



VVP's medlemmer skal sikre bransjens kunder

- ✚ mer effektiv levering av:
 - ✚ Riktig produkt
 - ✚ til Rett tid
 - ✚ til Riktig sted
 - ✚ til Riktig kostnad



Med fokus på:

- ✚ Markedet (kunden)
- ✚ Bransjen
 - ✚ Roller og funksjoner
 - ✚ Forventninger til øvrige bransjeledd
 - ✚ Samhandling mellom leddene
- ✚ VVP's rolle



VVP's medlemmer skal sikre bransjens kunder

+ mer effektiv levering av:

+ Riktig produkt

Logistikksamarbeid med grossistledet
 Høyne det tekniske nivået i bransjen ved å:
 Gi bedre og bredere informasjon
 Gi bransjens aktiviteter (faglige så vel som sosiale)
 høyere kvalitet

+ til Rett tid

I samarbeide med øvrige ledd fokusere på å optimalisere total vareflyt

+ til Riktig sted

I samarbeide med øvrige ledd fokusere på å optimalisere total vareflyt

+ til Riktig kostnad

Rettferdig kostnadsfordeling
 Påvirke til effektivitet
 Gradvis utnytte e-handelsteknologi
 Sikre at VVP's effektivitetsgevinst ikke forsvinner
 på vei til kunden.



Øvrige virkemidler:

+ Fremme bransjesamarbeidet mellom medlemmene

- + Ta initiativ
- + Lede utviklingen
- + Synliggjøre beslutningene

+ Fremme medlemmenes interesser overfor

- + Standardiseringsinstitusjoner
- + Myndigheter
- + Skoleverket





Markedsutvikling i Norge for BYGG - ANLEGG – ROT

✚ Volum +/- 0

✚ Markeds- / kundekrav

✚ høyere (riktigere) kvalitet til lavere pris/kostnad



BRANSJEUTVIKLING

Bransjeledd	I dag	I morgen
Industri	Norske / Nordiske / Europeiske	Enda færre / Større konstellasjoner
Grossister	Norske / Nordiske VA/VVS	Norske /Nordiske / Europeiske VA/VVS/EL/...
Rørlegger	2000 Rørleggerbedrifter	Mer enn 80% tilhører mindre enn 10 int. grupper / kjeder ("flerentreprenører")
Entreprenører		Mer enn 80% tilhører mindre enn 10 int. grupper / konsern
Kommuner	450 "selvstendige" VA-verk	Noen få internasjonale / nasjonale vannverks- og /eller avløpsverk



BRANSJEUTVIKLING

	I dag	I morgen
Ola & Kari	Spredd bebyggelse	Spredd bebyggelse



Hva skjer i den norske VA/VVS bransjen ?

Informasjons- og transaksjonsflyt endres

- + Varedistribusjon må optimaliseres
- + Brukerkutyme endres (litt)
- + **SLUTTDESTINASJONENE BLIR SOM FØR!**



Hva så ?

Varer og tjenester

- ✚ Større krav til kvalitet
- ✚ Større krav til tilgjengelighet

✚ Logistikken i Norge

- ✚ Fortsatt mer krevende enn i resten av Europa



Framtidens kundekrav :

Hvilken betydning får dette for samhandlingen mellom leddene i VVS bransjen?

- IT-bransjen mener:
"IKT og e-handel spiser mellomledd"!?

- VVP ønsker:
et grossistledd mer konsentrert
om å øke varetilgjengeligheten
for bransjen –
sammen med produsentleddet.



Framtidens kundekrav :

Hvordan vil det påvirke nåværende roller og funksjoner?

Produsenten må sette fokus på:

- ✚ Økt produktivitet
- ✚ Optimalisering av systemer
- ✚ Logistiksamarbeid med grossistledet
- ✚ Kvalitativ produktinfo og teknisk rådgivning
- ✚ **PRODUKTANSVAR**



Framtidens kundekrav :

Hvordan vil det påvirke nåværende roller og funksjoner?

Grossisten må sette fokus på:

- ✚ Optimalisere arbeidskapital.
- ✚ Optimalisere transaksjonsprosessene.
- ✚ Samarbeide med produsenten om å optimalisere total vareflyt.



Framtidens kundekrav :

Hvordan vil det påvirke nåværende roller og funksjoner?

Rørleggeren må sette fokus på:

✚ Enten spesialisere seg på salg til forbruker

og / eller

✚ konsentrere "håndverkeren" om å gjøre fagarbeid



Framtidens kundekrav :

Hvilke forventninger har VVP?

- ✚ Felles interesse i å bli langsiktige aktører i det norske VA / VVS-markedet
- ✚ Større åpenhet rundt strategisk tenkning
- ✚ Gradvis utnytte e-handelsteknologi
 - ✚ EDI
 - ✚ XML
 - ✚ Elektronisk markedsplass
 - ✚ Elektronisk transaksjonsformidling

VA- og VVS
produsentene VVP



Altså :

Hvem klarer dette bedre enn
VVPs, NRFs, NRL's,.....medlemmer?



VA- og VVS
produsentene VVP





Ivareta produsentenes interesser i forhold til andre bransjefora

Samme retning!

