

Strategisk samarbejde mellem byggeriets mindre virksomheder

Specialkonsulent Jonas Møller

Disposition

1. **Analysens konklusioner**
2. **Den evige debat om byggeriets produktivitet**
3. **Virksomhedsbestanden**
4. **Efterspørgselen som uafhængig variabel**
5. **SMV'ernes eksterne samarbejdsrelationer**
6. **Typiske SMV-strategier**

1. Analysens hovedkonklusioner

- SMV'erne samarbejder på kryds og tværs
- Samarbejdet er uformelt
- Mange faste samarbejdspartnere
- Flexibilitet er en kerneværdi
- Evnen til tilpasning og improvisation er afgørende
- Formaliseret samarbejde kan sjældent betale sig
- Samarbejde formaliseres kun hvis det er nødvendigt
- Virksomhederne er eksternt styret
- Undtagelserne er få og sjældne

2. Debatten om byggeriets produktivitet

- Efterkrigstidens indsats
- Montagecirkulære
- Byggeriets industrialisering
- Bedre og billigere byggeri
- Projekt Renovering
- Projekt Hus
- ”Dobbelt værdi til halv pris”
- Værdibyg
- InnoBYG

3. Virksomhedsbestanden

- **25.000 udførende virksomheder**
- **Stabilitet i antallet af virksomheder**
- **Bestandige udvidelser og indskrænkninger**
- **Den faglige opdeling**
- **Den geografiske opdeling**
- **Den typiske virksomheds profil**
- **Den store rotation i virksomhedsbestanden**
- **Udbyder en bred vifte af opgaver og ydelser**

4. Efterspørgslen som uafhængig variabel

1. Projekttyper

- Drift og vedligeholdelse
- Reparation og udskiftning
- Ombygning og forbedring
- Gennemgribende modernisering
- Nybyggeri

2. Bygherretyper

- Større bygherrer (40.000)
 - Offentlige bygherrer
 - Selskaber, foreninger, ejendomsinvestorer
- Mindre bygherrer (2 mio.)

3. Økonomisk og geografisk variation

5. SMV'ernes eksterne samarbejdsrelationer

- 1. Bygherrer, rådgivere og andre bygherrerepræsentanter**
- 2. Materiale- og komponentleverandører**
- 3. Materielleleverandører**
- 4. Virksomheder inden for andre fag**
- 5. Virksomheder i eget fag**

De store transaktionsomkostninger

6. Typiske SMV-strategier

- 1. Markedssegmentstrategi**
- 2. Tilpasningsstrategi**
- 3. Specialiseringsstrategi**
- 4. Tværfaglighedsstrategi**
- 5. Hoved- og totalleverancestrategi**
- 6. Gå-på-flere-ben-strategi**

Beskeden innovationrate