



Frederikssund Erhverv

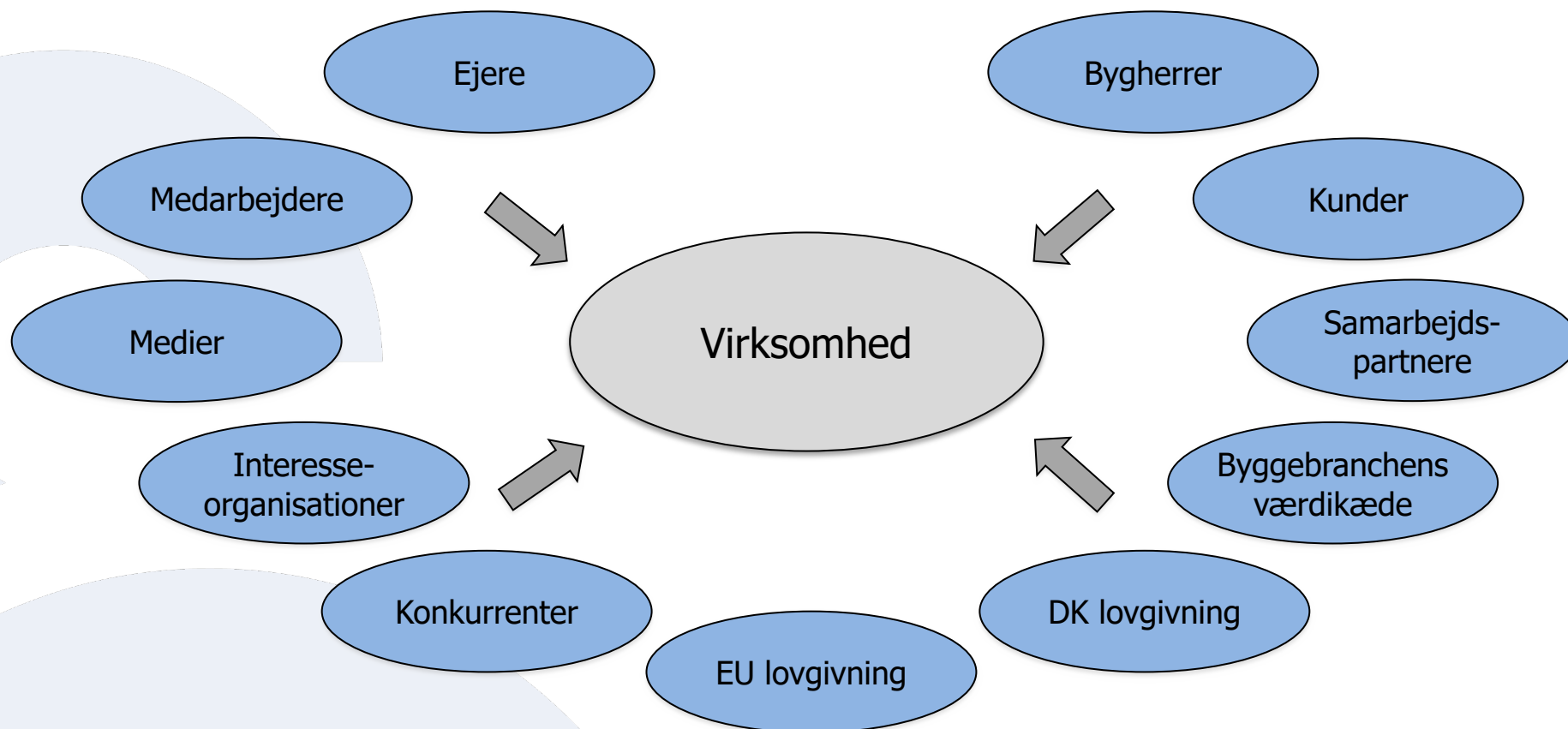
Bæredygtighed Hvad gør jeg som virksomhedsleder?

7. april 2022



Vind eller forsvind

“Engang troede man også, at internettet var et kortvarigt fænomen ...”



“Regulate yourself before you get regulated by others”



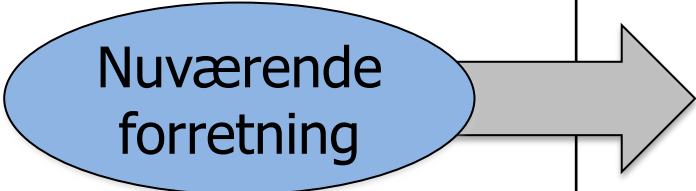


Valg af tilgang

Trussel ... eller mulighed



Bæredygtighed skaber nye forretningsmuligheder

	Nuværende kunder	Nye kunder
Eksisterende ydelser		Nye kunder med fokus på bæredygtighed
Nye ydelser		



Nye kunder med fokus på bæredygtighed

Eksempler

- **Enemærke & Petersen** (om TRUST partnerskabet med Københavns Kommune):
"I det nye strategiske partnerskab er der et styrket fokus på cirkulær økonomi og at vælge bæredygtige byggematerialer og arbejdsmaskiner"

- **Tryg Forsikring:**

"Leverandører vil blive forfordelt i forhold til, hvor "grønne" de er i deres adfærd"

- **Frederikssund Kommune**

"Det er Frederikssund Kommune, der sikrer og understøtter vores aftaler med fokus på bæredygtighed"

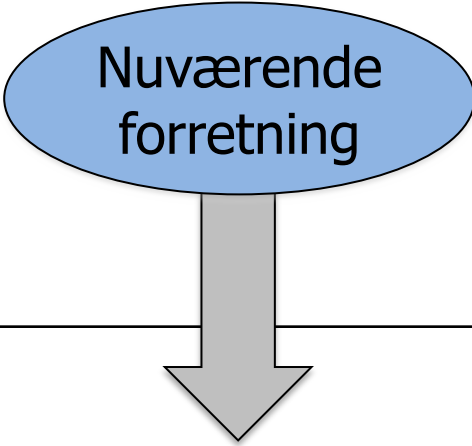
- *Bæredygtighed:*
 - *form af sociale k*
 - *Effektivitet*
 - *Innovation og k*

Ledelsens overvejelser:

- *Hvem* af vores nuværende eller potentielle kunder stiller krav til bæredygtighed?
- *Hvordan* kan vi differentiere os på bæredygtighed i forhold til andre leverandører?
- *Hvad* stiller det af krav til strategi, dokumentation og synliggørelse?



Bæredygtighed skaber nye forretningsmuligheder

	Nuværende kunder	Nye kunder
Eksisterende ydelser		
Nye ydelser	Nye ydelser som kan fremme bæredygtighed	



Nye ydelser som kan fremme bæredygtighed

Eksempler

- Viden om den faktiske anvendelse af bygninger og brugernes behov bliver afgørende konkurrenceparametre for både offentlige og private byggeorganisationer om bare få år
- Særligt forventes det, at der bliver efterspurgt langt flere services og bæredygtige løsninger i bygningerne
- Leverandører skal opbygge nye kompetencer, og leverandører kan bygge på deres eksisterende kompetencer

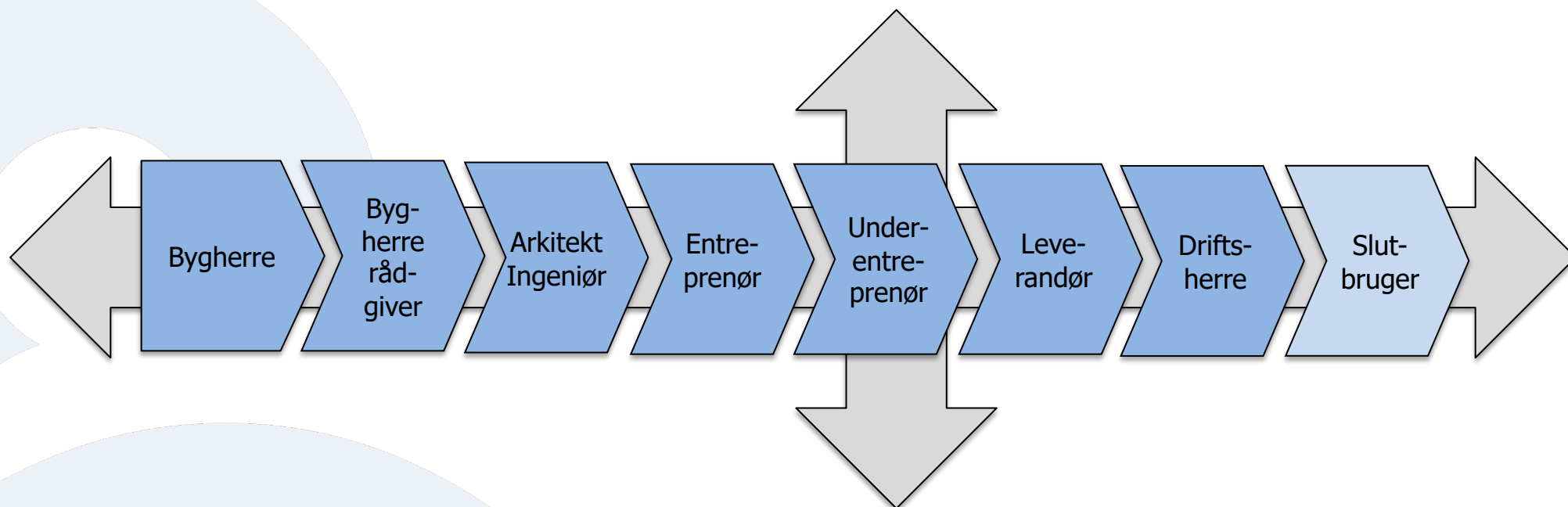
Ledelsens overvejelser:

- *Hvad* har vi af viden og erfaring, som kan skabe værdi for kunden?
- *Hvordan* kan vi "pakketere" vores viden og erfaring i nye ydelser?
- *Hvordan* kan vi fastsætte værdi og dermed pris for vores viden og erfaring?



Branchens værdikæde

Den nødvendige sammenhæng





Hvordan kommer jeg i gang?

“Man taber sig ikke ved blot at stille sig på vægten”

- Se muligheder frem for trusler
- Afklare bæredygtighedsprioriteter, udviklingsmål og ambitionsniveau
- Tænk ud over virksomhedens grænser
- Sikre kobling til forretningsstrategien
- Involver kunder, leverandører og egen organisationen
- Fasthold den øverste ledelse i rollen som “fakkelbærer”
- Anvend den gode (og ærlige) historie som en aktiv konkurrenceparameter



Rikke Dalsgaard

 **5153 7800**

 **rikke@dalsgaardco.com**

www.dalsgaardco.com