

Teknikkonsulter och affärsstrategier för internationell samverkan



CMB ByggLunsch 19 01 2016



Martine Buser,
Christian Koch,
Construction Management, Chalmers

Petra Bosch Sijtsema

Ett dramatisk år i teknikkonsultbranschen

- Flour köpte STORK och blev no 6 i världen.
55000 anställda
- Sweco köpte Grontmij och blev stor i Europa,
15500 anställda.
- Royal Imtech gick fallit – en föra detta jätte på
20.000 anställda.

Äfter ett kanske ännu mer dramatisk år i 2014

- AECOM köpte URS och blev no 1 i världen.
85000 anställda
- WSP köpte Parsons Brinckerhoff och blev no 8
i världen 34500 anställda.

Och WSP är no 3 i Sverige, satser på att dubblera omsättningen här till 4 mia. Köpte Faveo i 2015 och är nu 4000 anställda i Skandinavien, 3000 i Sverige

Och så här så jättelisten ut 2016

Anställda

AECOM	85000
Jacobs	66500
Bechtel	58000
Flour	55000
Worley Parsons	35600
WSP	34500
CH2M	25000
SNC Lavalin group	29700
Altran Technologies	20427
Arcadis	20283

Teknikkonsulter 1999

THE WORLD'S TOP 100 CONSULTING ENGINEERING AND ARCHITECTURAL GROUPS
 Swedish Federation of Architects and Consulting Engineers, November 1999
 (USD per 98.12.31)

	Group	Services	Country	Number of employes	Turnover M USD
1	Parsons Corporation	MD	USA	11400	2300
2	Black & Veatch	MD	USA	9300	2147
3	WS Atkins plc	MD	England	8522	710
4	Parsons Brinckerhoff	MD	USA	7700	735
5	CH2M Hill Companies	MD	USA	7007	1283
6	Arcadis Group	MD	Netherlands	6635	645
7	URS Greiner	MD	USA	6600	925
8	AGRA Inc.	MD	Canada	6500	843
9	SNC-Lavalin Group	MD	Canada	6383	981
10	Dames & Moore Group	MD	USA	5800	679

Följd av andra division

WS Atkins	16000
SWECO	15500
Tetra tech	13000
Ramböll	12841
HDR	10000
ÅF	7430
Cowi	6000

Samtliga företag (100%)

**Internationellt
inriktade företag
(45%)**

**Inter-
nationella
företag
(27%)**

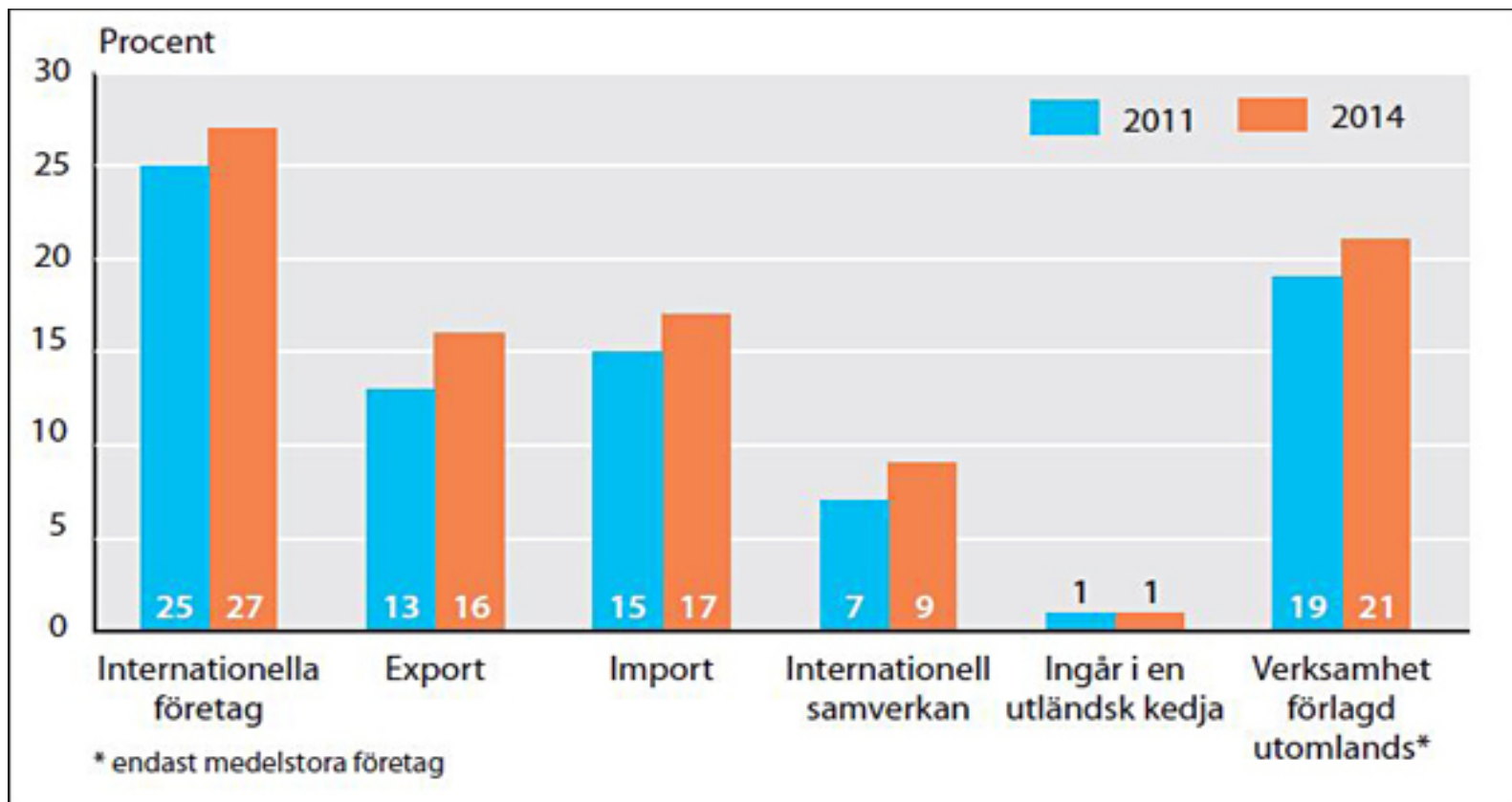
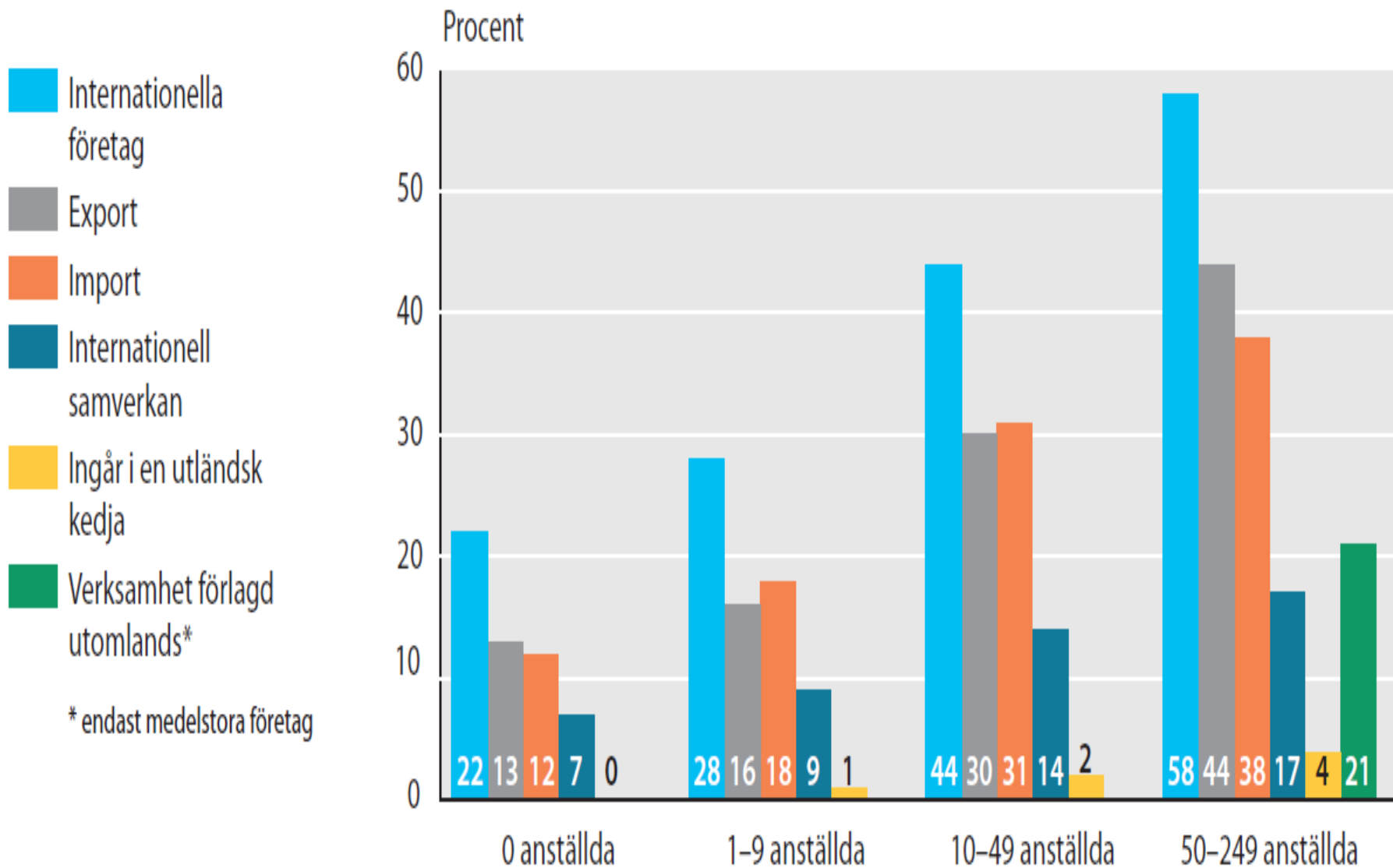


DIAGRAM 3.2 Andel företag som är internationella, uppdelat på storlek



Men, man också konstaterare att

- Några företag väljer att "source" sina ingenjörskompetenser lokalt, och även att operera lokalt
- Det svenska marknader for byggnation mår bra.
- Man kan fokusera på Norge, Finland ("nearshoring")

Frågeställning/Syfte

- Identifiera central existerande litteratur och forskning om globala allianser och globala innovativa praxiser inom byggindustrin , och utmaningar och barriärer för de olika typer av samarbete
- Att intervjua och samarbeta med tre byggföretag i Sverige: Et liten, ett mellanstort och ett stort

Nuläget

- Det lilla ingenjörskonsult utvecklar ett hållbarhets byggnations projekt i Kina
- Storföretaget har en existerande global sourcing strategi och samarbetar med europeiska partners om infrastrukturprojekt i Sverige
- Det medelstora företag har ännu inte engagerad sig i strategiska internationelle allianser, men är intresserade i potentialen

Mångfald av strategier (inåt)

- Sourcing av ingenjörskompetense ”per projekt”
- Sourcing lokalt via nätverk
- Sourcing via invitation av internationell partner till at jobba på projekt i Sverige (ÅF och URS)
- Sourcing via invitation av internationell partner till at etablera sig i Sverige
-

Mångfald av strategier 2 (utåt)

	In-sourcing	Outsourcing
Onshore	1. Internal domestic Provision	3. Domestic outsourcing
Offshore	2. Captive/foreign subsidiary Offshoring	4. Offshore outsourcing

Möjliga långsiktiga spor

Global allians “mogenhet”:

- Transaktionell (project)
- Resurs sökande (project +)
- Transformation (hela organisationen)
- Utvecklande (gränslös organisation)

(Hätonen & Ericsson 2009)

Möjligheter

Kostnadsbesparingar: lägre pris för liknande kompetens.

Resurser: ökar resurspoolen av kompetens och mantimmar. Även om det behövs extra samordning.

Konkurrensfördelar: I projektanbud kan internationella samarbetspartners representera "något som andra inte har".

Affärsutveckling: Efter ett första lyckat projekt, kan detta leda till nya viktiga affärsmöjligheter både nationellt och utomlands.

Och hinder

Kulturbarriärer: språk, beteenden, vanor, regler och kontakter inom professionellt samarbete. Många ”tagit för givet” beteenden och förståelser inom ett svenskt företag ifrågasätts.

Organisatoriska hinder: projektautonomi, hierarki, skillnader i samarbetskultur, förvaltning och kundrelationer. Utveckling, delning av kunskap och kapacitet

Tekniska processhinder: befintliga och nya lokala byggnormer, skillnader i byggbarhet, hållbarhet och tekniska metoder, mjukvara för beräkningsmodeller för energiförbrukning, i organisationen och struktur av byggnadsinformation (användning av BIM).

Resultat

- Mångfald av strategiska alliansformer, nätverks byggnad, och innovativa praxiser
- En preliminär list av fördelar, utmaningar, barriärer och läringschanser relaterad till dessa emergenta praxiser inom svensk byggbransch.

Diskussion

Finns en "one best way" for
ingenjörskonsultföretag?

är projektbaserade företag mer flexible?

Är starkt lokalt förankrade företag uttryck for
strutspolitik?

Tack !

För er uppmärksamhet