

5 digitale trends: Sådan bliver fremtidens bygge- varebranche

Byggevarebranchen står midt i en digital revolution, hvor strategisk brug af teknologi er nøglen til fremtidens vækst og konkurrenceevne. Med fokus på effektivisering, kundeoplevelse og bæredygtighed er digitale løsninger ikke længere blot et værktøj, men en afgørende drivkraft for ledelsens beslutninger og virksomhedens succes.



FREMTIDENS BYGGEVAREBRANCHE:

Strategier for vækst gennem digital transformation og softwareløsninger



Byggevarebranchen står over for en ny æra, hvor krav om effektivitet, fleksibilitet og tilpasningsevne intensiveres. For at imødekomme disse udfordringer og samtidig udnytte mulighederne i en digital verden, kræves strategisk planlægning, effektive processer og valg af den rette digitale platform. Det handler ikke kun om at overleve i et benhårdt konkurrencepræget marked, men om at skabe reelle strategiske konkurrencefordele.

Hos EG ser vi fremtiden som et samspil mellem stærke strategiske prioriteringer og innovative teknologiløsninger, der løfter branchen mod nye højder. Med fokus på centrale områder som IT-struktur, standardisering, skalerbarhed, værdikædeintegration og leverandørsamarbejde kan trælastere og byggemarkeder opbygge en robust og fremtidssikret platform. I det følgende præsenterer vi fem trends, der – som vi ser det – vil definere fremtiden for byggevarebranchen.



TREND

#1

Central IT-struktur – slut med silotankegang

Byggevarebranchen lider ofte under ineffektive og fragmenterede IT-løsninger, der skaber siloer og begrænser virksomheders vækstpotentiale. Manglende ensretning og sammenhæng på tværs af afdelinger gør det svært at tilpasse sig markedets krav og levere en sammenhængende kundeoplevelse.

Løsningen er en centraliseret IT-struktur, der eliminerer kompleksitet og samler organisationen på én platform. Dette muliggør hurtigere implementeringer, bedre ressourceudnyttelse og en mere smidig tilpasning til skiftende behov.

En samlet IT-struktur giver også mulighed for at reducere driftsomkostninger samt øge effektiviteten ved at eliminere afhængigheden af individuelle systemer i forskellige afdelinger.

Vores løsning til byggevarebranchen hedder **EG Fabri**. Her får virksomheden en fremtidssikret platform, der skaber sammenhæng på tværs af afdelinger, styrker processer og forbedrer kundeoplevelsen.

Ved at arbejde med en samlet platform frem for mange små applikationer, kan interne IT-kompetencer også udnyttes mere effektivt til løbende udvikling, implementering og drift. En centraliseret IT-struktur minimerer således komplekse driftsudfordringer og frigør ledelsen til at fokusere på strategiske mål i stedet for at håndtere IT-drift.



TREND #2

Branchespecifik teknologi vinder frem

Byggevarerbranchen står ofte over for udfordringer med ineffektive IT-projekter, forsinkelser og budgetoverskridelser. Især mangel på dokumenterede processer og standardiserede løsninger gør det vanskeligt at sikre kvalitet og effektivitet på tværs af organisationen.

Ved at implementere industristandarder og anerkendte løsninger, kan virksomheder minimere risici, reducere fejl og optimere processer. Gennemprøvede og veldokumenterede løsninger bør veje tungt i ledelsens beslutningsproces, da de skaber forudsigelighed og sikrer en højere grad af effektivitet, som kunderne også vil opleve i slutproduktet.

EG Fabri leverer en ERP-løsning designet til byggebranchen med indbyggede best-practice-løsninger og veldokumenterede processer. Det gør systemet nemt at implementere og betjene – endda med meget lav risiko i implementeringsfasen, grundet det velafprøvede system.

Løsningen gør det nemt at automatisere og standardisere driften, hvilket styrker både interne forretningsprocesser og oplevelsen hos medarbejderne i byggemarkederne samt slutbrugerne, herunder entreprenører, håndværkere og gør-det-selv-folk. For ledelsen betyder dette øget effektivitet og betydelige besparelser, mens hele organisationen nyder godt af en optimeret, risiko-minimeret drift.



TREND
#3

Skalerbar SaaS-løsning med fleksible moduler

Mange byggevirksomheder kæmper med rigide IT-løsninger, der ikke kan vokse i takt med forretningen. Dette skaber udfordringer, når virksomheden udvider til nye markeder, øger sin kapacitet eller introducerer nye services. Denne udfordring er især gældende i netop byggeindustrien, hvor udviklingen og krav sker i et hastigt tempo.

En skalerbar SaaS-løsning (software-as-a-service) giver fleksibilitet og fremtidssikring. Løbende opdateringer sikrer, at virksomheder altid er på forkant med teknologiske fremskridt, mens en modulbaseret tilgang gør det muligt at tilføje funktioner og tilpasse systemet efter behov.

Med **EG Fabri** får virksomheder en SaaS-løsning, der vokser med dem. Systemets skalerbare arkitektur understøtter ekspansion til nye markeder og afdelinger, mens regelmæssige opdateringer holder systemerne ajourførte. Virksomheden arbejder derfor altid på seneste stabile version, hvilket reducerer behovet for tunge opgraderingsprojekter og minimerer driftsafbrydelser, der aldrig er hensigtsmæssige. Det er både omkostnings-effektivt, fleksibelt og ikke mindst sikkert.

Sikkerhedsrisikoen er her også en afgørende faktor at tage hensyn til. Med **EG Fabri** og SaaS kan man nemt løbende rulle software-opdateringer ud, der er med til at minimere risikoen for cyberangreb, lukke sårbarheder som hackere kan udnytte til at kompromittere systemet, forebygge malwareangreb, undgå databrud og sikre at følsomme oplysninger ikke stjæles.

Samtidig er man med SaaS mere agil og omstillingsparat til løbende at overholde ændringer i lovgivningen, der stiller krav til øget IT-sikkerhed som blandt andet GDPR, privatlivsbeskyttelse og andre tekniske og organisatoriske sikkerhedsforanstaltninger.



TREND
#4

Tæt integration af den digitale værdikæde

Hele byggebranchen og forsyningskæden er under transformation på grund af øget digitalisering. Manglende integration mellem systemer og aktører i værdikæden skaber flaskehalse, ineffektivitet og øget risiko for fejl. Dette gør det svært for byggevirksomheder at opnå en smidig og sammenhængende drift, som er nødvendig i en konkurrencepræget branche.

Integrationen af den digitale værdikæde sikrer, at alle systemer arbejder sammen, fra leverandører til slutkunder. En sammenhængende værdikæde reducerer spild, optimerer ressourcer og skaber bedre muligheder for at reagere hurtigt på ændringer i markedet.

Eksempel på fordele ved en tæt integreret digital værdikæde, er når håndværkeren står på byggepladsen og skal bestille vare og blot kan tilgå byggemarkedets digitale løsning, hvor varesøgning, priskalkulation, tilbud, ordreafgivelse, hurtig ekspedition og levering kører smidigt og problemfrit.

Netop **EG Fabri** muliggør denne værdikæde-integration med eksisterende systemer, og skaber et kontinuerligt dataflow mellem funktioner og afdelinger. Dette understøtter behovet for en effektiv og fejlfri drift, der gavner både interne forretningsprocesser og kunders oplevelse.

Resultatet af en god digital løsning, er en styrket samhandel og øget kundeloyalitet – ikke mindst hos det professionelle segment – hvor den rette teknologiske platform skaber præferencer, reducerer administrativ tid og øger tilfredsheden hos slutkunden.



TREND #5

Leverandørstrategi – et stærkt partnerskab

En stærk leverandørstrategi er afgørende for fremtidens byggemarked. Ved at vælge en erfaren leverandør, der har dyb forståelse for byggebranchens unikke forretningsmodel, udfordringer og særlige behov, kan virksomheder drage fordel af best practices og velafprøvede løsninger.

Omvendt kan uklare samarbejder og manglende strategiske leverandørvalg føre til forsinkelser og ineffektive implementeringer. Det kan ikke alene blive meget bekosteligt, men også forsinke projektet væsentligt og skabe uro i organisationen.

Uden en gennemtænkt leverandørstrategi risikerer virksomheder at stå med løsninger, der ikke understøtter deres langsigtede mål. Man risikerer simpelthen ikke at kunne ændre retning – selvom man ved, at man er gået forkert.

Som en partner med dyb brancheindsigt på tværs af det nordiske marked, tilbyder **EG Fabri** mere end blot software. EG har en strategisk tilgang, der hjælper virksomheder med at navigere i komplekse implementeringsprocesser og opbygge langsigtede løsninger, der understøtter vækst og effektivitet.

Vi arbejder ud fra en gennemsigtig og velplanlagt produktkøreplan med en klar indsigt i igangværende og kommende projekter. Implementeringsprojekter forløber derfor uden unødvendige forstyrrelser, med lav risiko, høj effektivitet og løbende strategisk sparring hos EG.

Den rigtige platform til fremtidens byggemarked



Ved at komme disse fem trends i forkøbet, kan byggevarebranchen tage føringen i en digital fremtid, hvor teknologi og strategi går hånd i hånd for at skabe vækst og konkurrencemæssige fordele. Og i en verden med komplekse udfordringer og uendelige digitale muligheder, er valget af den rette teknologiske platform og leverandør afgørende for at kunne udvikle fremtidens byggemarked og imødekomme kundernes stadig stigende forventninger.

Her er EG en betroet strategisk partner i den digitale transformation af byggevare-sektoren med over 100 ansatte udviklere og branchekonsulenter bag sig. Med vores avancerede ERP-løsning, **EG Fabri**, tilbyder vi en fremtidssikret platform baseret på bl.a. det anerkendte ASPECT4-system og mere end 40 års brancheerfaring på det nordiske marked.

EG Fabri er ikke kun designet til at imødekomme nutidens krav i byggebranchen, men også til at sætte standarden for, hvad moderne software kan og skal levere i fremtiden. Løsningen hjælper byggevarebranchen med at navigere og vokse i et marked, hvor effektivitet, fleksibilitet og strategisk innovation er afgørende for at vinde positionen som fremtidens byggemarked.





Kontakt

Ring til os

+45 4012 1627

Man - tors 8-16

Fre 8-14

Skriv til os

chbra@eg.dk