

Birch & Krogboe



RÅDGIVENDE INGENIØRER

Dansk Betondag 2004

Hotel Svendborg, Fyn

23. september 2004

Gladere, Bedre og Billigere Ingeniørydelser

Sektorchef

Henrik Klinge

Birch & Krogboe A/S

Teknikerbyen 34

2830 Virum

Telefon 4595 5555

E-mail: hek@birch-krogboe.dk

Hjemmeside: www.birch-krogboe.dk

Gladere, Bedre og Billigere Ingeniørydelser

Tak fordi jeg måtte komme her i dag og delagtiggøre selskabet i de tanker, vi gør os hos Birch & Krogboe for øjeblikket om vores branche.

Hvordan bevarer vi danske ingeniørarbejdspladser som attraktive både for ingeniører og for kunderne?

Vi skal blive ved med at have glade og tilfredse ingeniører, der leverer bedre og billigere ydelser i en verden, hvor indere, kinesere østeuropæere – og en dag sydamerikanere kan levere kerneydelser til brøkdele af de lønninger, vi har i EU og andre vestlige lande.

Vi skal tage udfordringen op – blive bedre – ikke kun til ingeniørens kerneydelse, men til alt det, man ikke kan bruge en fjern arbejdskraft til. Vi skal også blive bedre til at agere, når vi er ude i verden som ”dyr” dansk arbejdskraft.

Skal man først se lidt på de udfordringer, vi står overfor, er der jo primært det stigende krav til rationelt – og dermed billigere byggeri. ”Dobbelt værdi til halv pris”, som man jo kalder det.

Om det helt kan lade sig gøre, skal jeg lade være usagt, men en udvikling hen imod det, er vi nødt til at forfølge.

I en række andre vesteuropæiske lande findes der meget dyre og prestigefyldte projekter, men der er stor differentiering og gennemsnitsbyggeriet er billigere.

Hvorfor er byggeri i Danmark dyrere end i andre tilsvarende lande?

Jeg er ikke i tvivl om, at kvalitet og finish er bedre i danske byggerier end i en række lande, vi normalt sammenligner os med.

Der er formodentligt heller ingen tvivl om, at arkitekturen generelt set er på et højere niveau i Danmark end mange steder i udlandet.

Men det er slet ikke hele forklaringen. - Man kan stille sig det spørgsmål, om vi er særlig gode til det, vi egentlig er sat i verden for at gøre: At skabe godt, funktionelt og billigt byggeri til vores kunder. Ikke billigt i nogen ringe forstand, men byggeri der svarer til det, kunderne ønsker og har brug for, og til den lavest mulige rimelige pris. Jeg tror i den forbindelse, at vi i mange tilfælde gør ikke gør os tilstrækkelig klart, hvad det er, kunderne egentlig har behov for.

Med det klima og de timelønninger, der er i Danmark, er det sundt fornuft, at mest muligt af et byggeri produceres på en fabrik og samles/monteres på byggepladsen – men hvorfor skal det være en ny prototype stort set hver gang??

Og hvor smart er det, at det er nye parter/firmaer, der blandes stort set hver gang, vi starter et byggeri?

Og hvad er det egentlig parterne i et byggeri hver især bestiller...her tænker jeg på entreprenøren samt arkitekter og ingeniører. Er rollerne fordelt så entreprenørerne primært bygger, mens arkitekter og ingeniører primært tegner og beregner?

Jeg vil hævde, at hovedparten af den tid vi bruger, bruges på noget andet, nemlig bl.a. på at kontrollere og bevise, at det der leveres nu også lever op til det, vi har aftalt.

Jeg har af gode grunde mest forstand på teknikernes side, og helt faktisk vil jeg mene, at under halvdelen af den tid teknikerne bruger, bruges til at projektere. Den anden halvdel bruges til at kontrollere priser og kvaliteter, så det der leveres, er det som man har aftalt, og sidst men ikke mindst at administrere de utrolig mange ændringer, der altid er i et moderne byggeri.

Et andet forhold, der er til skade for, at man kan projektere og bygge billigt er, at byggeriets logistik alt for ofte ikke respekteres. Man accepterer ganske enkelt alt for mange sene ændringer og mangel på logisk sammenhæng i processen.

Entreprenørernes forhold vil jeg ikke gå så meget ind i, men en enkelt ting skal dog nævnes: Det er det u hensigtsmæssige i, at der bruges urimeligt mange ressourcer i tilbudsgivning på grund af de uregulerede forhold omkring prisindhentningen i den private sektor.

Hvad kan vi så gøre ved dette??

Mere standardisering/modulopbygning må være en del af svaret. Vi skal lade være med at starte forfra hver gang! I den forbindelse skal vi selvfølgelig blive ved med at produktudvikle for at holde trit – bæredygtighed og miljø er vigtige områder.

Så skal vi lære at benytte os af arbejdskraft i lande, hvor timelønninger til ingeniører er betydeligt lavere end herhjemme.

Andre og bedre måder at arbejde sammen på - partnering i en eller anden form - er bestemt også kommet for at blive. Mere udbredt samarbejde i branchen – ”faste” alliancer/samarbejder, brancheglidning taler vi jo også meget om.

Hvordan gør vi så det? – og hvad vil det gøre ved branchen?

Først og fremmest må der en bred erkendelse til, at den billigste pris kun er et gode, hvis alle tjener penge på den. Branchen overlever ikke, hvis ikke der er overskud til at udvikle virksomhederne – det forstår man i andre brancher. Det skal vi også forstå i vores – og vores kunder skal acceptere, at vi tjener penge (hvilke de også gør, når de oplever at få det de ønsker til den rette pris – og uden at skulle betale for en masse spild).

Så er der en lang række andre ting som f.eks. mere bløde værdiers indvirkning på processen. Vi må have en bedre og mere åben dialog imellem parterne. Der skal mere respekt omkring de enkelte parters forskellige forhold og logistikken i både projekteringen og i byggeriet. Vi skal være mere opmærksomme på, hvordan vi kan bruge hinanden og undgå at spille hinandens tid og dermed penge.

Som et led i at vi forsøger at skabe en smidigere dialog og for at forebygge konflikter, har Birch & Krogboe f.eks. ansat en erhvervspsykolog, der er med ved starten af projekterne sammen med vores forskellige samarbejdspartner for at få samarbejdet til at glide bedst muligt. Erhvervspsykologen deltager også i midt- og slutevalueringen og sikrer, at forløbet bliver på sporet.

Konkurrencen fra udlandet vil betyde, at projektering på sigt i et vist omfang vil komme fra udlandet. Byggematerialer og byggekomponenter leveres allerede væsentligt billigere fra udlandet.

Konklusion

Historisk set er danskerne et handelsfolk. Vi har levet af at sælge/formidle *varer*, som andre har produceret. Nu skal vi til, i større grad at vænne os til, at den vare, vi sælger også kan være *viden*, som andre også har, men som vi blot koordinerer/formidler.

Det vil ændre processen til, at vi som ingeniører i højere grad vil skulle beskæftige os med koordinering/logistik/projektledelse og produktudvikling end egentlig projektering og traditionelt byggeri.

Det kræver, at vi til stadighed bliver bedre og bedre til at kommunikere, styre og koordinere, kort sagt har det nødvendige gode overblik.

Dét kan også sælges, og det vil det blive ved med at kunne. Vi mener således, at der fremover vil være behov for danske ingeniører af to relativt ”smalle” profiler: Enten **specialisten** eller **projektlederen**.

(Jeg er i øvrigt sikker på, at vi senere i dag vil høre nogle foredrag fra den første kategori.)

For at dét skal kunne fungere, skal alle medarbejdere på et projekt (og herunder specialisten) forstå deres roller som projektmedarbejdere. Projektlederen skal forstå, hvordan man får et hold til at spille sammen og det hele til at forløbe smidigt, så der bliver leveret den rette kvalitet til den rette pris og tid.

I den forbindelse skal projektlederen udnytte, at holdet kan bestå af personer med vidt forskellige lønniveauer. Det er klart, at projektlederen til stadighed skal forbedre sine evner til at udnytte eksisterende viden i denne forbindelse.

I Birch & Krogboe afslutter vi den 23. september et stort projekt for at få medarbejderne sporet ind på en proces mod en meget projektorienteret arbejdsform. Alle 400 medarbejdere har været på kursus for at skabe en fælles projektkultur internt i vores gamle firma. Mange skal omstilles og mange skal uddannes. Vi tror på, at det er vejen frem. Men det kræver et langt sejt træk. Vores kurser skal ”kick-starte” denne proces.

Jeg tror således ikke, at det gør noget, at vi skal forandre os. Vi skal bare være opmærksomme på, at vores samlede pakkeydelse (som i fremtiden skal omfatte viden fra ”billig ingeniørarbejdskraft”) bliver billigere og bedre. På den måde kan vi bevare ingeniørarbejdspladser i Danmark, - og dermed blive ved med at være glade ingeniører.

Vi tror på, at hvis vi kan få en åben og målrettet proces i gang, hvor vi prøver at bruge hinanden til det, vi er bedst til, og så tilkøbe det nødvendige (herunder ”billig” viden) i udlandet, så kan vi opnå det, kunderne ønsker, nemlig bedre og billigere byggeri i Danmark.