

# my comfort

by Saint-Gobain

Effektivare företag –  
och bransch

Kl. 09.50-10.10



  
SAINT-GOBAIN

# Vem är Per Redtzer....

- Commercial Director, Saint-Gobain SE
- Väg- och vattenbyggare från KTH
- Många olika roller och funktioner
- Sitter i flera branschföreningar
- Kom in i Beast 2002

# Saint-Gobains Byggmaterialföretag i Sverige är.....



# Saint-Gobain Historia & Framtid



Vi har en lång historia



Vårt fokus är framtiden

THE LCA OF A CONSTRUCTION PRODUCT

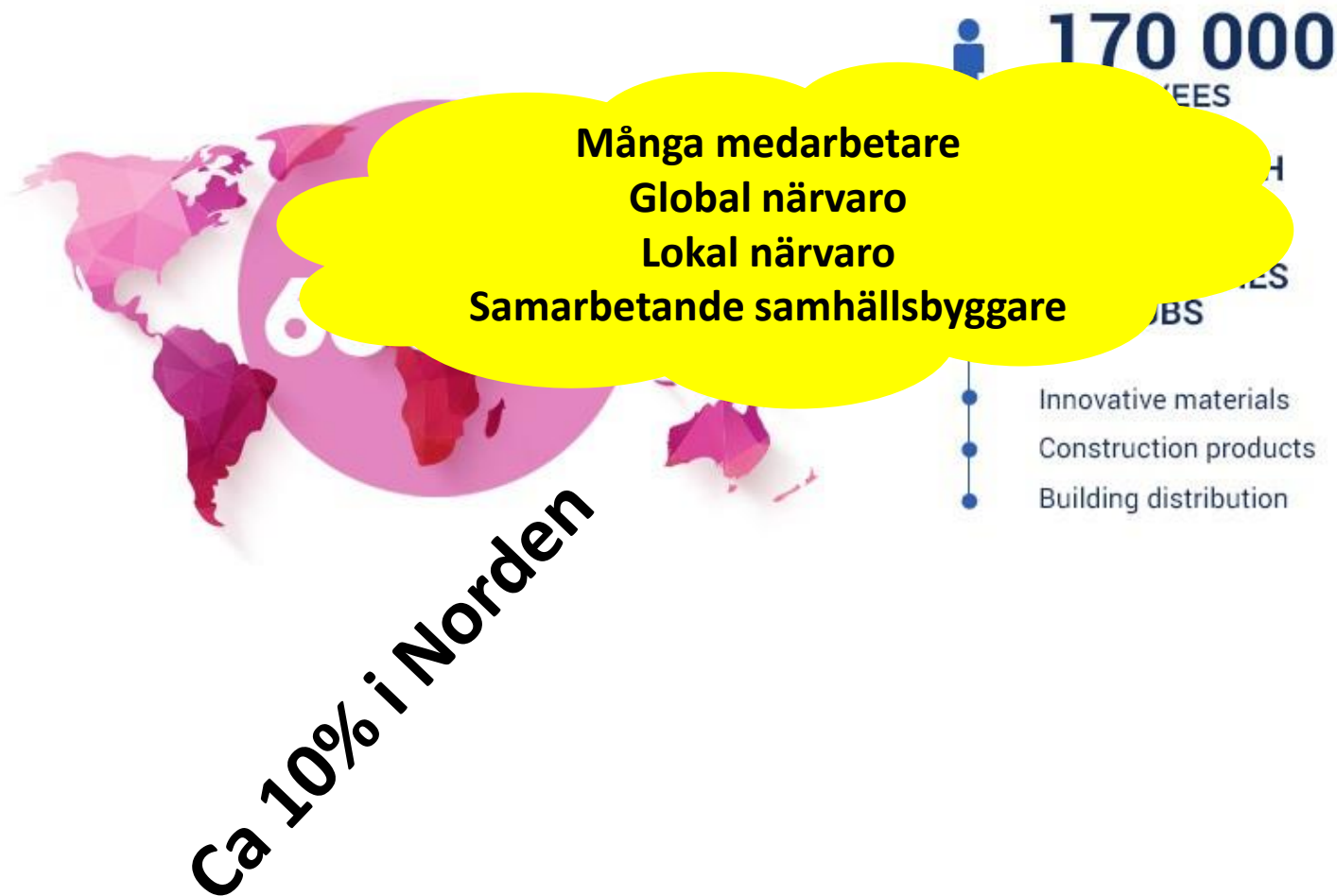


Vårt perspektiv är från råvara till återbruk



Vårt ledarskap ska engagera och utveckla medarbetare

# Saint-Gobain i siffror



# Vi arbetar för att förbättra boendekomforten?

- Vi har en lång erfarenhet av att utveckla, tillverka och sälja produkter och tjänster.
- Nu utvecklar Saint-Gobain funktioner och lösningar som skapar en god boendekomfort och välbefinnande för de boende.

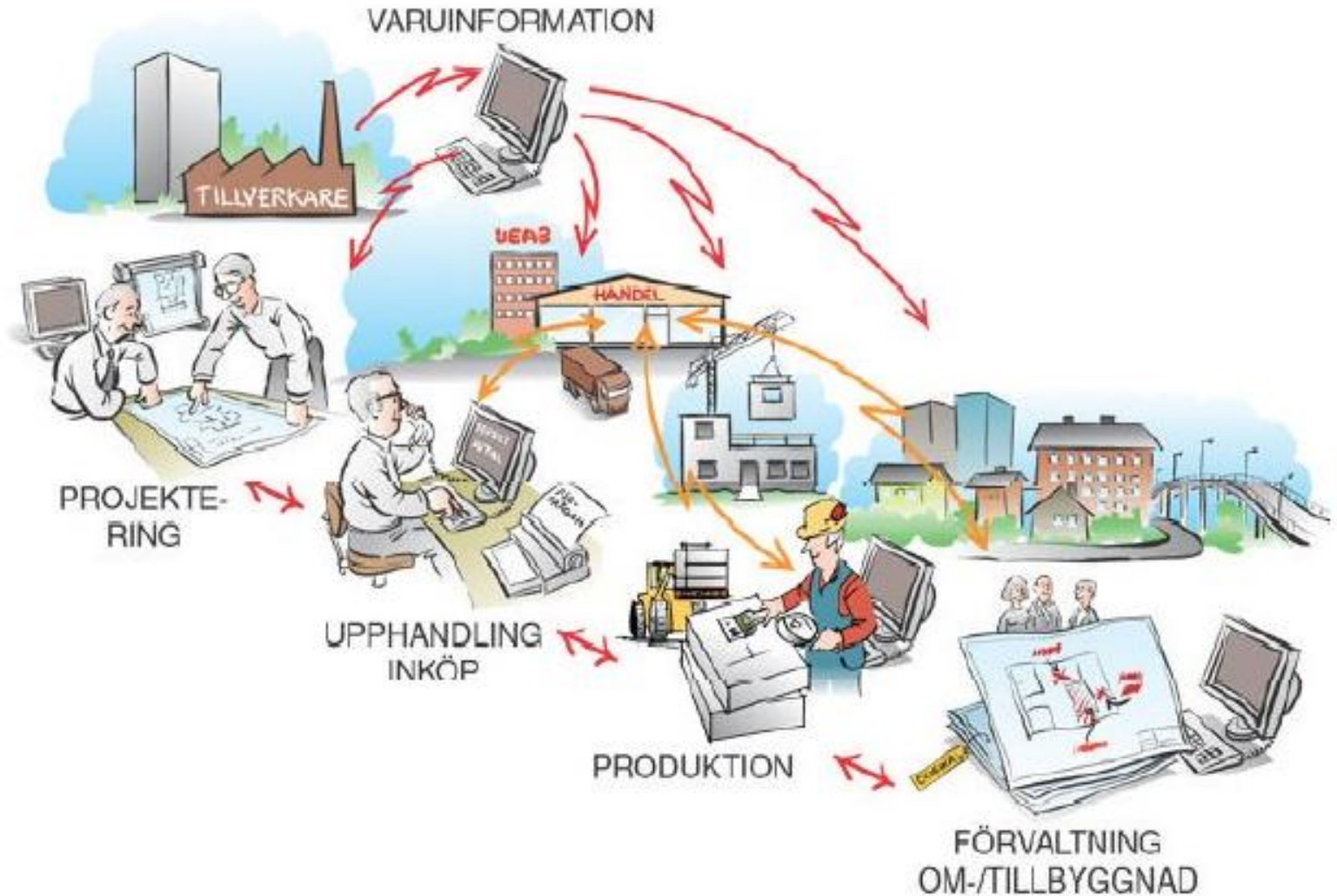


People in the  
center of  
buildings

Nu till...



# Varuinformation





# Vad sa Beast 2002?

BEAst ska förbättra förutsättningarna för elektroniska affärer mellan bygg- och fastighetssektorns aktörer genom att utveckla standard för informationsutbyte. Och därigenom bidra till effektivisering, nya arbetssätt och sänkta kostnader inom sektorn.

# Var är vi idag?

- Informationsstandarder
- BEAst Portal
- BEAst Fakturaportal
- BEAst PEPPOL-tjänster
- Rådgivning
- Dokumentation
- Validering
- e-Procurement
- e-Logistics
- IT-levnadsplan
- 4-utskott (Strategiskt utskott, Logistikutskott, Tekniskt utskott, Implementeringsutskott)

Beast är  
 samhällsbyggnadssektorns  
 gemenskap för att utveckla  
 elektronisk handel

# Varför tar det så lång tid för att komma i mål?

Värdekedjans beslutsprocess är otydlig

Särintressen styr

Brist på digitala visioner

Brist på koppling mellan kostnad/  
investering & resultat

”Omoderna” arbetsmetoder och system  
styr utvecklingen

”De stora” måste gå först

Bristfällig marknadskommunikation

# Här sitter vi som kan göra skillnad – och vi är...

- kompetenta och därmed trovärdiga
- nyfikna och därmed innovativa
- energirika och därmed uthålliga
- samarbetare och har därmed en helhetssyn
- engagerade och därmed inspirerande
- **inga marknadskommunikationsexperter och därför tar vi hjälp**

# Hur kapar vi tiden framåt?

Värdekedjans beslutsprocess är otydlig



Definiera beslutsfattarna och kräv långsiktiga beslut

Särintressen styr



Helhetsperspektivet gynnar långsiktigt ALLA

Brist på digitala visioner



Ta fram en vision & beslutsunderlag som beslutsfattarna förstår

Brist på koppling mellan kostnad/  
investering & resultat



Gör "business case" som påvisar egna och parternas resultateffekt

"Omoderna" arbetsmetoder och system styr utvecklingen



Visa på "business case" som visar att nya metoder och system är lönsamma

"De stora" måste gå först



Förklara varför "de stora" ska gå först eller inte

Bristfällig marknadskommunikation



Utveckla förmågan att kommunicera med beslutsfattarna – ta hjälp!

Q&A



# Effektivare företag – och bransch

Effektivare företag – och bransch 09.50-10.10

Som ledamot i BEAst styrelse har Per Redtzer varit engagerad i branschens utveckling mot effektivare processer parallellt med att ansvara för införandet inom Saint Gobain-koncernen. Vi får en resumé över utvecklingen och några tankar om vad som behövs för att fortsätta skapa en effektivare sektor som även möter samhällets krav på hållbar utveckling.



# Exempel på Saint-Gobains komfortlösningar

