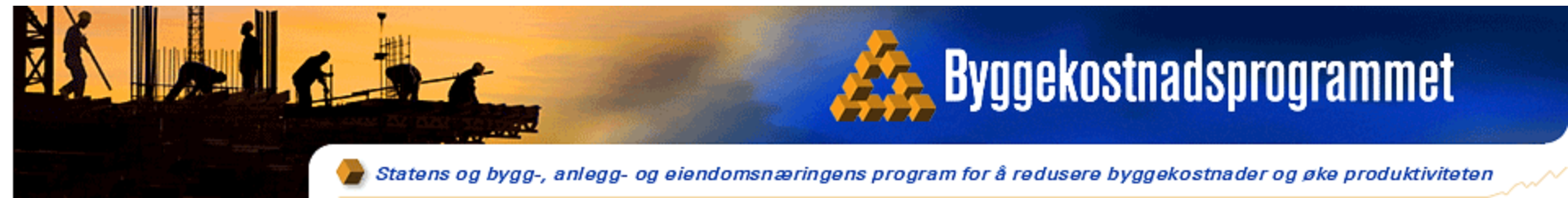


Felles løft for FoU og innovasjon i BAE-sektoren

Petter Eiken

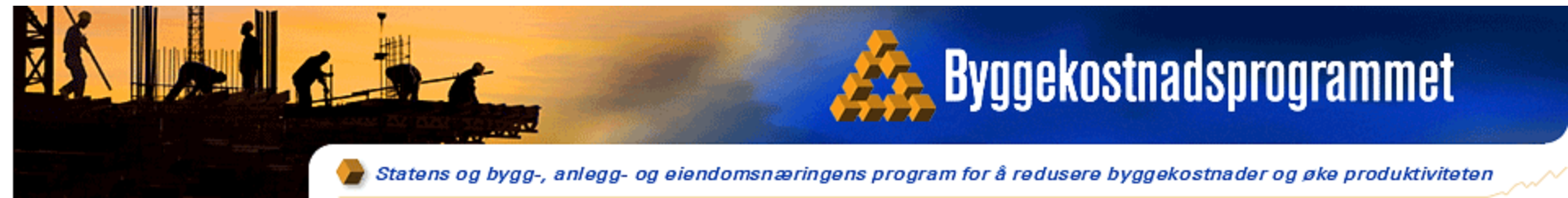




17000 Ken

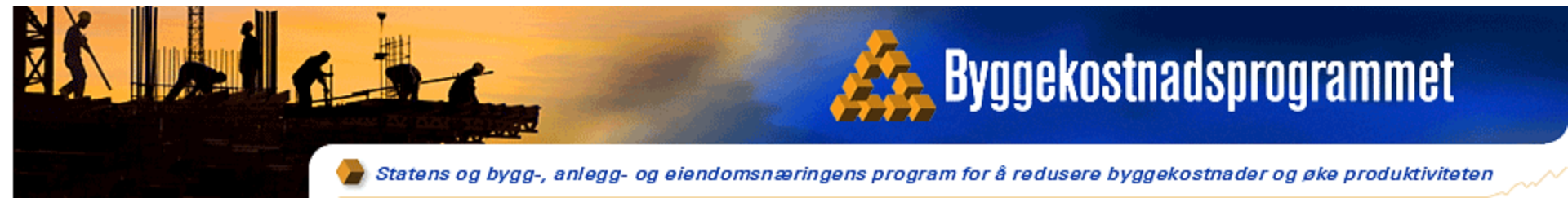
Det er bruk for slike som oss – slapp av

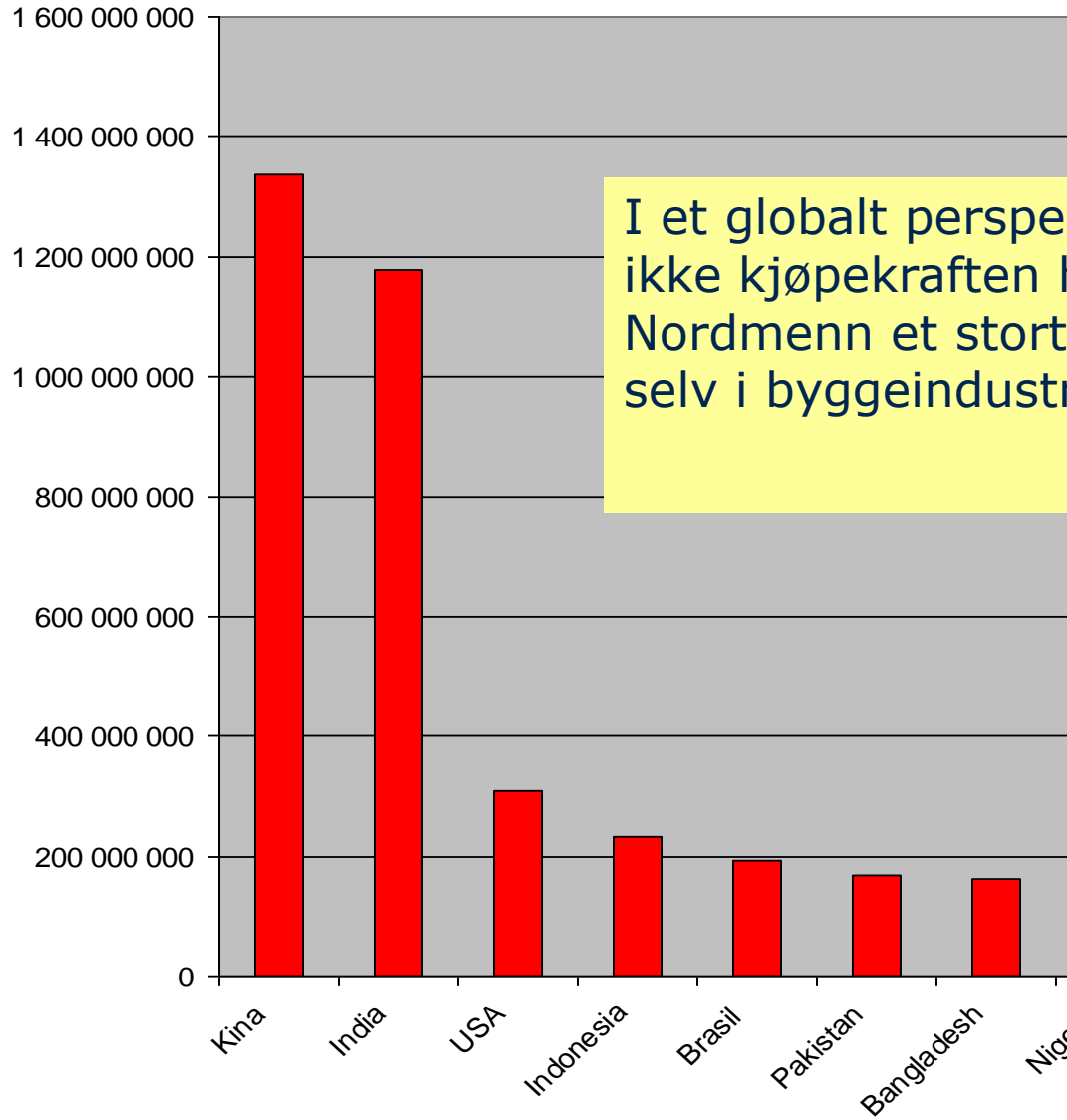
- Migrasjon/befolkningsendringer
 - Boliger
 - Infrastruktur
 - Arbeidsplasser
 - Industri
 - Kontor
 - Handel/tjenesteyting
- Energi/klima
 - Raskt endrede krav til nye produkter
 - Raskt endrede krav til nye produksjonsmetoder
 - Åpenbart at eksisterende bygningsmasse må fornyes
 - Energi
 - Sosiale krav



Vil slike som kinesere ta over....

- Våpenet vårt er produktivitet og produktutvikling
- Kan bli en utfordring hvor nærhet til produksjonssted ikke er vesentlig
 - Engineering
 - Material og komponentproduksjon
- Kan bli en utfordring hvis lønnsforskjellene ikke reflekteres i produktivitet – og knappheten på manuell arbeidskraft øker.



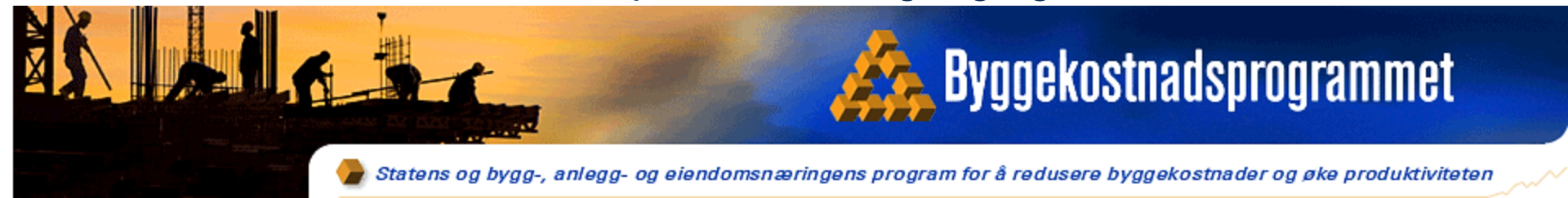


I et globalt perspektiv er ikke kjøpekraften i Norge et stort problem selv i byggeindustri.

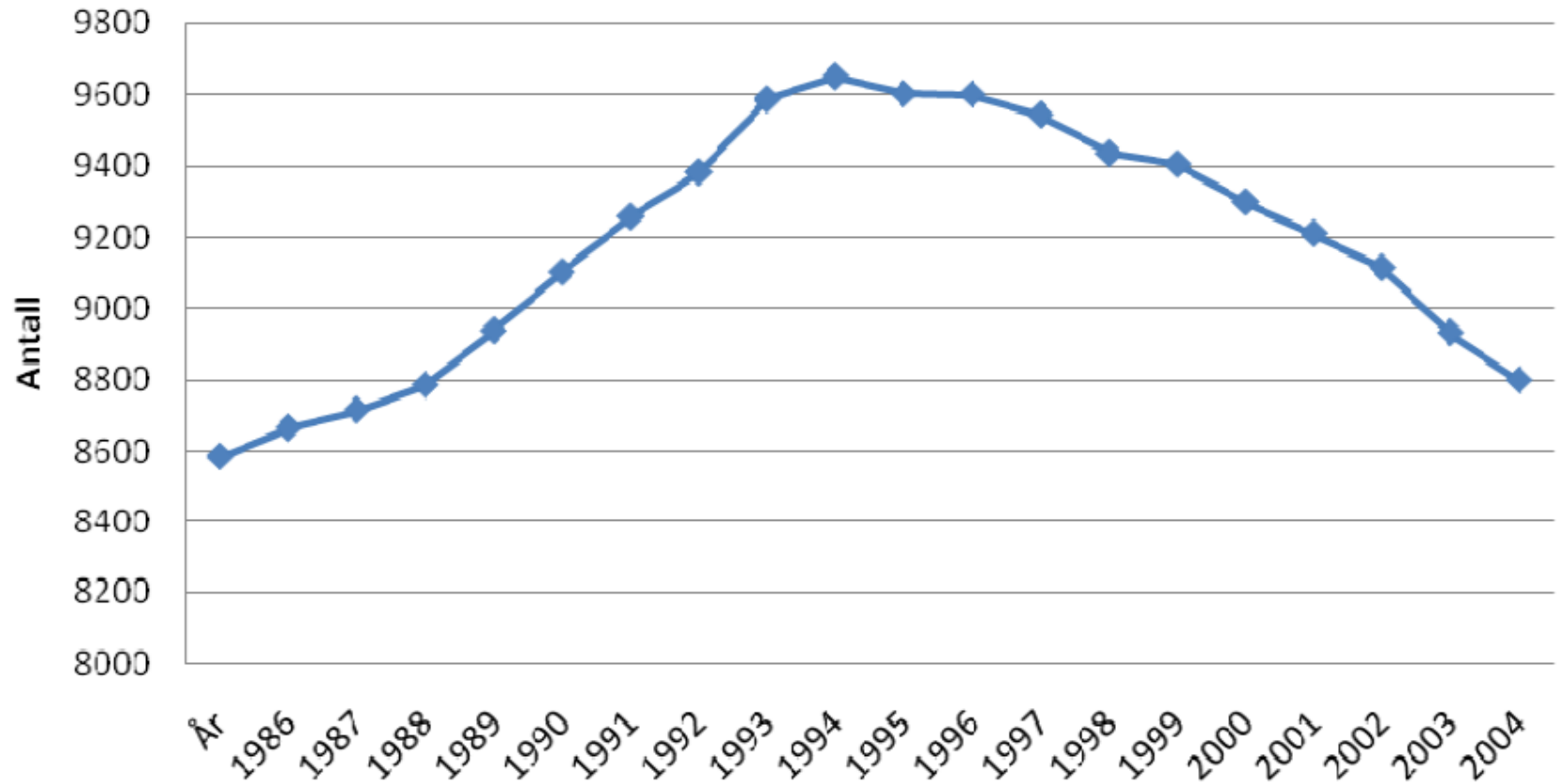


Men det er nok å ta tak i...

- Spesialisering
 - En enkel måte å lære produktivitet på er å få erfaring...
- Samarbeid
 - Det er krevende å skulle lære andre å kjenne hver gang vi starter et nytt prosjekt. Gjenbruk av gode relasjoner er klokt.
- Kompetanse
 - Idrettsutøvere trener før konkurransen, vi stiller til start direkte....
 - Står det tekniske utdanningstilbudet i Norge foran et sammenbrudd?
- Ledelse og kultur
 - God ledelse skaper alltid framgang og attraktivitet



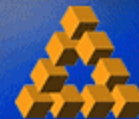
BYGG OG ANLEGG. Siviling tilgjengelige i norsk arbeidsmarked 1986-2005



Kilde: Næringslivsringen

Noen forslag...

- Nye konkurransekriterier
 - **Kun** basert på pris før oppgaveløsningen har begynt skaper ingen insentiver for utvikling og samarbeid
 - Egne erfaringer fra tidligere samarbeide
 - Omfang som aktiviserer bred kompetanse – og innovasjon
- Trening og spesialisering
 - Man må velge hva man vil bli god på – og trene de involverte
- Finn gode venner med sunne interesser
 - Danne clusterer med konkurransesterke parter med visjoner
- Kommunikasjon
 - Vi vet lite om hverandre i en fragmentert næring
 - Det er kundene som setter dagsorden for hvordan næringen utvikles. De må forstå hvilken innflytelse de har – og bruke den!

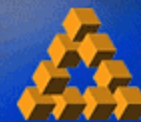


Byggekostnadsprogrammet



Statens og bygg-, anlegg- og eiendomsnæringens program for å redusere byggekostnader og øke produktiviteten

FoU senter



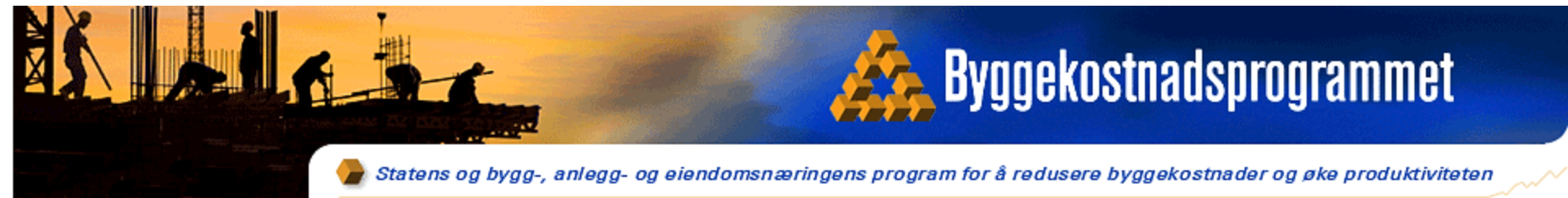
Byggekostnadsprogrammet



Statens og bygg-, anlegg- og eiendomsnæringens program for å redusere byggekostnader og øke produktiviteten

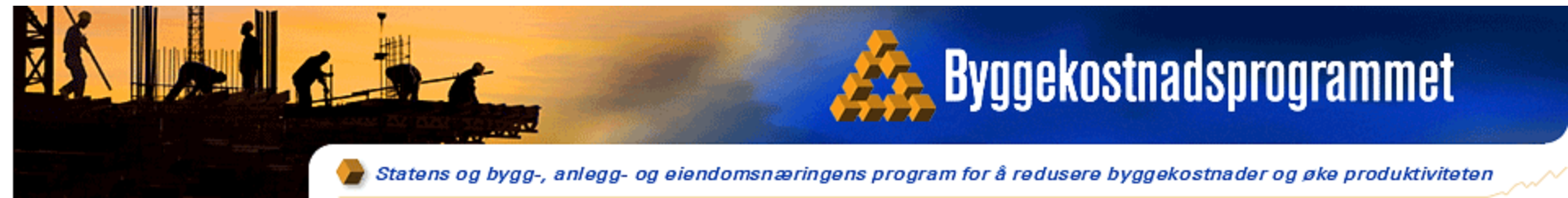
Hvorfor?

- Mye kunnskap er tilgjengelig – det er implementering – og læring – som er utfordringen
- Forbedring i ett ledd i verdikjeden betyr lite for helheten
- Fragmentering medfører:
 - Lite kunnskap om hva som skjer ”over gjerdet”
 - Lav gjenbruk av erfaring



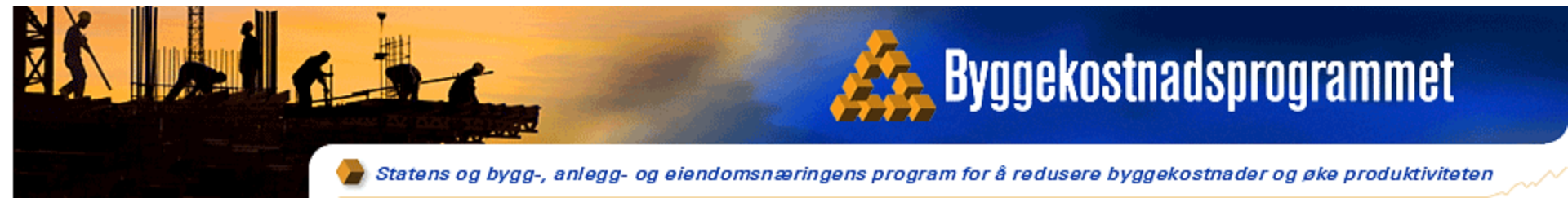
Styrets møte med offentlige kunder

- Statsbygg, Forsvarsbygg, Jernbaneverket og Vegvesenet
- Klare strategier, men liten resonnans fra næringen. Hvorfor?
 - Manglende kommunikasjon i verdikjeden.
- Potensialet for forbedring ligger i stor grad i **grenseflatene** mellom ulike aktører



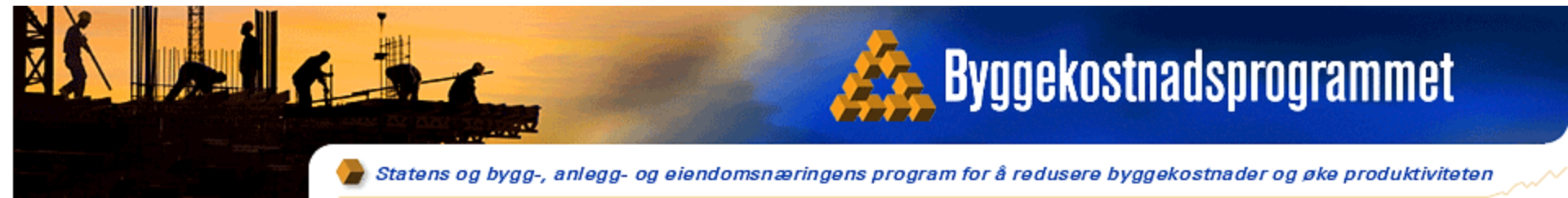
Hvordan?

- Et senter hvor aktører i næringen møtes
 - Kommunikasjon, prioriteringer, synkronisering clusterdannelser, samarbeid og ambisjoner
- Legges til BE
 - Styresett må utvikles
- Form
 - Medlemsskap med kontingent
 - Aktivitet (bidrag)
- FoU finansiering
 - Andre kilder (forskningsråd etc.)



Hvordan (2)

- Samarbeid med NFR om utvikling av FoU strategier
- Samarbeid med utdannings og forskningsinstitusjoner
- Noen sannsynlige fokusområder:
 - Energi, klima, miljø
 - Produktivitet
 - Samarbeidsformer og læring





Byggekostnadsprogrammet



Statens og bygg-, anlegg- og eiendomsnæringens program for å redusere byggekostnader og øke produktiviteten