

# BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

EXECUTIVE UDDANNELSE I FORRETNINGSUDVIKLING,  
ØKONOMI OG STRATEGISK LEDELSE

**BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE**

# OVERORDNET FORMÅL MED UDDANNELSEN

Danske Arkitektvirksomheder og CBS Executive udbyder igen vores ambitiøse uddannelse i kommerciel og forretningsmæssig forståelse for danske arkitekter. Uddannelsen er udviklet på initiativ fra fokusudvalget for forretningsudvikling og Danske Arkitektvirksomheders bestyrelse og tager afsæt i et opstået behov for rådgivning om og udvikling af kompetencer for kommerciel forståelse blandt medlemmer. Uddannelsen er gennem et tæt samarbejde med CBS Executive blevet skræddersyet til danske arkitektvirksomheder.

## **BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE**

Den danske arkitektbranche er under hastig udvikling. Finanskrisen satte branchen under pres, og efter flere års effektiviseringer, professionalisering og konsolideringer, følger de seneste par års positive udvikling i branchen. Væksten har budt på en række udviklinger, som sætter nye krav til, hvordan vi kommercielt og strategisk udvikler forretningen bl.a.:

- **Øget specialisering af små og mellemstore arkitektvirksomheder**
- **Bygherres behov og ageren ændrer sig konstant**
- **Øget tendens til partnerskaber ved offentlige (og private) udbud**
- **Kundernes behov og ønsker ændrer sig (f.eks. DJØF'ifisering)**
- **Honorarstrukturerne er under ændring**

Igennem tre intensive 2-dagsmoduler vil du få ny viden og værktøjer til at udvikle din virksomhed ved at:

- **Give nye indsigter i forskellige investorers/bygherres/kunders situation, behov og handlemønstre**
- **Give nye indsigter i din virksomheds forretningsmæssige situation og handlemuligheder**

Uddannelsen er modulbaseret med tre sammenhængende temaer:

**MODUL 1: Kunde- og forretningsforståelse**

**MODUL 2: Strategisk ledelse og forretningsudvikling**

**MODUL 3: Økonomisk og finansiel forståelse**

Det anbefales, at følge alle uddannelsens moduler for maksimalt udbytte, men det er også muligt at følge ét eller to moduler.

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# UDBYTTE AF UDDANNELSEN

- Du får udviklet dine strategiske og forretningsmæssige kompetencer indenfor de identificerede udviklingsområder
- Du får en platform for nye indsigter og netværk på tværs af deltagende virksomheder
- Du får mulighed for at implementere konkrete initiativer lokalt i din virksomhed
- Du får udbygget dit professionelle og personlige netværk på tværs af branchen

## LÆRINGSFILOSOFI

Modulerne hviler på et solidt akademisk fundament på masterniveau, og:

- Læringsmæssigt og pædagogisk tages der udgangspunkt i et moderne blended learning princip. Du vil blive inddraget aktivt i undervisningen og får perspektiveret din egen praksis og hverdag blandt andet ved inddragelse af eksperter og praktikere fra bygge- og arkitektbranchen.
- Undervisningsformen er case-baseret. Disse cases er blevet udviklet i et tæt samarbejde mellem CBS Executive, Danske Arkitektvirksomheder og ledende eksperter og praktikere fra branchen og vil sikre en konstant afveksling mellem teoretiske perspektiver og praksis fra din og andres hverdag. Mindre tilpasninger af cases kan forekomme på baggrund af aktuelle og relevante hændelser i branchen.

## DELTAGERPROFIL

Uddannelsen er relevant for alle som har et forretningsmæssigt ansvar på virksomheds- eller porteføljeniveau i en arkitektvirksomhed.

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# MODUL 1

# KUNDE- OG FORRETNINGSFORSTÅELSE

## TEMAER PÅ MODUL 1

- Hvordan kan du opnå bedre indsigt i forskellige typer af bygherres business cases gennem udvalgte modeller?
- Hvilke værktøjer kan anvendes til at analysere værdiskabelsen for bygherre og udvikle nye sammenhængende løsninger og tilbud?
- Hvilke mulige forretningsmodeller kan du vælge imellem, givet tidens tendenser og muligheder i byggebranchen?
- Hvilke kundestrategier og kompetencer skal din organisation opbygge for være konkurrencedygtige?

Efter modulet vil du være i stand til at analysere din virksomheds kommercielle kompetence og dens elementer og definere samt lede udviklingsprojekter for at drive den kommercielle udvikling.

## CASE

Forskellige typer af bygherres business cases under hastig forandring

## UNDERVISER

**Mark Holst Mikkelsen**  
PhD fra CBS  
CBS Executive

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# MODUL 2

# STRATEGISK LEDELSE OG FORRETNINGS- UDVIKLING

## TEMAER PÅ MODUL 2

- Hvordan kan arkitektvirksomheder arbejde effektivt med strategi og forretningsudvikling?
- Hvilke perspektiver på strategi kan anvendes, og hvordan bidrager disse perspektiver?
- Hvordan får man succesfuldt eksekveret strategier i et fagprofessionelt miljø?
- Hvilke megatrends ser vi i samfundet som har betydning for arkitektbranchen? Hvordan udfordrer f.eks. digitaliseringen de eksisterende forretningsmodeller i arkitektbranchen, samt hvilke teknologiske paradigmeskift medfører en transformation af de eksisterende virksomheder i arkitektbranchen.

Efter modulet vil du være i stand til at arbejde mere bevidst og målrettet med strategi og forretningsudvikling, herunder inspirere og motivere dig til at lede din virksomhed strategisk og drive den kommercielle udvikling fremad.

## CASE(S)

- Digitalisering, automatisering og disruption i byggebranchen
- Strategiske partnerskaber som strategi

## UNDERVERSER

Mark Holst Mikkelsen  
PhD fra CBS  
CBS Executive

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# MODUL 3

# ØKONOMISK OG FINANSIEL FORSTÅELSE

## TEMAER PÅ MODUL 3

- **Introduktion af forskellige indtægts-, omkostnings- og resultatbegreber** – Betydningen af at kende disse for at kunne forstå bygherres og egen virksomheds økonomiske værdiskabelse
- **Det bygbare projekt** – Præsentation og diskussion af forskellige fremgangsmåder der anvendes for at sikre at et projekt bliver gennemført
- **Centrale økonomibegreber og nøgletal for udviklere og kapitalfonde** – Udvalgte økonomibegreber og nøgletal samt, hvordan arkitekterne kan påvirke de underliggende "value og cost drivers"
- **Udvikling af et projekt** – hvilke overvejelser og prioriteringer ligger bag et projekt, hvilke samarbejdspartnere bruges til finansieringen, og hvornår inddrager vi rådgivere (arkitektvirksomheder)
- **Centrale økonomibegreber og nøgletal for langsigtede investorer** – hvordan skaber man værdi i drift og videreudvikling af ejendomme

Efter modulet vil du være i stand til at analysere din virksomheds kommercielle kompetence og dens elementer og definere samt lede udviklingsprojekter for at drive den kommercielle udvikling.

## CASE(S)

Økonomisk ledelse i din arkitektvirksomhed, Honorarstrukturer og faseopdelinger under forandring

## UNDERVISER

Professor Carsten Rohde  
Institut for Regnskab og Revision,  
Copenhagen Business School

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# PRAKTISKE OPLYSNINGER

**MODUL 1: 2.-3. OKTOBER 2018**

**MODUL 2: 6.-7. DECEMBER 2018**

**MODUL 3: 31. JANUAR - 1. FEBRUAR 2019**

På dag 1 starter undervisningen kl. 10 og slutter kl. 21.  
På dag 2 starter undervisningen kl. 09 og slutter kl. 15.

**PRIS: 7.950 DKK** + 25 % moms per 2-dagsmodul.  
Prisen inkluderer undervisning, forplejning og materialer, excl. overnatning.

Danske Arkitektvirksomheder har bidraget til udviklingsomkostningerne i forbindelse med udviklingen af uddannelsen, hvorfor deltagergebyret er reduceret til rene nettoomkostninger.

## MODULERNE AFHOLDES PÅ

CBS Executive Campus, Porcelænshaven 22, 2000 Frederiksberg  
(med mindre andet er angivet)

## TILMELDING

Modulerne tilmeldes enkeltvis via nedenstående links

<https://cbs-executive.dk/danskearkitektvirksomheder-modul-1/>  
<https://cbs-executive.dk/danskearkitektvirksomheder-modul-2/>  
<https://cbs-executive.dk/danskearkitektvirksomheder-modul-3/>

Vi anbefaler, at du tilmelder dig hurtigst muligt for at sikre dig en plads. Sidste tilmeldingsfrist til hvert modul er 6 uger før modulstart.

## CERTIFIKATER OG EKSAMEN

Ved gennemførelse af ét modul udstedes et modulcertifikat fra CBS Executive. Ved gennemførelse af alle tre moduler udstedes ét samlet certifikat af CBS Executive, som dokumentation på gennemførelse af den fulde uddannelse (tilsvarende 6 ECTS).

Der vil være mulighed for at tilvælge afsluttende eksamen, der giver merit på CBS Master of Business Development tilsvarende et valgfag på 6 ECTS.

## HAR DU SPØRGSMÅL

Kontakt: **Lars Emil Kragh**, Forretningsudviklingschef i Danske Arkitektvirksomheder, tlf. 51 67 15 54, mail: lek@danskeark.dk eller **Kim Pedersen**, Program Director CBS Executive, tlf. 29 21 40 34, mail: kp@cbs-executive.dk