



Stafetholder



Navn

Henriette Dybdal Cajar

Stilling

Indehaver

Virksomhed

CAJAR Rådgivning

Hvad optager dig for øjeblikket?

Opstart af egen virksomhed og branchens samarbejdsformer optager mig meget for øjeblikket. I forbindelse med etablering af egen ny rådgivningsvirksomhed i byggebranchen, sættes mange tanker i gang. Hvor og hvordan kan jeg skabe værdi i branchen? Hvilke ydelser er efterspurgt? og hvor skiller jeg mig ud? Hvor er branchen på vej hen? Og meget mere.... Branchen står midt i et faseskift, hvor de "gamle" og traditionelle samarbejdsformer udfordres – det optager mig meget!

Hvordan har dit arbejde betydning for byens eller branchens udvikling?

Jeg rådgiver om salg og marked samt virksomhedsudvikling – i alle tænkelige niveauer – fra tilbudsledelse til udarbejdelse og implementering af strategier i en virksomhed. Min baggrund som uddannet bygningsingeniør og med mange års erfaring med arbejdet i alle byggeprojekters faser fra projektering af VVS-installationer, projektleder, markedschef, markedsdirektør til administrerende direktør og medejer af en virksomhed, har jeg nu kastet mig ud i at rådgive andre virksomheder i branchen. Jeg ser at jeg kan gøre en forskel i branchen, ved at rådgive virksomhederne i at åbne op for en ny og forbedret samarbejdsform, hvor samarbejde, kvalitet og kunder er i fokus.

Hvilket sted holder du mest af i din by?

Jeg holder af rigtig mange steder i byen, de store metrobyggerier set fra et vindue i en nabobygning, turen gennem de pulserende handeleggader, nye spændende bygninger der pludselig dukker op når et stillads tages ned, de grønne og aktivitetsfyldte pladser. Men et af de steder jeg altid elsker at komme til, er et sted der er omkranset af København, midt i byen i byen, til Frederiksberg Rådhus og dens tilhørende pladser. Den majestætiske bygning med den smukke forplads og P-pladsen bagved som omdannes til loppemarked i weekender sommeren igennem.

Hvilken by gik din seneste rejse til – og hvad gjorde særligt indtryk på dig?

Jeg var mange smukke steder rundt i Danmark denne sommer, men hvis det skal være en rejse til et sted i udlandet, var det til Cannes – til MIPIM, årets internationale erhvervskonference. Cannes er en meget smuk lille sydlandsk havneby med et torv hvor franskmændene spiller boule, med et fantastisk madmarked, mange små og hyggelige restauranter og cafeer, det smukkeste udsigtspunkt over hele byen fra den gamle bydel, en guddommelig promenade løbende langs den hvide sandstrand og det turkisblå hav. En lille sydfransk perle, som ændrer sig markant i MIPIM-ugen, hvor mange, mange tusinde forretningsfolk fra hele verden, fylder samtlige restauranter og cafeer til møder om det næste projekt og det næste samarbejde.

BONUSRUNDEN...



Hvad er dit bud på Københavns muligheder og udfordringer i de kommende år?

Københavns kommune har taget et stort skridt med udbuddet af de strategiske partnerskaber. Jeg tager her ikke stilling til om man er for eller imod disse partnerskaber, blot til selve udviklingen i at udfordre de traditionelle samarbejdsformer. Disse nye partnerskaber som bl.a. TRUST har indgået en rammeaftale om, udfordrer den måde de forskellige aktører i branchen skal arbejde sammen på. Alle er med fra start, arkitekterne, ingeniørerne, entreprenørerne, bygherren, alle sidder på samme kontor og hører og sparrer med hinanden på tværs af fag og roller – et ukendt land på mange projekter. Disse strategiske partnerskaber kan både være en mulighed og en udfordring for Københavns kommune. Får man det udbytte man ønskede? Er 4 år nok til at måle på? Kan man måle på det rigtige? Har det låst for den arkitektoniske kreativitet? Hvad siger de teams der har vundet rammeaftalerne, vurderer de at intentionerne er opfyldt? Har det kunne mærkes hos andre virksomheder i byggebranchen, at de før mange udbud er samlet et sted? Spørgsmålene kan være mange.

Det bliver spændende at følge de evalueringer der følger med disse rammeaftaler og se hvad disse strategiske partnerskaber har givet af udbytte, både på kvalitet, tid og økonomi. Hvad viser resultatet? Er det vejen frem?

Det er ikke kun Københavns Kommune der pt. udfordrer de traditionelle samarbejdsformer. Som bestyrelsesformand for Byens Netværk, vil jeg reklamere for vores årlige netværksdag der afholdes d. 16. november, hvor vi netop tager dette højaktuelle emne op med flere aktuelle cases – se mere [her](#).

Hvem sender du stafetten videre til?

Rolf Andersson, byggedirektør i KAB.

Og hvilket bonusspørgsmål vil du gerne stille?

”Byggebranchen udfordrer for tiden de traditionelle samarbejdsformer. Hvor ser du, at vi er på vej hen? Og hvor kan KAB gøre en forskel?”