

JDH-BYG

JDH-BYG rådgiver og hjælper både private- og erhvervskunder med at realisere ombygninger, tilbygninger og renoveringsprojekter – fra helt små serviceopgaver til store byggeprojekter. Virksomheden beskæftiger sig med total-, hoved-, og fagentrepriser og egne arkitekter, konstruktører, tømrere, murere og malere.

CASE: Gennem en markeds- og målgruppeanalyse indhentes og kvalificeres statistik-, data- og tendenser for materialer, byggebranchens tal, forventet digital dataudvikling og målgruppe for EcoModul-byggeri. De valide dataindsigter skal understøtte JDH-BYG i designprocessen og markedsføringen af et digitalt- og naturligt intelligent byggeri.

OVERBLIK

Virksomhed	JDH-BYG
Lokation	Oktobervej 47, 8210 Aarhus
Kontaktperson	Jørgen Dalgas Hedeager, ejerleder og Rikke Sjelborg-Sørensen, arkitekt og visuel kommunikator.

VIRKSOMHEDSPROFIL

JDH-BYG er en entreprenørvirksomhed der rådgiver og hjælper både privat- og erhvervskunder med at realisere ombygninger, tilbygninger og renoveringsprojekter – fra helt små serviceopgaver til store byggeprojekter. JDH-BYG beskæftiger sig derfor med fire forretningsgrene:

- Renovering for private
- Renovering og nybyg for erhverv
- Service for private og erhverv
- Projektering (primært af bæredygtigt byggeri)

Hos JDH-Byg møder man en kultur, der er båret af ønsket om at skabe et godt arbejdsmiljø og arbejdsplads med et unikt sammenhold, hvor medarbejdere glæder sig til at møde ind hver dag. Den stærke kultur hos JDH-Byg kommer til udtryk gennem deres tillidsfulde og troværdige tilgang til samarbejdet med kunden, der har været med til at sikre virksomheden en Gazelletildeling i 2017, 2018, 2020, 2021 og 2022 for deres flotte vækst.

En af grundstenen bag virksomhedens succes og udvikling er ikke kun på baggrund af måden de ser, møder og kommunikerer med deres medarbejdere og kunder på, men også på grund af deres ambitiøse og gode håndværksmæssige udførsel af deres arbejde, der er en forudsætning og naturlig del af JDH-BYG.

Samtidigt har virksomheden haft stor fokus på at innovere og benytte sig af alternative løsninger i deres opgaver, som er med til at udvikle byggeriets facetter. JDH-BYG arbejder aktivt for en grønnere fremtid, og har ydermere en ambition om at blive CO2-neutrale.

Et af de forretningsben, som JDH-BYG ønsker at tilføre ressourcer og strategisk udvikle, er deres projektering af bæredygtigt byggeri. JDH-Byg har en yderst ambitiøs vision om at kunne skabe den "biogene"-Tesla i deres husbyggeri ved at kombinere biogene-byggematerialer med hightech og flytte byggeri fra Friland til fremtid. Boligerne skal kort fortalt blive en klimapartner,

gøre beboeren klogere på levemåder, samt klimaet og boligens tilstand og drift. Konceptet går under navnet; *'Det højteknologiske biogene hus'*.

40% af Danmarks energiforbrug kommer i dag fra brugen af bygninger, og ambitionen er derfor, at huset gennem big data bliver ejerens intelligente klimapartner, der konstant høster data på indeklima og brugsmønstre. Dataindsamlingen anvendes løbende til at innovere produktforbedringer, og derigennem reducere CO2-udledninger i driftsfasen.

JDH-BYGs vision med 'Det højteknologiske biogene hus' er blandt andet at kunne fortælle dig, hvor langt dit bad bør være, automatisk regulere dit ventilationsbehov, for at sikre det gode indeklima og intelligent regulere varmekonsum med mere.

Det højteknologiske biogene hus er planlagt til at blive bygget i EcoModul360 med biobaserede og genanvendelige byggematerialer (med 360 graders genanvendelighed). Det første testbyggeri bliver et privat enfamilieshus, der kan skaleres efter familiens ellers bygherrens behov og sammensættes i moduler. Konceptet skal flytte væsentlige markedsandele fra det nutidige typehusmarked, og over på en absolut bæredygtig boform.

Der er på nuværende tidspunkt ikke stor konkurrence på produkter, der rammer kravene for bygningsreglement for 2030. Så ved at have et fortsat fokus på udvikling og innovation, vil byggekonceptet være yderst værdifuldt for både mennesker, klima og økonomi frem mod 2030.

CASEBESKRIVELSE

JDH-BYG har ansøgt en Innobooster hos Innovationsfonden til finansiel støtte til projektet. I ansøgningens projektplan er kommende talentteam indtænkt, som en vigtig del af planlægningsfasen under dataindsamling og markedsføring med henblik på at tilføre stærke akademiske kræfter, der ikke kun skal byde ind med deres viden, men samtidigt være med til at flytte virksomheden fremad.

JDH-BYG ønsker derfor at finde et mangfoldigt talentteam med komplementerende kompetencer og fagligheder, der gennem en markeds- og målgruppeanalyse skal indhente og kvalificere statistik-, data- og tendenser for materialer, byggebranchens tal, forventet digital dataudvikling og potentielle målgruppe for EcoModul-byggeri. De valide dataindsigter skal understøtte JDH-Byg i designprocessen og markedsføringen af et digitalt- og naturligt intelligent byggeri.

Helt konkret skal teamet starte med at uddele opgaver og ansvar for de forskellige områder, med henblik på at sikre struktur for den fremadrettet indhentning- og bearbejdning af data og statistikker. Det er konkret det, der er det bærende element for at få succes med projektet.

Kommende team skal starte med at foretage en markedsanalyse med henblik på at indhente data og statistikker omkring byggebranchens tal, tendenser og forventet udvikling inden for den digitale dataudvikling. Herefter udarbejdes der CO2-beregninger og LCA-analyse på udvalgte materialer med henblik på at kvalificere, hvilke produkter der lever op til CO2- og LCA-kravene for 2030, og som derfor kan indgå i byggeriet.

Herefter skal team udarbejde en målgruppeanalyse for at afdække relevante indsigter omkring potentielle kundesegmenter og deres behov, samt hvilket værditilbud JDH-BYG skal brande sig på.

I forlængelse heraf skal teamet udarbejde et bud eller anbefalinger til en markedsføringsplan, der tager højde for, hvordan JDH-BYG markedsfører 'Det højteknologiske biogene hus', og positionerer sig på markedet for bæredygtigt byggeri.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

- 0.1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, nuværende strategi og generelt det marked og branche, som de opererer i.
- 0.2. Foretag en forventningsafstemning med teamet, herunder frekvens af feedback og sparring.
- 0.3. Foretag en dybdegående introduktion til casens udfordringer og virksomhedens ønskede resultat.
- 0.4. Gennemgå casens konkrete opgaver og kvalificer de forskellige faser, hvor I vægter og prioriterer opgaverne efter deres vigtighed.
- 0.5. Fastlæg roller og opgaver blandt teamet, således I internt ved, hvem der er ansvarlig for hvilke opgaver/områder.
- 0.6. Gennemgang og introduktion til bæredygtighedsrapporten fra 2022 og dets indsigter.
- 0.7. Afstem, og afgræns hvilke materialer der tages udgangspunkt i og skal beregnes på.

1. Fase: Foretag markedsanalyse med henblik på at indhente data og statistikker omkring byggebranchens tal og tendenser og forventet udvikling inden for den digitale dataudvikling. Herefter udarbejdes der CO2-beregninger og LCA-analyse på udvalgte materiale med henblik på at kvalificere, hvilke produkter der lever op til CO2- og LCA-kravene for 2030, og som derfor kan indgå i byggeriet.

1.1 Markedsanalyse:

- 1.1.1 Afdæk hvilke CO2- og LCA-krav og regulativer, der gør sig gældende i BR18 (bygningsreglementet) i dag og for 2030 i henhold til at forstå, hvilke grænseværdier materialerne, der skal indgå i 'Det højteknologiske biogene hus', skal kunne overholde.
- 1.1.2 Undersøg markedet for bæredygtige produkter med EPD-neutrale materialer
- 1.1.3 Afdæk trends inden for bæredygtige byggerier i byggebranchen
- 1.1.4 Undersøg og afdæk den forventet udvikling inden for den digitale dataudvikling, specifikt i byggebranchens, men også best practise inden for andre brancher.
- 1.1.5 Lav en oversigt med jeres forventet udvikling i markedet og anbefalinger til, hvordan JDH-BYG bør forholde sig til dem i designfasen.

1.2 Materialeberegninger:

- 1.2.1 Fastlæg i samarbejde med ledelsesgruppen, hvilke materialer der skal lave CO2-beregninger og LCA-analyse på. Herefter påbegyndes beregningerne der integreres i virksomhedens SharePoint.
 - 1.2.2 Ud fra materialeberegningerne udarbejdes der en liste der kvalificerer, hvilke produkter der lever op til CO2- og LCA-kravene for 2030, og som derfor kan indgå i byggeriet.
 - 1.2.3 I samarbejde med JDH-BYG udarbejdes der anbefalinger til de mest optimale produktsammensætninger.
2. **Fase: Gennem en målgruppeanalyse afdækkes relevante indsigter omkring potentielle kundesegmenter, deres behov og hvilket værditilbud JDH-BYG skal brande sig på.**
 - 2.1 Lav en granskning af markedet for bæredygtigt- og CO2-neutralt byggeri, herunder:
 - 2.1.1 Hvor stort er markedet
 - 2.1.2 Hvilke kundegrupper findes der, og hvad er de villige til at betale
 - 2.1.3 Afdækning af kundegruppernes behov, og præferencer med henblik på at opnå en forståelse af, hvilke overbevisninger, budskaber og salgsargumenter der virker.
 - 2.1.4 Undersøg, hvilke potentielle kunder og samarbejdspartnere der vil give mening for JDH-BYG at tage fat i.
3. **Fase: Udarbejd et bud på en markedsføringsplan, der tager højde for, hvordan JDH-BYG markedsfører 'Det højteknologiske biogene hus', samt hvordan de positionerer sig på markedet for bæredygtigt byggeri.**
 - 3.1 Fastlæg, hvordan JDH-BYG bør positionere og differentiere sig på markedet. Herunder er det vigtigt at arbejde med:
 - 3.1.1 Lister over potentielle og relevante kunder og samarbejdspartnere
 - 3.1.2 Budskaber
 - 3.1.3 Content-produktion
 - 3.1.4 Hvilke salgskanaler skal de bytte sig af
 - 3.1.5 Alternative salgskanaler

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Valide dataindsigter i henhold til markedet, der kan understøtte JDH-Byg i designprocessen og markedsføringen af et digitalt- og naturligt intelligent byggeri.
- ✓ En liste over potentielle kundesegmenter, og hvordan JDH-BYG bør markedsføre 'Det højteknologiske biogene hus' til målgruppen.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

- Matematik, algoritmer og beregningstekniske profiler.

- Databehandling og markedsanalyse.
- Kommercielle profiler, forretningsudvikling og GAP-analyse.
- Bæredygtighed, ESG, LCA, EPD, grøn omstilling, certificeringer og lovgivning med videre
- Markedsføring, digital markedsføring, kommunikation, formidling, PR og branding.
- Ingeniør, arkitekt, konstruktør og bærende konstruktioner.

TALENTPROFIL

Hos JDH-BYG arbejder man for at blive byggebranchens fortrukne arbejdsplads. Derfor er tillid, ærlighed og sammenhold nøgleord, der vægtes for at kunne sikre et godt og trygt arbejdsmiljø for deres medarbejdere.

Udviklingen af det nye forretningsben 'Det højteknologiske biogene hus' kommer til at fungere som en projektafdeling i virksomheden, hvorfor man som team vil blive en del af denne enhed og involverede interessenter. Herunder vil hver person i teamet, blive tildelt deres eget ansvarsområde under det pågældende projekt. Man vil dog fortsat være en del af JDH-BYG, hvorfor teamet anses som en del af de ansatte og kontoret. Der vil derfor være flere ledere fra virksomheden, som er involveret i projektet. For at sikre struktur og styring, vil Rikke afholde ugentlige møder med teamet.

Virksomheden leder derfor efter et dynamisk team af talenter, der er proaktive, løsningsorienteret og selvkørende. JDH-BYG er på udkig efter kandidater, der via deres ressourcer og fagligheder, kan hjælpe og styrke virksomhedens udviklingsrejse. Som team skal I kunne arbejde tværfagligt, og formå at sætte jer ind i komplekse data og indsigter. Derudover er det en fordel, men dog ikke et krav, hvis man har en teknisk erfaring eller kan sætte sig hurtigt ind i et teknisk svært stof.

Samtidigt vil I som team blive dybt involveret i driften og udviklingsprojektet, hvor I kan regne med tæt sparring og samarbejde fra virksomheden. Du vil som talent på denne case have rig mulighed for at skabe synlige indsigter og resultater, der kan være med til skabe en fremtidig stilling hos JDH-BYG.