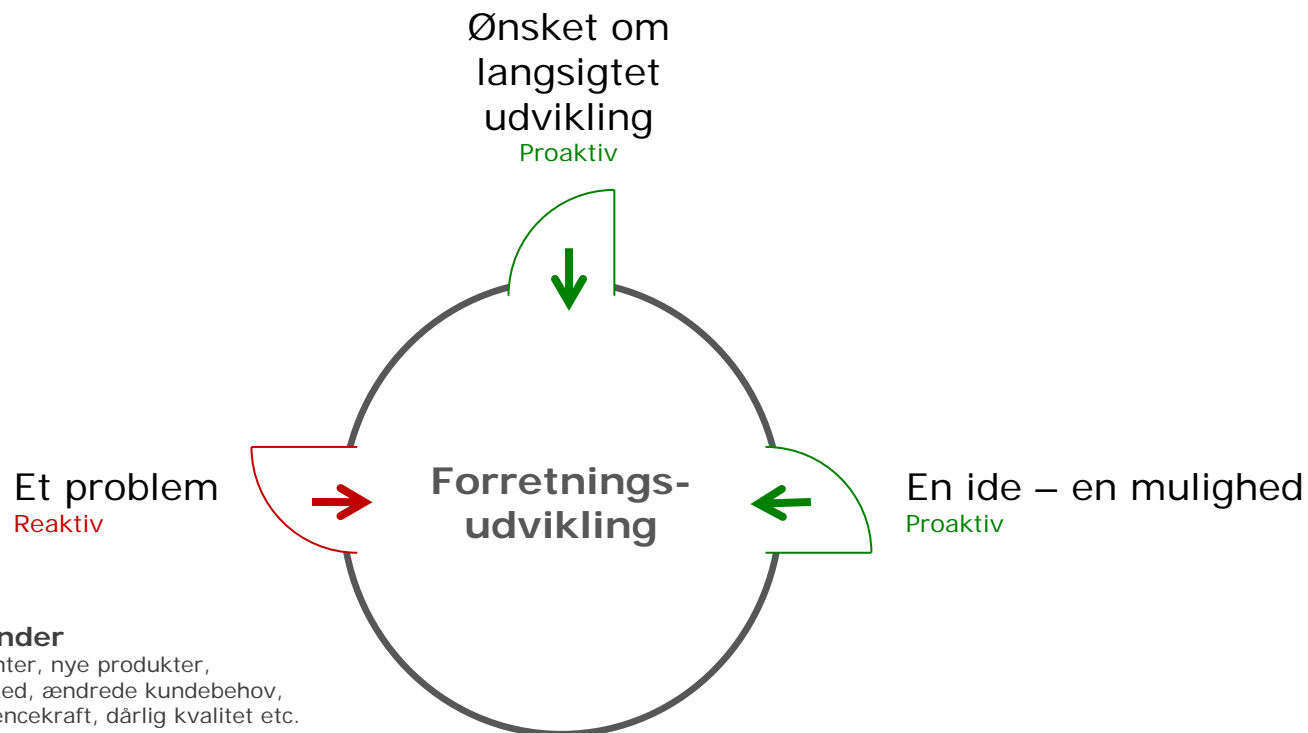
Opfølgning

Hvordan bruger lederen tiden?

Tallet for *daglig drift og projekter* er langt større i virkeligheden



Forretningsudvikling – proaktiv eller reaktiv



Kunder forsvinder

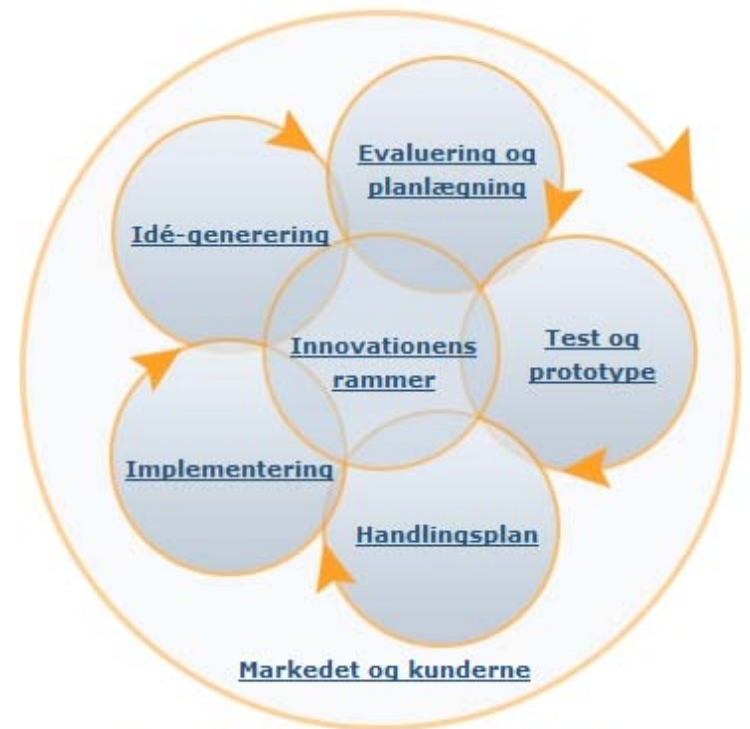
pga. nye konkurrenter, nye produkter, nedadgående marked, ændrede kundebehov, manglende konkurrencekraft, dårlig kvalitet etc.

Medarbejdere forsvinder

pga. dårligt arbejdsklima, manglende opgaver, manglende udviklingsmuligheder, dårlig virksomhedskultur, dårlig ledelse etc.

© QUO VADIS

Innovationens 7 cirkler



Kilde: Fremtidstanken og Center for Ledelse

Innovationens rammer

- Skal tjene penge fra dag 1.
- Der er ikke afsat ressourcer til innovation og udvikling ud over den der ligger på projekterne
- 0 fejls kultur - kun et skud i bøssen
- Ingen bevist målsætning om af forny sig
- Ingen nedskreven plan for udvikling og innovation
- Ledelsen kommunikere ikke behovet for udvikling og fornyelse
- Begrænset videndeling
- Ingen belønning af opfindsomhed
- Begrænset deltagelse i udviklings-netværk o. lign.



Kilde: Fremtidstanken og Center for Ledelse

Markedet og kunderne

- Vant til at telefonen ringer af sig selv
- Vant til at der kommer en kasse tegninger/beskrivelser ind af døren
- Har ikke kontakt til kunderne når der ikke er et projekt
- Kender / undersøger ikke kundernes behov
- Ved ikke hvor kunder er på vej hen
- Følger ikke med i hvad konkurrenterne gør
- Følger kun i begrænset omfang den teknologiske og den faglige udvikling i egen branche



Kilde: Fremtidstanken og Center for Ledelse

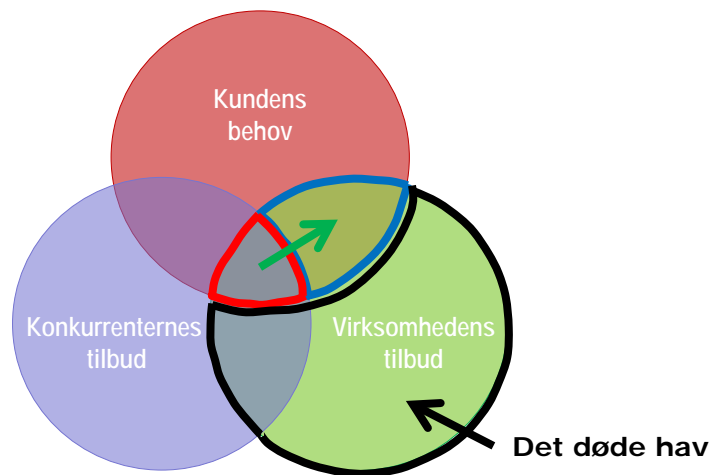
Konklusion

De små og mellemstore virksomheder i byggebranchen står ikke lige på spring for at være innovationsdrivere...

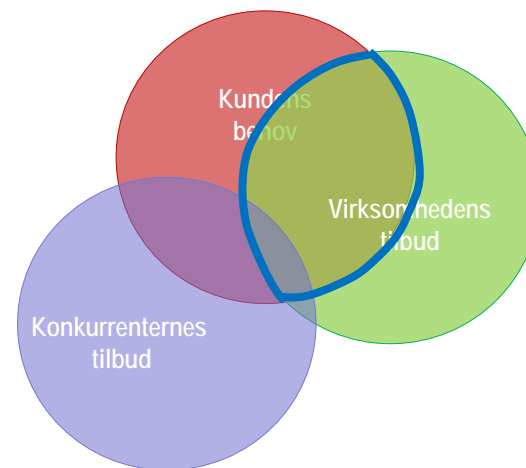
... men det betyder jo ikke, at det ikke er en rigtig tanke.

Hvorfor innovation

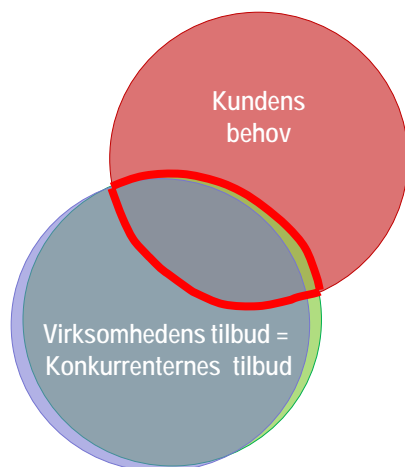
1



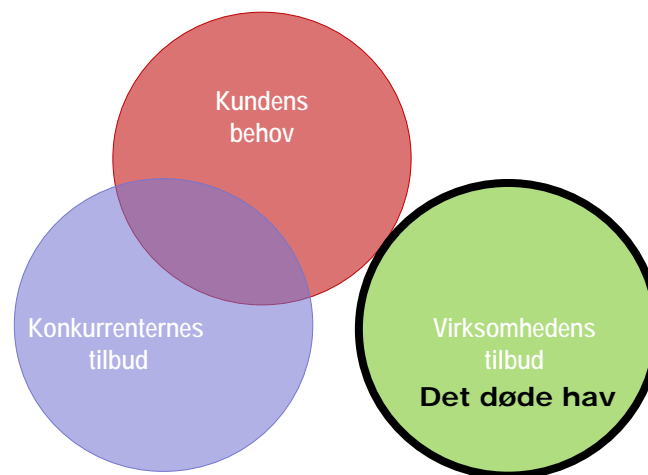
2



3



4



Hvad kan der gøres ved det?

Virksomhederne skal overbevises om, at der er penge og fremtid i innovation og udvikling.

Virksomhederne skal læres at arbejde professionelt med forretningsudvikling og dermed innovation

Der skal skabes en innovationskultur i branchen og virksomhederne

Få virksomhederne til at tilegne sig de nødvendige kompetencer:

- Uddanne
- Ansætte
- Konsulenter

Hvad kan der gøres ved det?

Forskningsinstitutioner og virksomhederne skal kobles på en anden måde

Skabe prestige om det at være en innovativ virksomhed i byggebranchen

Hvem skal gøre det?

Brancheorganisationer skal i højere grad drive en udviklingsdagsorden over for medlemmerne

Uddannelsesinstitutioner skal have mere fokus på at drive en udviklingsdagsorden i undervisningen - måske især på mellemteknikker niveau

Der skal flere akademikere ud i virksomhederne

Offentlig og målrettet støtte til virksomheder, der har viljen, ressourcerne og selv vil investere også

Hvem skal gøre det?

Bygeherre / byggherreforeningen skal som kunde stille krav og drive udviklingsdagsordnen

Staten/kommunerne skal som kunde stille krav og drive udviklingsdagsordnen

En koordineret indsats af ovennævnte

Tak for interessen

"Jeg kan ikke ændre vindens retning, men jeg kan justere mine sejl"

Ukendt

