

DIN fakta

DIN udgør anden del af trilogien DAC RE-THINK, der over tre udstillinger gentænker fremtidens potentialer for dansk byggeri og arkitektur. Første del af trilogien var den debatskabende udstilling *Too Perfect: Seven New Denmarks*.

DIN er udviklet af et team af udviklingsdrivende virksomheder inden for dansk byggeri og arkitektur. Et projektteam og et følgeteam af innovative medarbejdere fra de deltagende virksomheder har med mandat fra DINs ejerskabskreds over en længerevarende udviklingsperiode udviklet et koncept for en ny vision for fremtidens bygningsvirksomhed med fokus på kunden.

DIN Projektteam

- Lars Blaaberg, innovationschef - NCC
- Mikkel Thomassen, sekretariatsleder - Byggeriets Innovation / Realdania
- Kristina Adersen, kurator - DAC
- David Gryth, arkitekt MAA - Arkitema
- Anne Marie Tommerup, projektleder - DAC
- Finn Alex Hansen, chefrådgiver - Carl Bro Gruppen

DIN Følgeteam

- Bo Dybkær, sektionsdirektør, kommunikation - NCC
- Johan Galster, kommunikationschef - DAC
- Lars Bork Hansen, afdelingsdirektør - Carl Bro Gruppen
- Torben Juul, leder af bygningsafdeling - Arkitema
- Lars Bo Lindblad, projektleder - Realdania
- Kent Martinussen, adm. direktør - DAC
- Malene Mærsk Lippmann, projektchef - DAC
- Mette Rødtnes, leder af forsknings- og innovationsafdeling - Arkitema
- Anne Quist, design manager - Arkitema

DIN Ejerskabskreds

- Torben Billmann, viceadministrerende direktør - NCC
- Flemming Borreskov, adm. direktør - Realdania,
- Per Feldthaus, adm. direktør - Arkitema
- Peter J. Lassen - Montana
- Birgit W. Nørgaard, adm. direktør - Carl Bro Gruppen
- Nels Petersen, kommunikationsdirektør - Nykredit

Fakta om udstilling DIN:

DIN består af seks installationer i form af seks nye visioner for byggebranchen, der udgør de seks ydelser som bygningsforbrugeren vil møde i bygningsvirksomheden DIN

1) DIN BUTIK samler alle byggeriets facetter under et tag. Bygningens design, opførelse, finansiering, drift og vedligeholdelse forenet i én butik. For kunden betyder det, at man kun skal handle bygninger ét sted.

I dag er køb af byggeri komplekst. Man skal inddrage en arkitekt, en rådgivende ingeniør, en bygherrerådgiver, entreprenør og underentreprenører om alt fra VVS, lys, maling m.m. før bygningsforbrugeren står med sin bygning. Desuden kommer finansiering, forsikring, vedligeholdelse, drift m.m.

DIN stiller spørgsmålet: Hvad nu, hvis man kunne nøjes med at købe det hele ét sted? Altså en one-stop-shopping-model. Hos DIN er 80 procent af alle byggelementer derfor standardiserede. Det er de samme døre, vinduer, radiatorer og betonelementer, der bruges i alle typer bygninger. Kun de resterende 20 procent varierer. DIN samler alle byggeriets kompetencer under et tag i DIN BUTIK. Det betyder mere erfaring, mindre spildtid og ingen stridende parter.

2) DIN VÆRDI afdækker brugerens individuelle værdigrundlag og skaber bygninger ud fra dette. En dybdegående værdianalyse er udgangspunktet for alt byggeri og sikrer sammenhæng mellem bygningen og brugeren.

I dag kommer kunderne oftest først ind i billedet, når nøglen til bygningen skal overleveres. Når arkitekten har tegnet, ingeniørerne rådgivet, og entreprenørerne har bygget DIN stiller spørgsmål ved om kunden og byggebranchen kan opnå bedre resultater, hvis man tager udgangspunkt i brugerens behov og værdier. DIN designer og bygger en bygning, der passer til det, som brugeren står for. Det kan lade sig gøre ved at bygge med fleksible bygningssystemer, der altid kan tilpasses kundernes ønsker. Uanset om du er privat boligkøber, en virksomhed eller en offentlig organisation skal byggebranchen levere en vare, der er tilpasset dine individuelle behov. DIN sikrer sammenhæng mellem bygningen og brugeren.

3) DIN TID tager sig af den daglige drift og vedligeholdelse, så kunderne får mere tid til at gøre det, de sætter pris på. Tilpassede ydelser til kunden sikrer mere tid til at skabe øget værdi for alle parter.

I dag står bygningsforbrugeren alene tilbage, når ejendommen er opført. Men en ejendom kræver løbende vedligeholdelse, som forbrugeren sjældent har tid og ekspertise til. DIN tilbyder en samlet servicepakke, som er tilpasset den enkeltes behov. Familier kan købe sig hjælp til at vedligeholde boligen, så den holder sin værdi. Små og mellemstore virksomheder kan købe sig hjælp med IT-support og finansiering. Offentlige organisationer kan købe hjælp til den daglige drift og administration, så de kan bruge tiden på borgerne. DIN TID viser, hvor let det kan være, og hvor meget tid, der kan spares.

4) DIN UDVIKLING leverer bygninger, der følger med tiden og som altid kan opgraderes. Ethvert byggeri består af moduler, der let kan skiftes ud, når brugernes behov ændrer sig.

I dag tage bygninger ikke højde for at bygningsforbrugeren udvikler sig igennem et helt liv. Det der er rigtigt i dag, kan være helt forkert i morgen.

DIN viser at fremtidens byggeri skal være fleksibelt. DIN leverer bygninger, der består af moduler, som er lette at fremstille, lette at montere og let kan skiftes ud, når behovet ændrer sig. En bygning holder i dag 100 år. Men dens funktion kan være forældet efter 10 år. Mennesker flytter sammen. Bliver skilt. Får børn. Går på pension. Skoler ændrer undervisningsformer, og store årgange afløser små. Virksomheder bliver større, skærer ned og fusionerer. DIN bygger ejendomme, der er skabt til en verden i løbende udvikling.

5) DIN TRYGHED sætter pris på hele bygningens liv. Bygningens totale økonomi over en årrække udregnes og bruges til at skabe et ordentligt økonomisk overblik og sammenligningsgrundlag. Det giver kunden sikkerhed for, at en billig løsning i dag ikke bliver en dyr løsning i morgen.

I dag forholder vi os stort set kun til prisen nu og her. Men bygninger skal måske vare resten af livet, måske i 100 år, og de skal bevare deres værdi så længe som muligt. DIN sætter pris på hele bygningens liv. Bygningsforbrugeren bliver ikke spist af med en øjeblikkelig kvadratmeterpris, men får et overblik over bygningens samlede varmeøkonomi, el, vedligeholdelse og miljøbelastning. Det er kundens sikkerhed for, at en billig løsning i dag ikke bliver en dyr løsning i morgen. DIN TRYGHED er udtryk for, at du som køber sikres et samlet overblik, så du ikke fristes til at træffe en beslutning ud fra købsprisen alene.

6) DIN PRIS sælger bygninger til 1 kr. pr. kvadratmeter. Den dyre købspris erstattes af et fast månedligt abonnement, der også dækker vedligeholdelse og drift. Det eliminerer risikoen for uforudsete udgifter.

I dag er der alene fokus på anlægsprisen, når der handles ejendomme. DIN stiller spørgsmål ved om det er afgørende om ejendommens anlægspris eller det totale regnskab for hele ejendommens livscyklus, med indregning hvad af energi, vedligeholdelse, drift og forbrugsomkostninger. DIN PRIS regner det hele med og sætter tingene på spidsen ved at tilbyde bygninger til en pris på 1 kr. pr. kvadratmeter! DIN erstatter den dyre købspris med et fast månedligt abonnement, der dækker vedligeholdelse, drift og forbrugsomkostninger, for eksempel i de 30 år, der svarer til løbetiden for et typisk, fastforrentet realkreditlån i dag. DIN PRIS kombinerer således glæden ved at eje med trygheden ved at leje. Det er det bedste af to verdener, der samles i det nye koncept. Og når du sælger din bygning, sælger du abonnementet videre til køberen. Abonnementet følger bygningen, men hele værditilvæksten tilfalder dig. DIN sikrer bygningens stand i hele bygningens levetid – uanset ejeren.

NY LOGIK.

DIN er en vision for kunden. Men det er også en vision for byggebranchen. Det er ikke muligt at gentænke, hvad byggebranchen kan gøre for kunden, uden at gentænke byggebranchen selv. Udstillingen DIN skitserer derfor som en konklusion en ny logik for salg, design, produktion og Facility Management. DIN viser at morgendagens vindere bliver de virksomheder, som i et åbent samspil formår at skabe denne nye sammenhængende logik. En logik, der tager afsæt i kunden og ikke i hensynet til traditionelle fag- og virksomhedsgrænser.

Fakta om virksomhederne bag visionen [DIN](#)

• Nykredit

Nykredit er en af Danmarks førende finansielle koncerner med aktiviteter, der spænder fra realkredit over bank og forsikring til ejendomsmægleraktivitet. Realkredit er koncernens kerneområde. Nykredit er Danmarks største realkreditudbyder og en af de største private obligationsudstedere i Europa. Nykredit opererer med multikanaldistribution med afsætning via egen distribution, de samarbejdende pengeinstitutter, internettet, mæglere og assurandører. Afsætningen sker under to brands: Nykredit og Totalkredit. Nykredit koncernen, der beskæftiger godt 3.200 medarbejdere over hele Danmark, tegner sig for knap 27% af det samlede danske realkredit- og banklån.

• Realdania

Realdania har til formål at øge livskvaliteten gennem det byggede miljø til gavn for alle i Danmark. Realdania støtter projekter inden for de tre B'er: Byen, Bygningsarven og Byggeriet. Realdania ønsker at bidrage med værdier til samfundet i form af projekter og viden og i samarbejde med andre gennem partnerskaber og netværker. I øjeblikket er Realdania involveret i 40 større flagskibsprojekter og 230 almindelige projekter over hele landet til en samlet projektsum på 5,5 mia. kr. Heraf finansierer Realdania 2,1 mia. kr. Realdania er omfattet af selskabsskatteloven. I perioden 2000-2004 har Realdania betalt 1,3 mia. kr. i skat.

• NCC

Med 22.000 medarbejdere og en årsomsætning på 36 milliarder kroner er NCC en af Nordens sværvægttere i byggebranchen. NCC arbejder hos sig selv med at gen-tænke forholdet til kunder, brugere, arkitekter, ingeniører, samarbejdspartnere og leverandører. NCC er Danmarks største boligbygger og udvikler og sælger selv både enfamiliehuse og lejlighedsbyggeri. NCC er derudover aktiv inden for de fleste typer af bygge- og anlægsopgaver, ligesom NCC anlæger og vedligeholder store dele af det danske vejnet.

• Carl Bro Gruppen

Carl Bro Gruppen er en international rådgivningsvirksomhed med base i Danmark, Sverige og Storbritannien/Irland. Carl Bro Gruppen rådgiver inden for byggeri, anlæg, vand, miljø, energi og industri og beskæftiger over 2.500 medarbejdere. Carl Bro Gruppen eksporterer en bred vifte af rådgivningsydelser, udfører internationale projekter og har datterselskaber i en række lande samt projektkontorer verden over. I alt har Carl Bro Gruppen mere end 40 års erfaring med rådgivning og har gennemført projekter i over 100 lande og har en årlig omsætning, som udgør ca. 2 mia. kroner.

• Arkitema

Arkitema K/S er blandt Danmarks største tegnestuer med flere end 250 ansatte og en årlig omsætning på 150 mio. kr. Medarbejderne er fordelt på tre kontorer i henholdsvis Århus, København og Beijing. I Arkitema inddrager vi brugerne i udviklingen af nye produkter for at skabe større arkitektonisk kvalitet og mere værdi for bygherrer, brugere og samfund. Vi mener, at den brugerdrevne designproces for alvor kan skabe innovation i byggebranchen

• Montana | DJOB

160 medarbejdere og 350 forhandlere har siden 1982 arbejdet med den mission at oplyse privatforbrugere og enhverkunder om, at de med Montana/Djob får frihed til selv at indrette deres nærrum og mulighed for løbende at ændre den én gang besluttede indretning i takt med at vi selv ændrer os, eller at omgivelserne stiller andre krav til funktionalitet og æstetik.