

Interview med David Edner hos Bravida

Bravida er en af Nordens største totalleverandører af tekniske installations- og serviceydelser til byggeri- og anlægsindustrien med cirka 9.000 medarbejdere. Bravida tilbyder specialistkompetence og helhedsløsninger inden for el, vs og ventilation. Bravida opererer inden for disse tre teknikområder gennem hele installationsprocessen — lige fra rådgivning og projektering til installation og service. Bravida er placeret over 140 forskellige steder i Sverige, Norge, Danmark og Finland.

I foråret 2016 interviewede Symbrio David Edner hos Bravida. Læs mere om hans tanker og erfaringer med indkøb, logistik og fakturahåndtering!

”I have a dream”

David Edner på Bravida, ansvarlig for indkøbssystemet på koncernniveau de seneste tre år, har en lang historie med Symbrio. Hos Symbrio lærte vi ham at kende allerede på hans tidligere arbejdsplads, hvor SYMBRIO (systemet) var implementeret rent teknisk, men også havde behov for at blive implementeret hos slutbrugerne. Han indledte sin karriere som blandt andet coach for

SYMBRIO og uddannede mange slutbrugere rundt omkring i landet. Han blev meget snart ansvarlig for hele systemet samt coach-virksomheden, og nogle år senere blev han hentet til Bravida.

I dag oplever David en **stor forskel i it-modenheden** sammenlignet med for ti år siden. ”For ti år siden satte vi alle involverede aktører på prøve på en anden måde” forklarer David. ”Alene det at få leverandørerne til at forstå, hvad de skulle gøre” var en udfordring. David selv har selvfølgelig også ændret sig. Fra at have haft en rådgivende rolle driver han nu udviklingen sammen med os hos Symbrio.

Bravida har gjort et fænomenalt stykke arbejde med at implementere **Bravis** (Bravidas navn for SYMBRIO) i virksomheden. ”Men markedets krav og de digitale forudsætninger ændrer sig og stiller nye krav til os. Derfor er det vigtigt, måske mere nu end nogensinde, at skabe fleksible løsninger, som støtter denne forandring”, siger David.

Tidligere talte Bravida om at fjerne de ”arbejdsmomenter der manglede værdi”. Hvordan er det så gået med det her ti år senere, spurgte vi os selv?

Da Bravida startede, så var ”[fakturahåndteringen](#)” en opgave, der skulle effektiviseres, og det er jo en helt anden sag i dag”, fortæller David. ”Ved hjælp af Bravis har du jo koblingen mellem ordre og faktura og prisen. Bravis er et sted, hvor du kan træffe dine beslutninger samt følge op på dem under hele [indkøbsprocessen](#),” siger David.

”Tidligere skulle du kigge på en papiordrebekræftelse, der sad i en mappe og sammenligne med fakturaen, der kom ind. Dette arbejde er jo effektiviseret enormt meget, hvilket betyder, at du kan nå flere fakturaer. I dag er praksis én faktura - én ordre. Før kunne det være en samlefaktura på flere sider, der skulle kontrolleres og attesteres,” forklarer David.

Andre arbejds momenter, der manglede værdi, var de lange telefonkøer, som man kunne komme til at sidde i. Det har man været fri for i lang tid nu.

Det med at købe ind med eller uden aftale, hvordan fungerer det mon i dag, tænkte vi?

”Aftaleloyaliteten er væsentlig bedre i dag. Vi har alle forudsætninger for at kunne se, hvad bedste køb er via Bravis, men det er projektlederen, der i sidste ende træffer sin egen beslutning. Når vi har fået brugeren lagt ind i systemet, så køber de ind på basis af aftaler, eftersom der kun ligger aftaler i systemet,” siger David.



Er Bravis en god støtte for projektlederen?

Bravida er 50% service og 50% projekt. ”Der er stor forskel på, hvordan man arbejder med dette. På et projekt har du en anden struktur, og du kan planlægge på en anden måde. Vi oplever også, at flere planlægger mere og lægger ordrer op i god tid forinden. Man bliver bevidst om, hvilken effekt det har, hvis man planlægger,” forklarer David.

”Med hensyn til service oplever man en vis tendens til, at flere og flere montører bestiller selv i dag, da de har adgang til tablets, hvilket de ikke havde tidligere. Dengang skabte man rutiner, hvor man indsendte ordrene til personer, som registrerede dem. Montørerne har også mulighed for at modtage varer ude på byggepladserne, så projektlederen ikke behøver gøre det. Det hjælper projektlederen med at få overblik, eftersom han ikke behøver lede efter montøren og spørge om varerne er kommet frem eller ej,” fortæller David.

Er der et godt overblik over indkøbshåndteringen?

”Det gode overblik ligger i, at man har hele flowet fra bestilling til faktura, alt kan spores. Det leverer Bravis til alle. Det er yderst positivt,” siger David.

Hvordan ser montørernes hverdag ud i dag, og er der flere, der har gavn af Bravis?

”Montørernes hverdag går i retning af, at de kan bestille mere selv, eftersom de har tablets. I beregningsfasen kan en kalkulator sagtens anvende Bravis ved at søge efter aftaler og priser. Men det er primært projektledere og montører, der bruger Bravis,” forklarer David.

”Til opfølgning passer projektrapporten godt, fordi man kan foretage afstemning midt i et projekt og se, hvor stor volumen er hos en bestemt leverandør,” fortsætter David.



Hvor mange arbejder i Bravis i dag?

For ti år siden var det ca. 2.000 brugere, mens det i dag er det dobbelte, dvs. ca. 4.000 brugere.

De bedste fordele ved at have Bravis?

David opremser følgende

- at kunne knytte ordrer sammen med fakturaer, det vil sige sporbarheden
- at du ser alt
- en fælles måde at foretage indkøb på, hvilket er rigtigt godt, når man er en stor virksomhed

”Et indkøbssystem har den fordel, at det er let at få informationer om, hvad produktionen burde købe. Brugere ser f.eks. straks, om der er indgået en ny aftale og hvilke effekter det får på deres indkøbsvolumen. Hvis vi ikke havde haft et indkøbssystem, havde vi været tvunget til at uddele flyers for at forsøge at nå ud til alle,” forklarer David.

- historikken, det du har gjort tidligere, kan du få gavn af i fremtiden
- produktionen kan føle sig tryk, fordi de har de rette informationer
- fordelene er også, at virksomheden ikke behøver at håndtere dette selv, man skal bare kunne købe. Før brugte man meget tid på at forhandle pris ved hvert køb, nu kan man bare henvise til en rammeaftale

Hvad er den bedste funktion?

”[Prissammenligningen](#). Det store incitament med Bravis er prissammenligningen!”

Hvordan ser dit fremtidsperspektiv ud?

- Logistik! Visse leverandører vil f.eks. kunne tilbyde at bære varer op til en bestemt etage. Bestilleren kan have samarbejdsaftaler med logistikpartnere om at varetage logistikken på en byggeplads. Det stiller krav til Bravida om at kunne videregive leveringplaner, for eksempel informere om på hvilke tidspunkter vores leverancer kommer i forhold til, hvornår andre leverancer må komme. Slottider, der stiller helt andre krav til planlægningen, siger David.
- [BIM](#) er i rivende fremgang og er en udfordring/mulighed for os. En mere nøjagtig projektering stiller større krav til vores processer og mere effektiv informationsudveksling mellem de involverede parter. Dette stiller også krav til indkøbssystemer med hensyn til korrekte artikelinformationer, understøttelse af nye formater, etc.
- Vi oplever, at vores grossister håndterer deres artikelinformationer med støtte fra [PIM-systemer](#), og vi forventer os at få flere og bedre artikelfilinformationer fremover.
- Miljø er og bliver et varmt emne, og vi skal være i stand til at kunne give virksomheden og vores kunder korrekte informationer om, hvad der indkøbes og bygges i vores projekter.
- Håndtering af andre typer køb ligger også i fremtiden, med andre ord ikke bare indkøb af standardmateriel, f.eks. hele tilbudsdelen eller udbud fra UE, forklarer David.

David fortsætter med "I **have a dream**", hvor David forestiller sig, at man lever op til "alle indkøb og alle fakturaer".

David Edner, ansvarlig for indkøbssystemet på koncernniveau hos Bravida