

# Prosjekt gjennomføringsmodeller

Hvordan oppnå den beste verdiskapningen?



**E.C.DAHLS EIENDOM**

# Reitangruppen

---

- E. C. Dahls Eiendom AS er eid 100% av Reitan Eiendom AS
- Reitan Eiendom AS er 1 av 5 forretningsområder i RG



*«Eiendom er en prøvelse»  
NE: 27/8-2013*

## Visjon

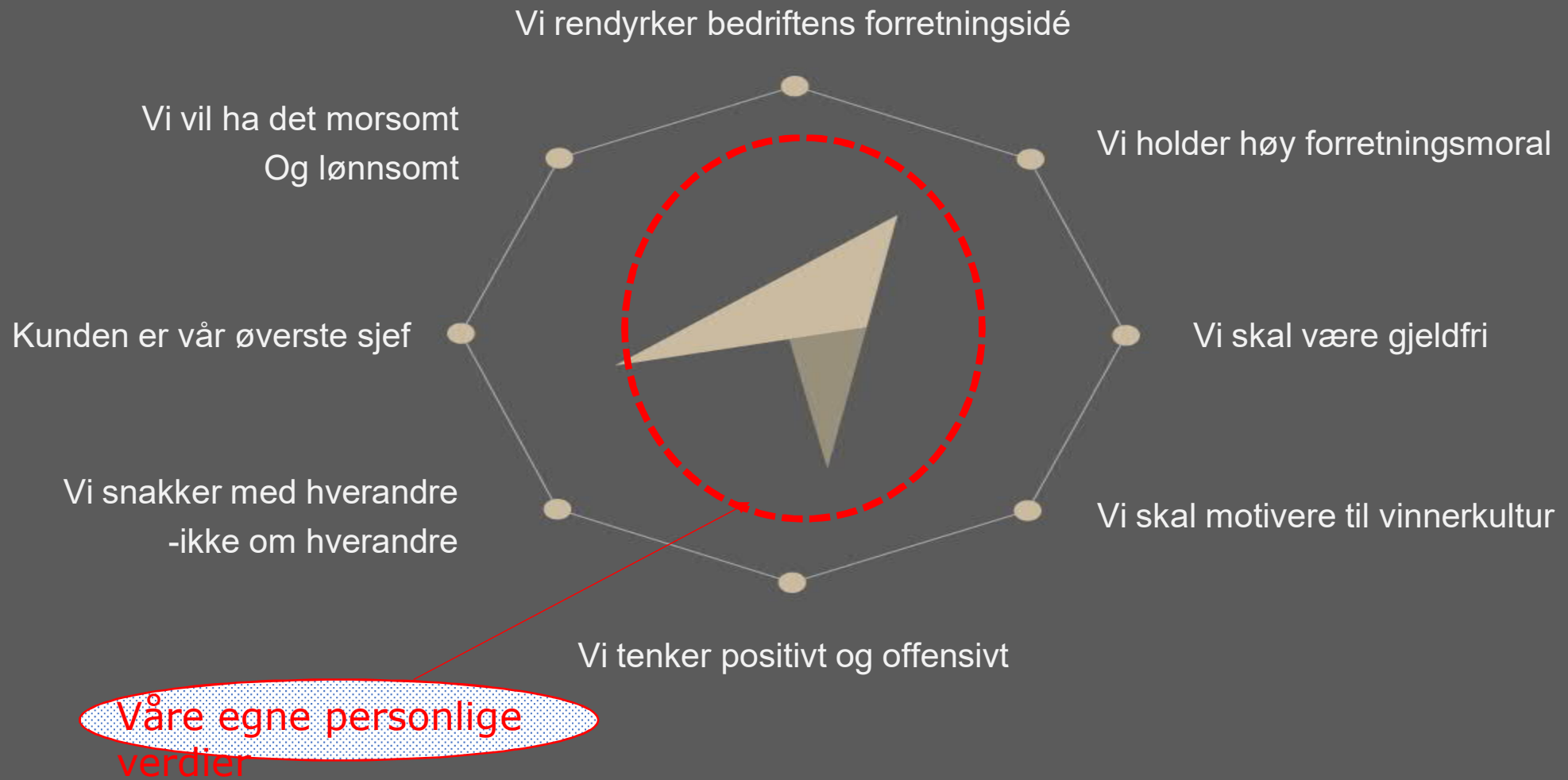
- "AiE - Alt innenfor elva"



## Forretningside



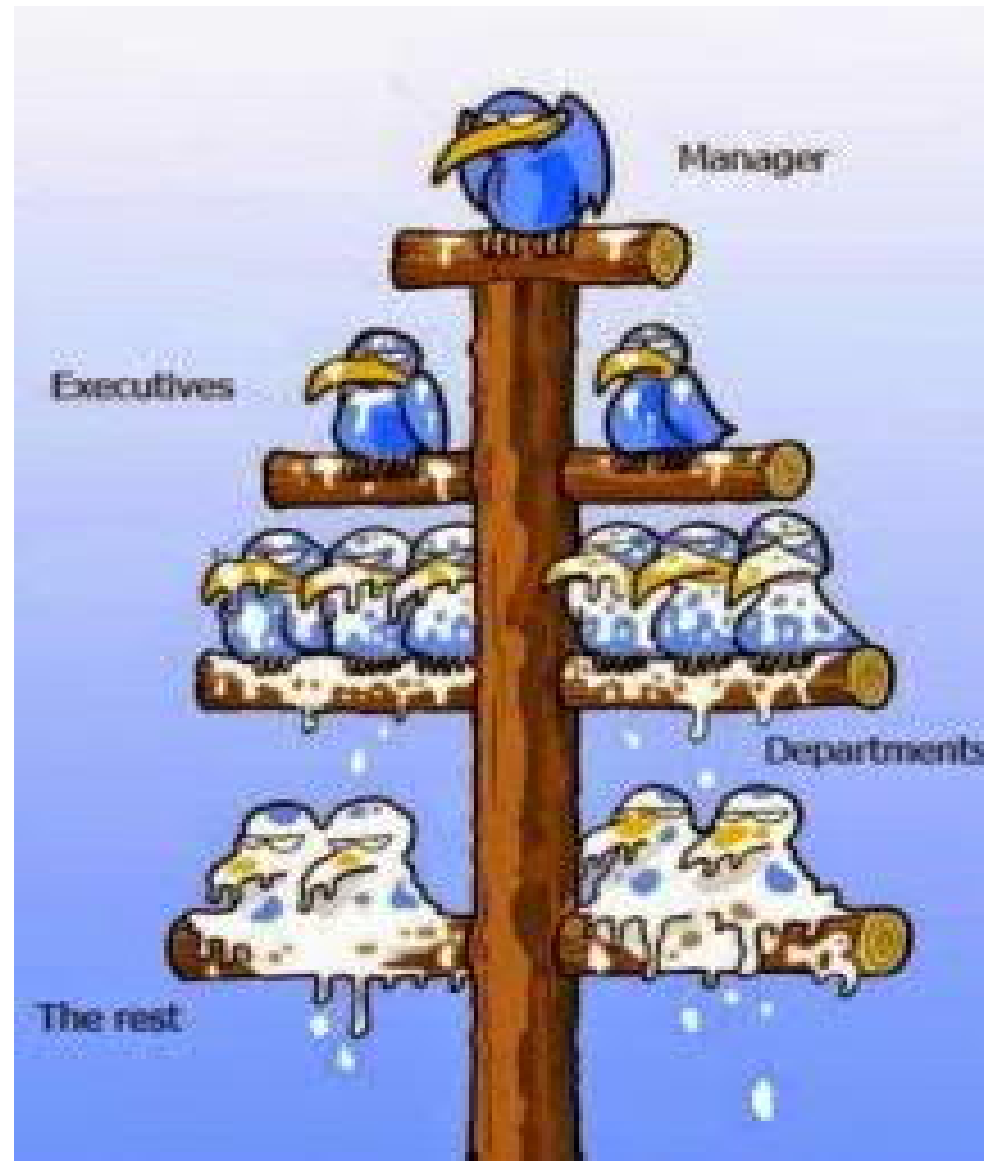
- E.C. Dahls skal utvide, forvalte og videreutvikle sin eiendomsportefølje i Trondheim sentrum



# Egenvurdering av DNA'et til organisasjonen



# Din ledelsesmodell



# Hvordan oppnå den beste verdiskapningen?

---

Leverandørene må oppleve oss/oppdragsgiver som ryddig, redelig, profesjonell. Vi må være til å stole på både mhp intensjoner og utøvelse.

**=> Vi / oppdragsgiver må være til å stole på!**

Vi vil uansett være en krevende kunde. Vi **VIL MYE**, og forventer at leverandørene er av de beste innenfor sine fag og derfor gjør sitt ytterste for å levere i henhold til forventningene.

⇒ Vi ønsker best mulig resultat/avtale

⇒ Fordi vi lever også av avkastningen på investeringen

⇒ Vi skal alltid opptre med god forretningsmoral.

⇒ Både vi og leverandørene skal oppnå akseptabel fortjeneste/avkastning på oppdraget.

## **Vi samarbeider best med de vi har tillit til og som har tillit til oss!**

### **Valg av samarbeidspartner – entreprenør eller rådgiver.**

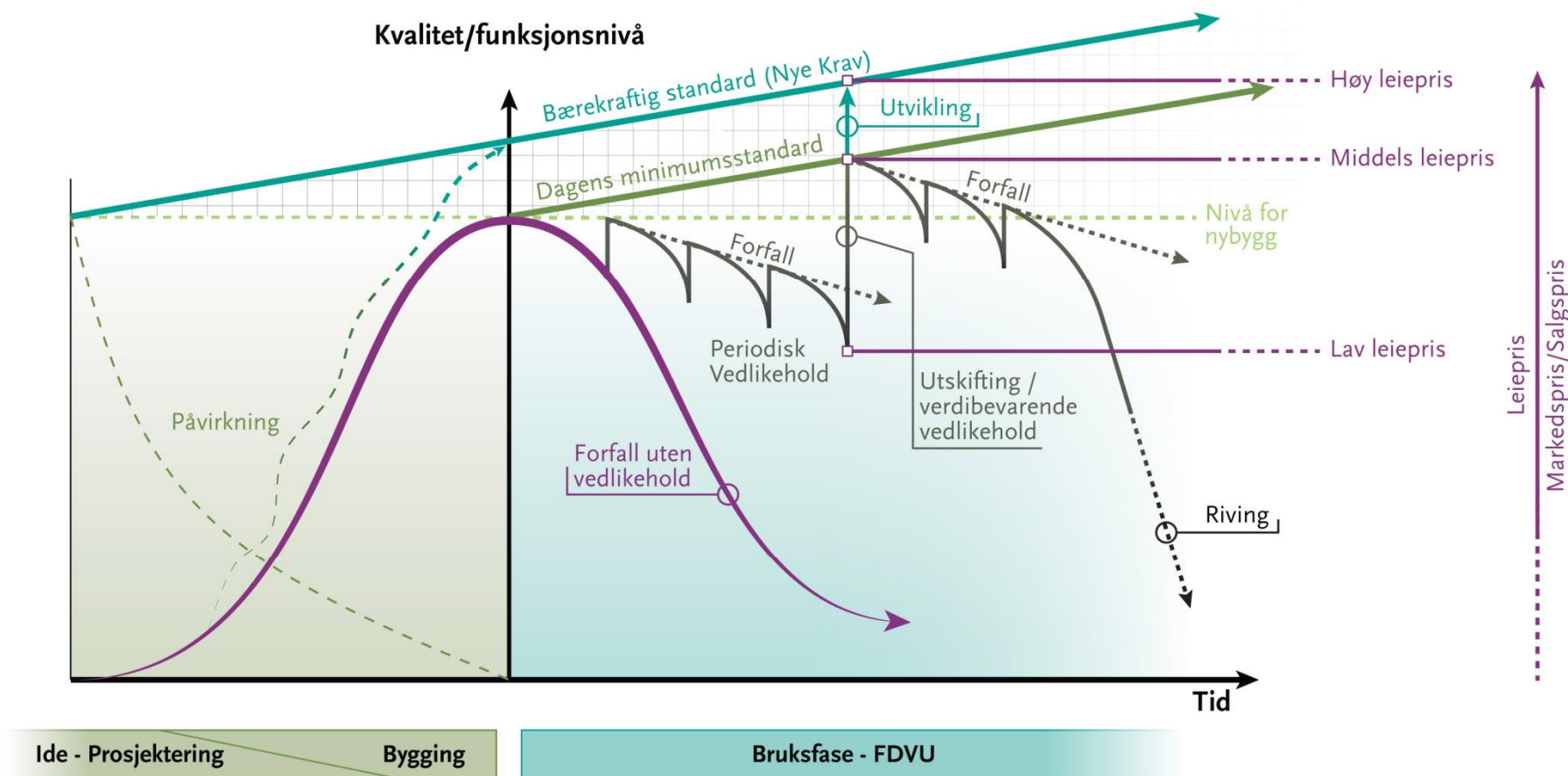
- Verdigrunnlag
- Erfaringsgrunnlag
  - Tillitsbank
  - Konkurranssevne
    - Økonomi
    - Kompetanse
  - Samhandling – kjemi, virksomhetsforståelse, måloppfatning
- Innstilling
  - Offensivitet/kreativitet/innovasjon (samhandling, kontrakt og teknisk)

### **Valg av samarbeidsform**

- Valg av kompensasjonsform – incentiver har større verdi enn «represalier»
- Valg av kontraktsform (NS) – felles måloppnåelse/incentiver er bedre enn store advokatkostnader
- Valg av nøkkelpersoner / team / kontaktpersoner – med tillit som fremmer samhandling

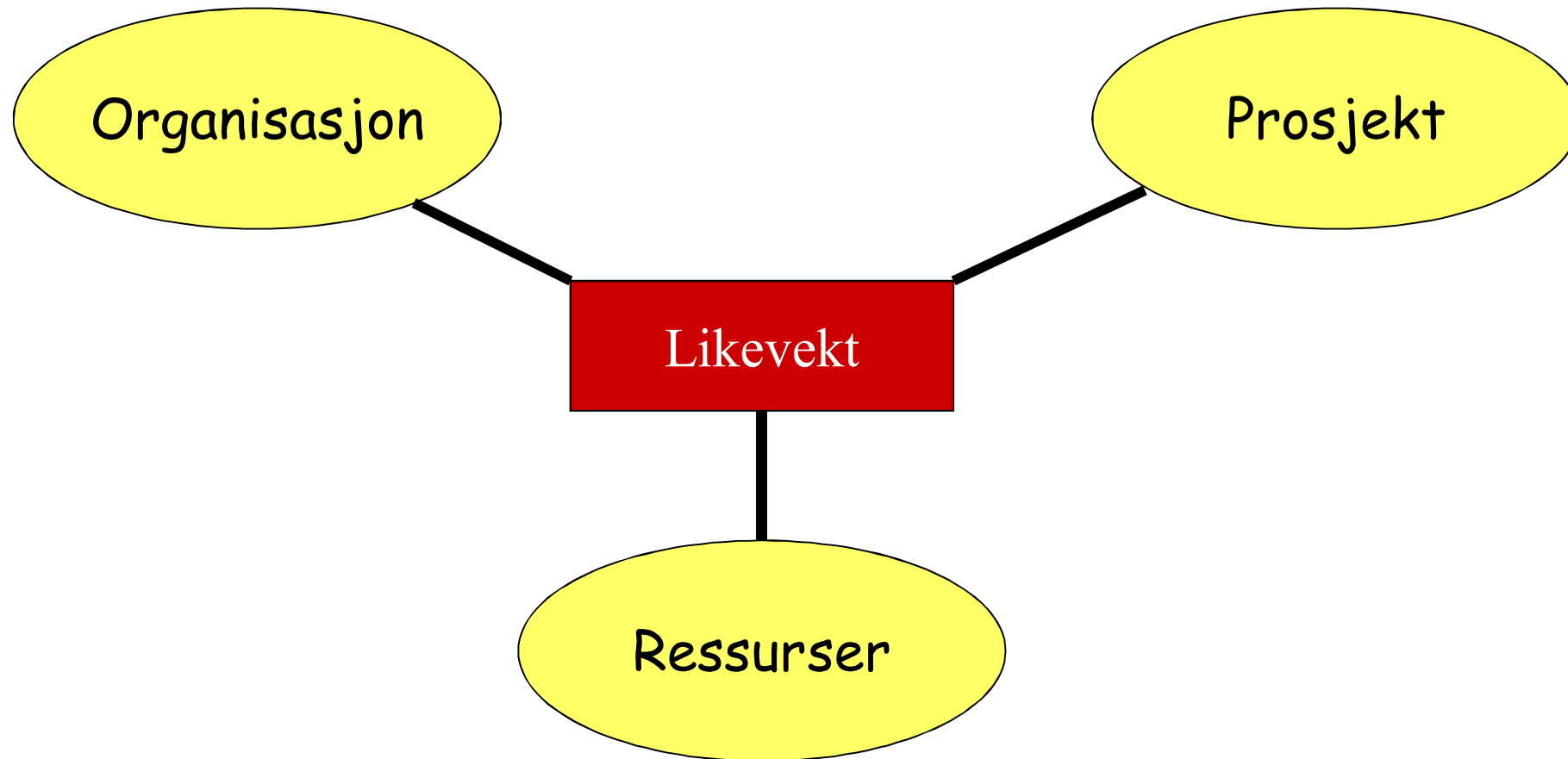


# Eiendommens livssyklus og økonomi

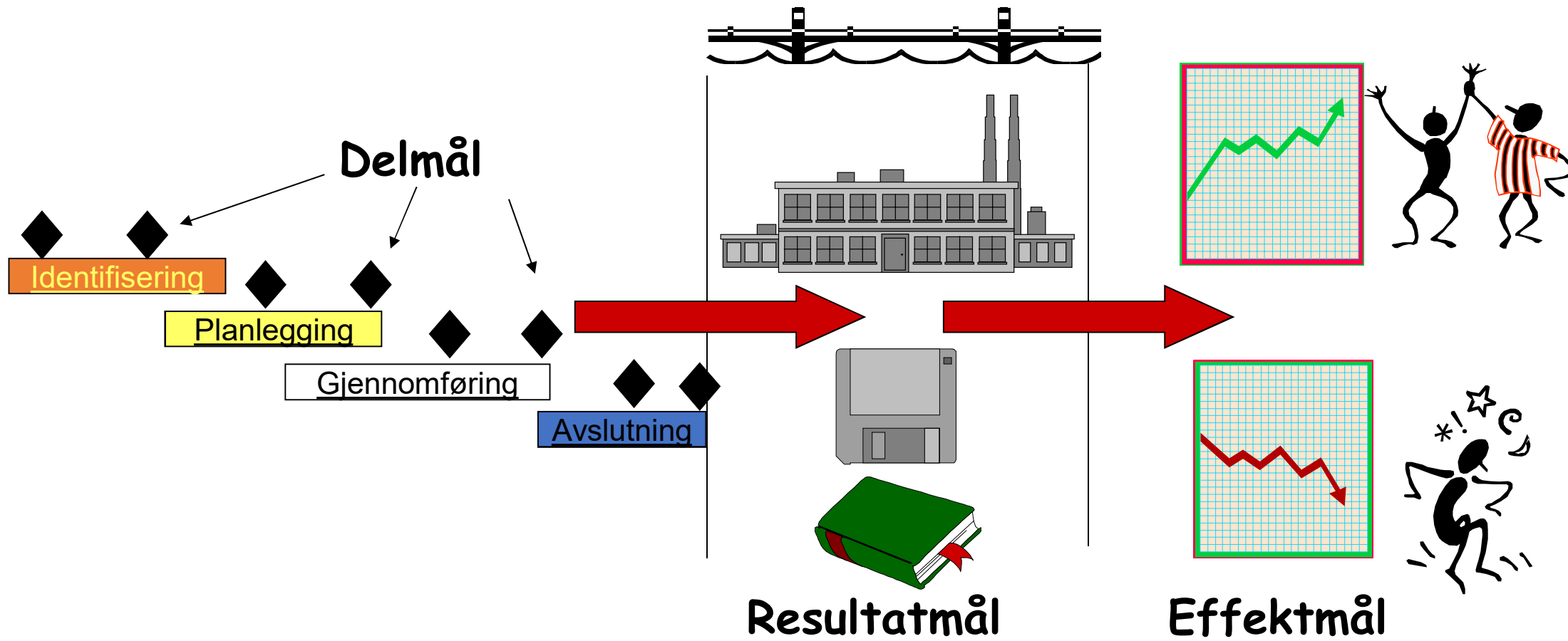


Hva har vi gjennomført

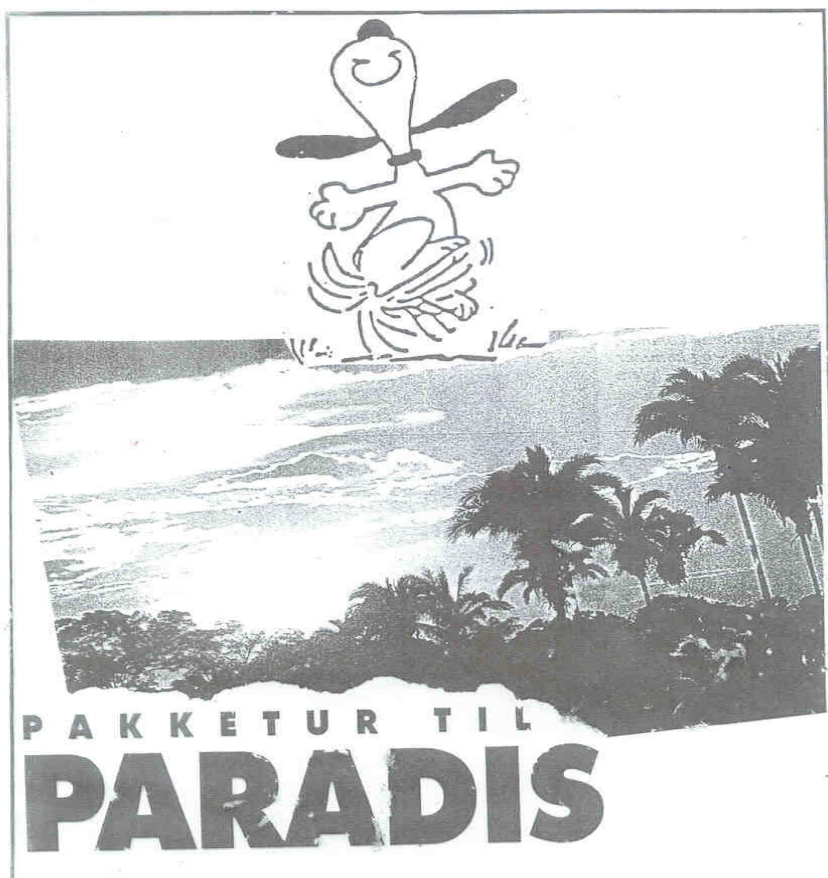
- Danske Bank- Samhandlingsfase og totalentreprise (nybygg og rehabilitering)
- Clarion Brattøra- Samhandlingsfase og totalentreprise (nybygg)
- CK-2 – Samhandlingsfase og totalentreprise (nybygg og rehabilitering)
- Britannia- Samhandlingsfase og totalentreprise (rehabilitering)
- Oppgradering av Pirsenteret og Mercursenteret pågår
- I tillegg ca 50 større og mindre rehabprosjekter pr år
- Totalentrepriser og delte byggherrestyrte entrepriser



# Prosjektgjennomføring



# Gjennomføringsmodeller- Erfaringer og tanker



## Prosjekt

- Kvalitet
- Tid
- Kostnad

## Stort fokus på

- Referat og dokumentasjon
- Unngå «rettsak»
- Egen kontrakt

Hvilke «salgsargumenter» hører vi:

- Energiløsninger og Passivhus
- Breeam

Entreprenørene:

- Lean Construction
- HENT har Totalverdi
- Skanska har Grønn bygging
- Veidekke har sin «modell»
- Mindre entreprenører «bygger det de får bestilling på»

Rådgiverne:

- ??
- Liten interesse for rehab prosjekter??

Større fokus på:

- Beslutningsplaner
- Den totale løsningen
- Mange eksperter på sitt fagfelt- disse må samarbeide
- Kundens reelle behov
- Grensesnitt og konsekvenser av disse
- Tverrfaglig koordinering
- Produksjonskostnad (timeverk) ikke bare materialkostnad
- Tverrfaglig logistikk



TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN



**E.C.DAHLS EIENDOM**