

Strategisk virksomhetsstyring

Paul Boxill
Adm. Dir. Bate

Bate er den ubestridte markedslederen på Sør-Vestlandet, og er anerkjent i bransjen for å være en forløper med forretningsutvikling og innovasjon

Selskapet



Antall år i virksomhet

71



Antall ansatte

~ 90



Antall bygde boliger

15 000

(61 ferdigstilt i 2016)

Planlagt oppstart nye boliger 2017



#220 | NOK800m
(fordelt på 6 prosjekter)

Forvaltning

Antall boligselskaper under forvaltning



700

(75 nye i 2016)

Antall boliger under forvaltning



25 000

(1 400 nye i 2016)

Antall enheter i tomtebank



700

Lån / Innskudd (MRD.)



6,5 / 0,55

Medlemsfordeler

Antall medlemmer



52 000

Omsetning 2017 (MILL.)



100

Antall trans. med medlemskort 2016



53 000

Medlemsbonus / rabatt 2016 (MILL.)



2,9 / 6,1

(50 % økning fra 2015)

Formål med dagens forelesning er at dere forhåpentligvis skal sitte igjen med det jeg mener er god strategisk virksomhetsstyring

A

er strategisk virksomhetsstyring?

B

ordan jobber vi med strategisk virksomhetsstyring i
e?

Agenda

A

er strategisk virksomhedsstyring?

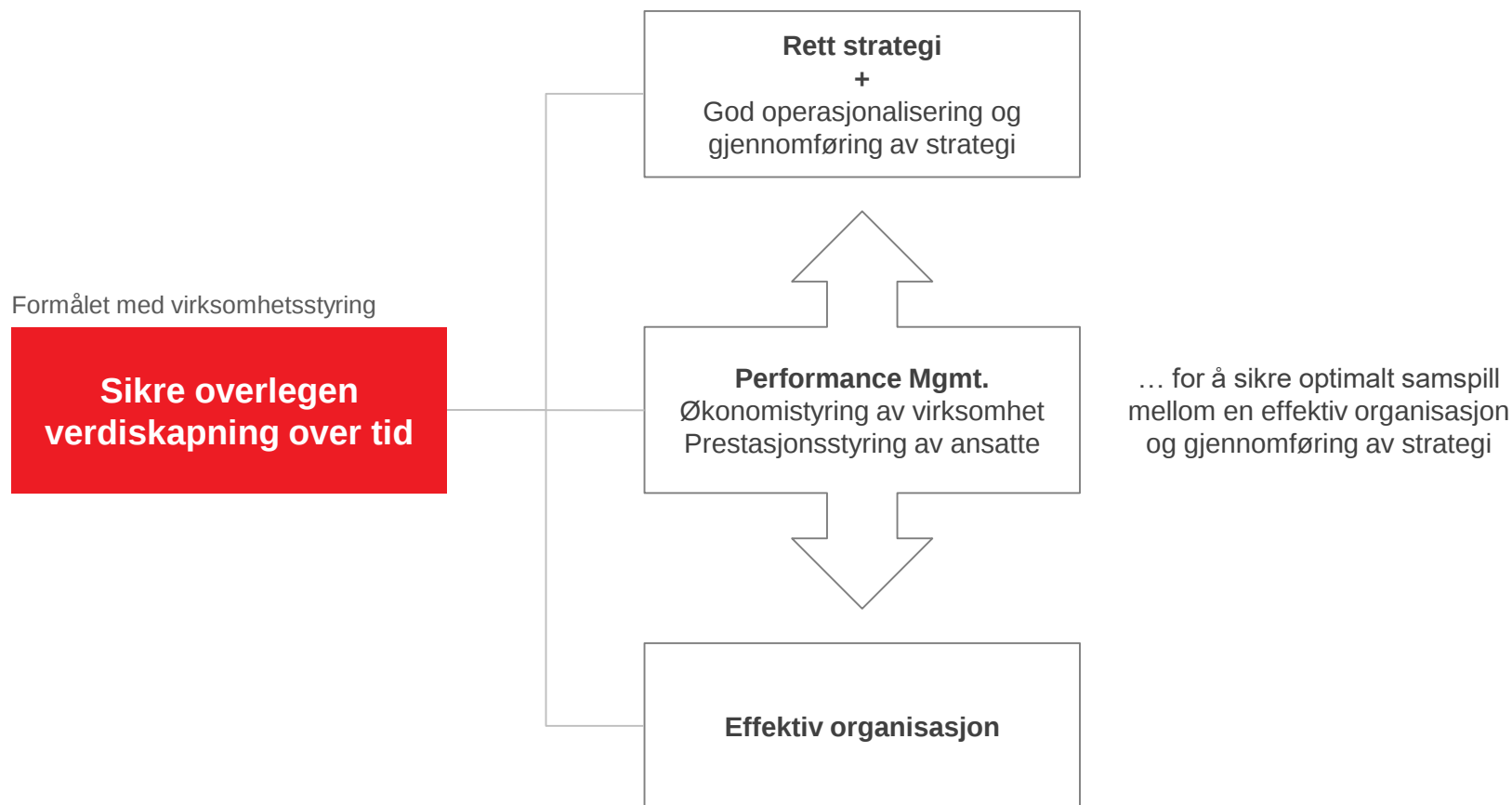
B

ordan jobber vi med strategisk virksomhedsstyring i
e?

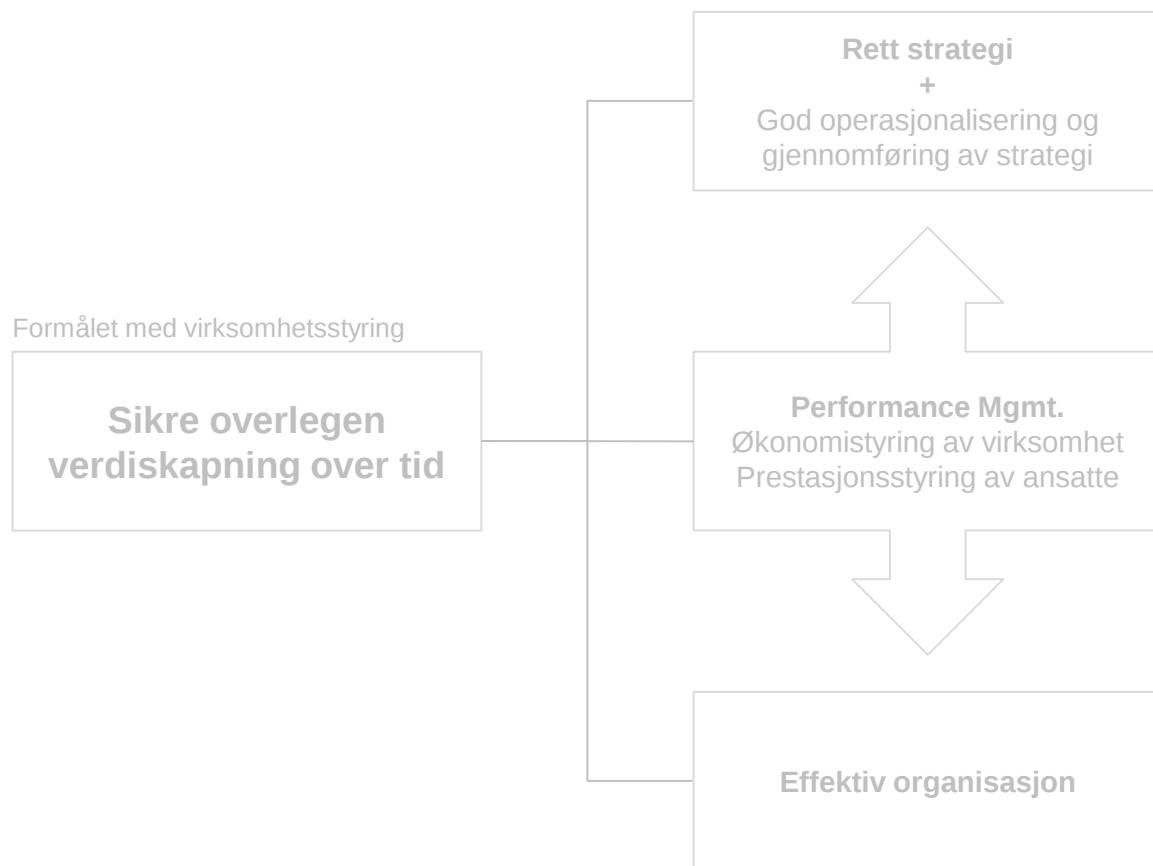
Definisjon av strategisk virksomhetsstyring

«Strategisk virksomhetsstyring
handler om hvordan
virksomheten etablerer
en vinnende strategi
og
en effektiv organisasjon,
samt **samspeillet** dem i mellom.»

Hva er de viktigste **byggeklossene** i det jeg definerer som strategisk virksomhetsstyring

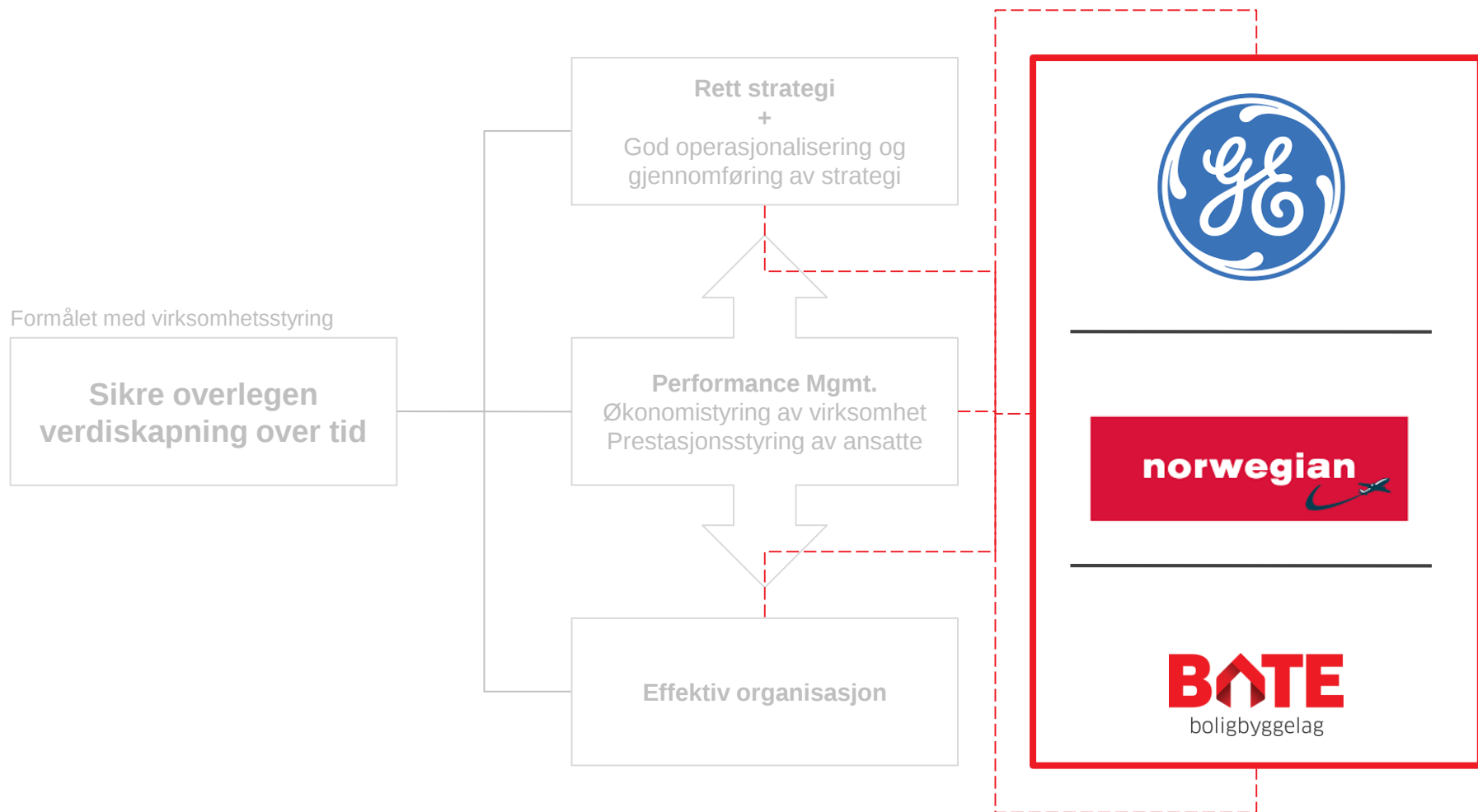


Hva er de viktigste **byggeklossene** i det jeg definerer som strategisk virksomhetsstyring



**Hvem
lykkes?**

Selskaper har rett strategi med effektiv organisasjon, samt samspillet mellom strategi og effektiv organisasjon

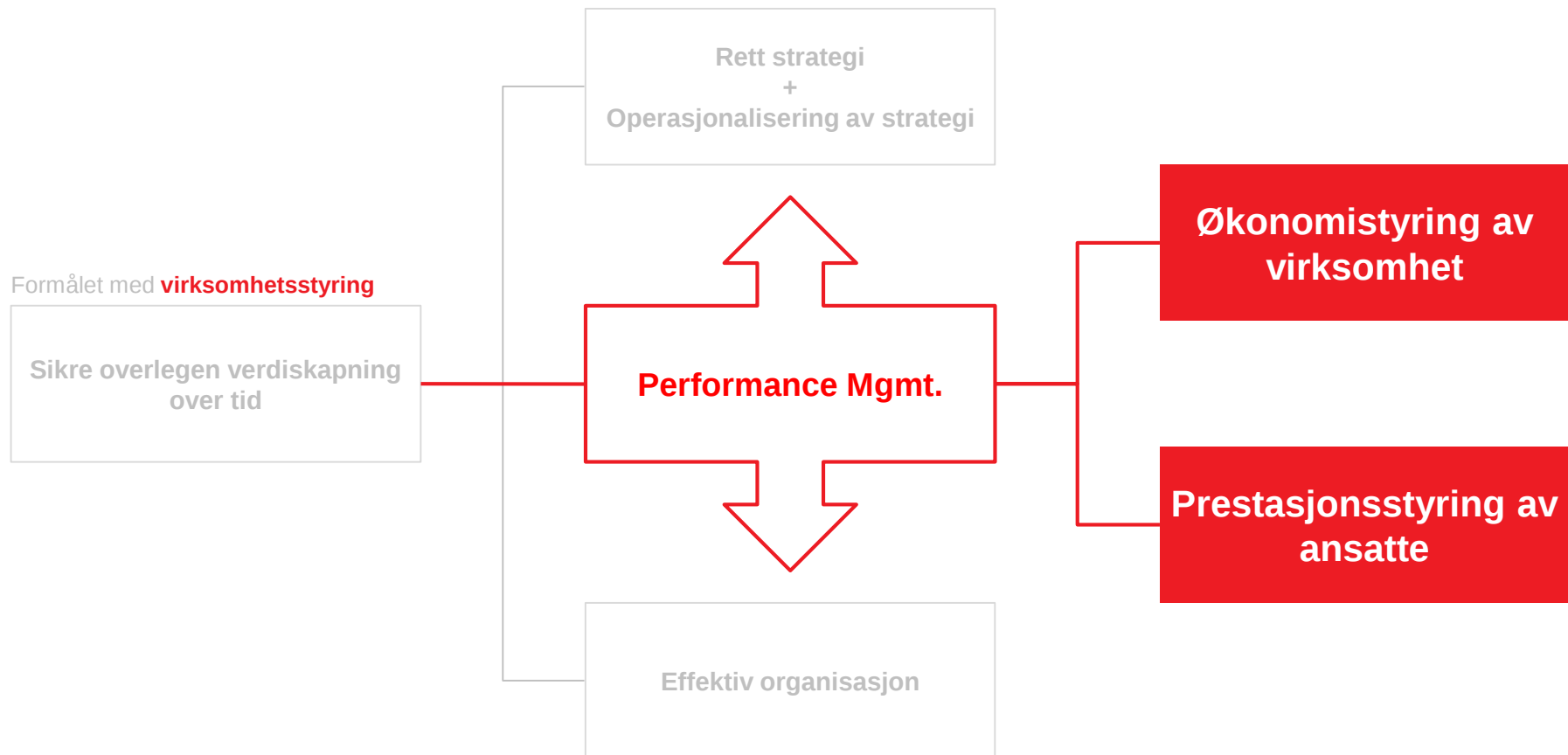


Agenda

A Er strategisk virksomhetsstyring?

B Hvordan jobber vi med strategisk virksomhetsstyring i Bate?

Jeg fokuserer i det videre på «prestasjonsstyring»



Vårt strategikart

Vi gjør livet enklere

**Vi skaper morgendagens bomiljø
og -opplevelser**

**Vi utvikler morgendagens bomiljø
og -samfunn**

Vi har en sentral rolle i hjemmet

**Vi utvikler tjenester utover
hjemmet**

Budsjettmål: Finansielle mål 2018

2 500

nye medlemmer

1 350

nye enheter

47%

lønnsomhet i
kjernevirksomhet

6%

Resultatgrad på
basisvirksomhet

NOK 15,5m

i SI investeringer

47

Solgte boliger

Forretningsmålsetninger

Vi er en bomiljøaktør

Vi skaper verdi i bygg og hjem

Vi har etablert oss i
hjemmet

Vi utvikler nye
verdiforslag

Vårt medlemskap er
verdifullt

Organisatoriske målsetninger

Vi bruker teknologi som
en verdiskapende
ressurs

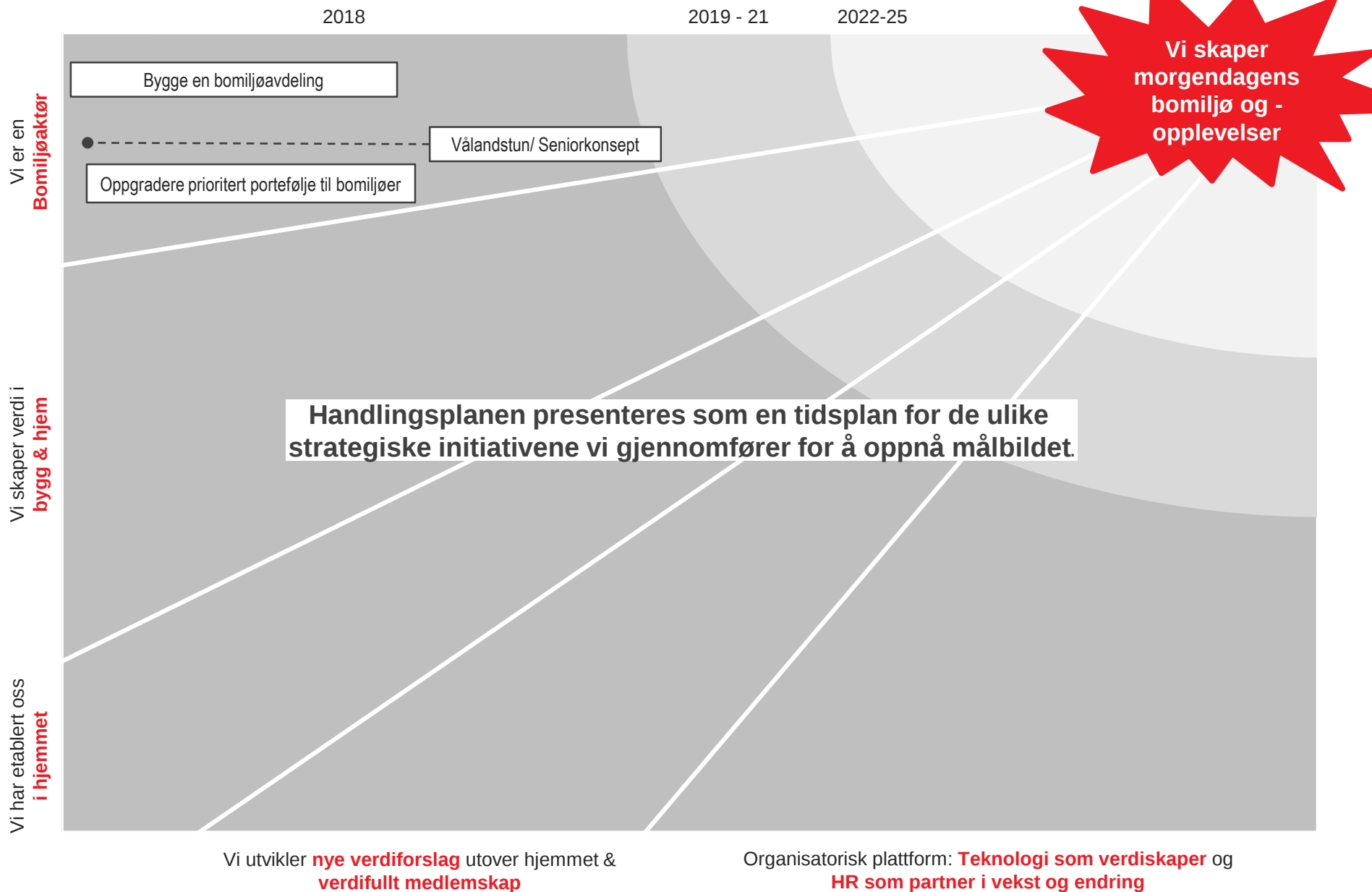
Vi har den sterkeste
merkevaren i etablerte
forretningsområder

Vi er organisert i
henhold til våre
satsningsområder

Vi har en sunn
prestasjonskultur

Vi rekrutterer
kontinuerlig talenter
som driver oss videre

Vår handlingsplan – består av våre strategiske initiativ



Vi ekspanderer ut av regionen: Vi har etablert kontrakter på Haugalandet og Sørlandet

HVORFOR (Hva er rasjonale | Business Case for å gjennomføre målet)

Inngangen av nye boliger har avtatt i vår region grunnet nedgangstider i både arbeidsmarked og oppstart nye boligprosjekter. Vi er avhengig av vekst utenfor vår region for å kunne opprettholde veksten.

HVA (eksempler på hva vi ønsker å oppnå)

- 10 nye kontrakter utenfor vår region (7 kommuner)
- Etablere merkenavn utenfor vår region
- Økt kjennskap til Bate som gir større forutsetninger for å lykkes med salg av andre forretningsområder som tekniske tjenester, medlemskap, nye boliger osv

HVORDAN (hvordan vi skal oppnå det)

Trinnvis ekspansjon

- Trinnvis ekspansjon
- Først Haugalandet og deretter Sørlandet

Haugalandet: Kontakte utbyggere og eiendomsmeglere på Haugalandet

- Avtalt tidspunkt for gjennomføring av møte med Kruse Smith, System Hus og Askeland eiendomsutvikling
- Avtalt tidspunkt for gjennomføring av møte med Eiendomsmegler 1 i Haugesund 13. desember
- ...

Sørlandet: Kontakte utbyggere og eiendomsmeglere på Sørlandet

- Gjennomført møte 1 med Eiendomsmegler 1
- Avtalt møte med Eiendomsmegler 1 i Kristiansand 14. desember
- Besøkt Sameiet Q42 i Kristiansen 14. desember

Eksisterende boligselskaper

- Ikke gjennomført annen aktivitet enn å få oversikt over eksisterende over boligselskaper på Haugalandet, kunder til Haugbo boligbyggelag.
- ...

HVEM (hvem skal gjennomføre)

- Ansvarlig:
Odd Egil
- Utførende:
Edel
- Støtte

STRATEGISK RISIKO (hva kan hindre måloppnåelse)

1. Godt etablerte samarbeidspartnere på Haugalandet
2. Godt etablerte samarbeidspartnere på Sørlandet
- 3.

RESSURSFORBRUK

	~d*	~kost (5000NOK)
Internt		200 000
Eksternt		200 000
Total		400 000

KPIer dersom relevant

Lead: 10 nye kontrakter i løpet av 2018. Antall utbyggere kontaktet, meglere kontaktet, eksistende boligselskaper kontaktet
Lag: Antall kontrakter, volum, etc.

Ekspansjon

Mandatbeskrivelse tekst går her

Status	Scope	Ingen scope endring	Ansvarlig	Sjef kunde og beboer
	Plan/tid	On track		
	Mot budsjett	Foran budsjett i forhold til scope/plan		
			Utførende (U)	U: Ans. Salg
			Støtte (S)	S: Sjef kunde og beboer

FREMDRIFTSPLAN

Milepæler

Marker milepæl som jobbes mot i **rødt**

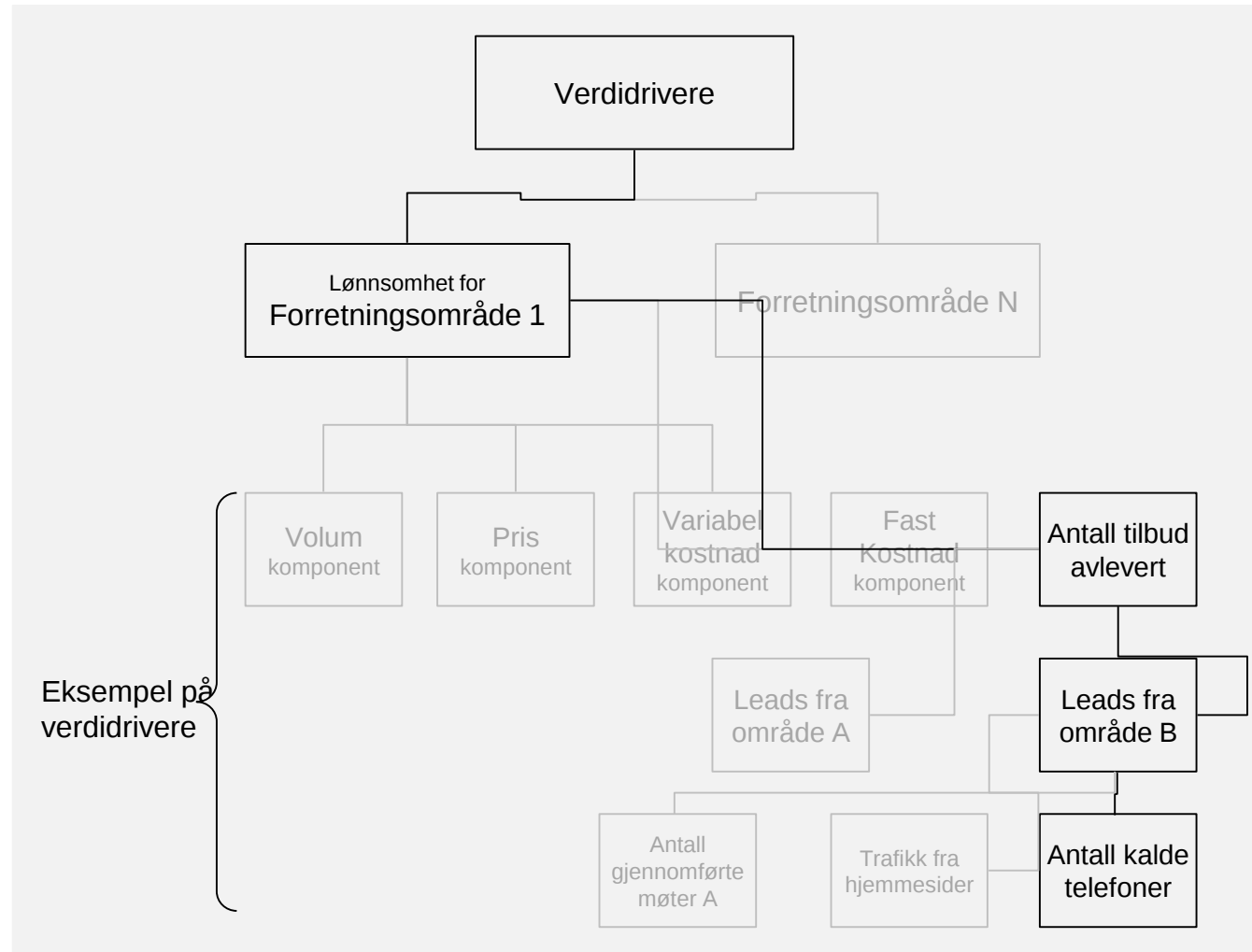
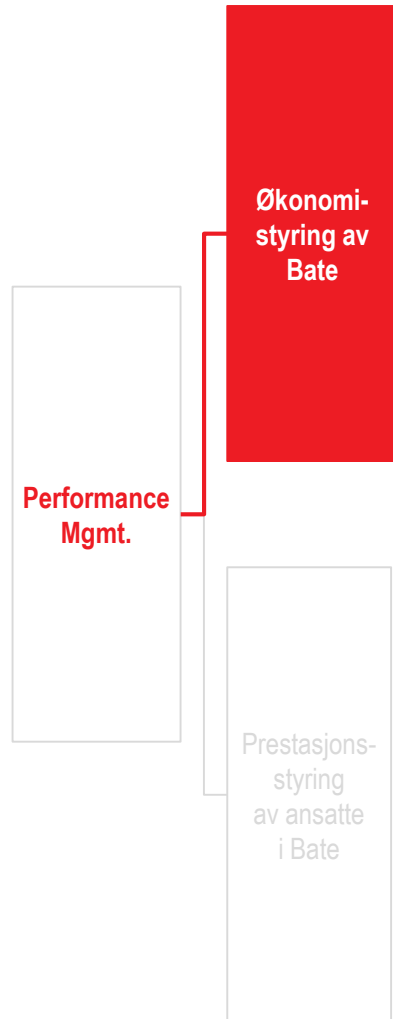
	Dato	Oppnådd ... siden forrige statusmøte	Mål og fokus mot neste milepæl	Risiko og beslutningspunktersom vurderes til å kreve ledelsens oppmerksomhet
Haugalandet				Risiko
1. Kontaktet utbyggere	31. des	• Avtalt møte med tre utbyggere på Haugalandet	• Avtale møter med utbyggere på Haugalandet	
2. Kontaktet meglere	31. des	• Gjennomført møte med EM1 i Haugesund	• Avtale møter med eiendomsめglere på Haugalandet	Beslutninger - foreslått
3. Gjennomført møte med meglер	28. feb	• Gjennomført møte med EM i Kristiansand	• Avtalt møte med de 2 største utbyggere på Haugaland	
4. Gjennomført møte med utbygger	31. jan	• Gjennomført møte med EM i Kristiansand	• Kontakte og gi tilbud til eksisterende boligselskap	
5. Signert første kontrakt	31. april	• Avtalt møte med Egersund kommune		
6. Kontaktet og gjennomført møte med eksisterende boligselskap	31. mai	• Stiftelse av sameie i januar på Vikeså for Boligpartner		
7. Første kontrakt signert med eksisterende boligselskap	30. sep	• Besøk til Sameiet Q42 i Kristiansand		
Sørlandet				
1. Kontaktet utbyggere	30.mars			
2. Kontaktet meglere	30.mars			
3. Gjennomført møte med utbyggere	30.mars			
4. Gjennomført møte med meglere	30. mai			
5. Signert kontrakt				

Strategiske initiativ – Oversikt over planlagte statusrapporter

[illegible]

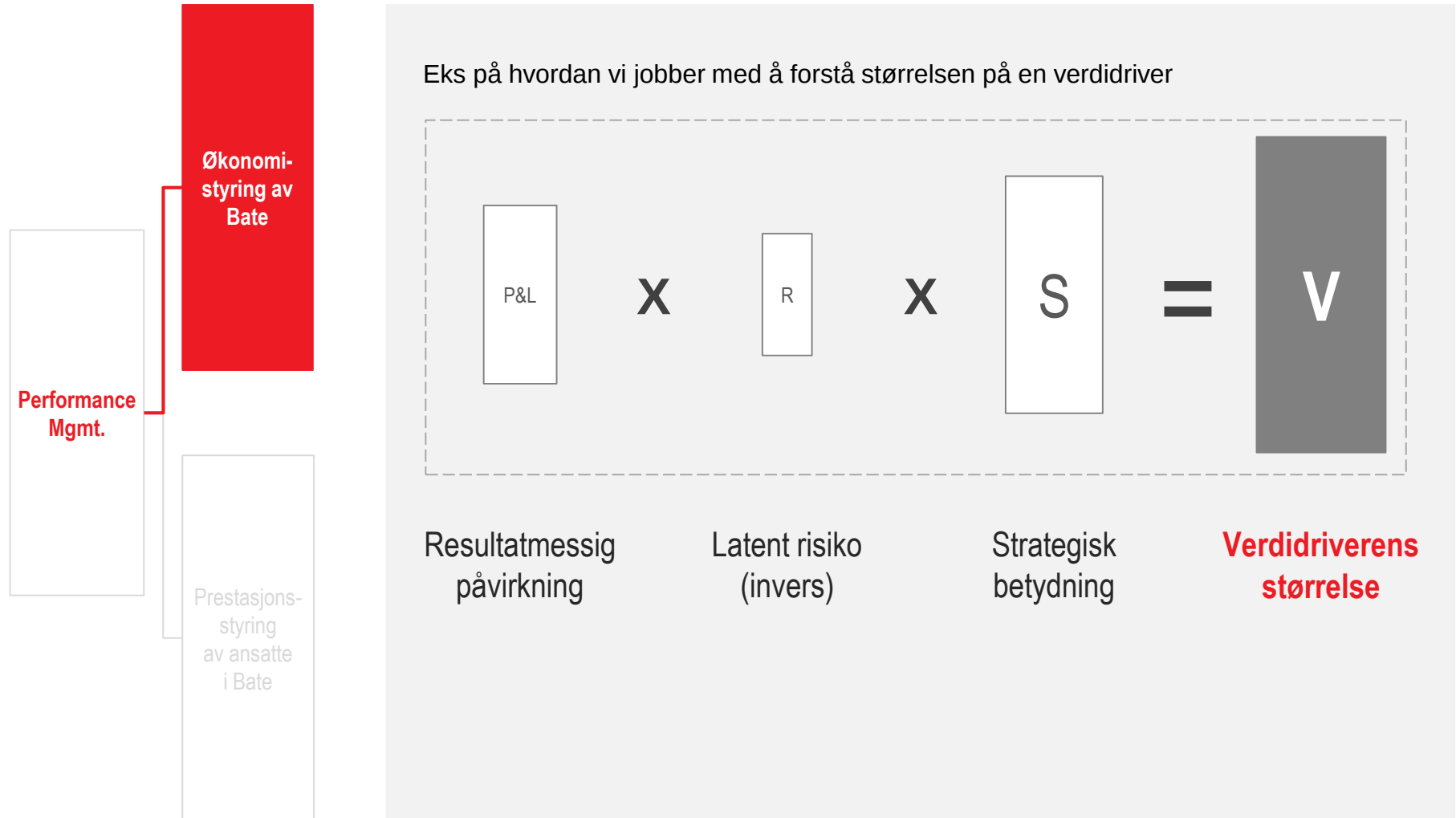
Økonomistyring av en virksomhet handler først om å forstå de viktigste økonomiske verdidriverne

Verdidriverne = De ulike handlingene som skaper verdi for bedriften.

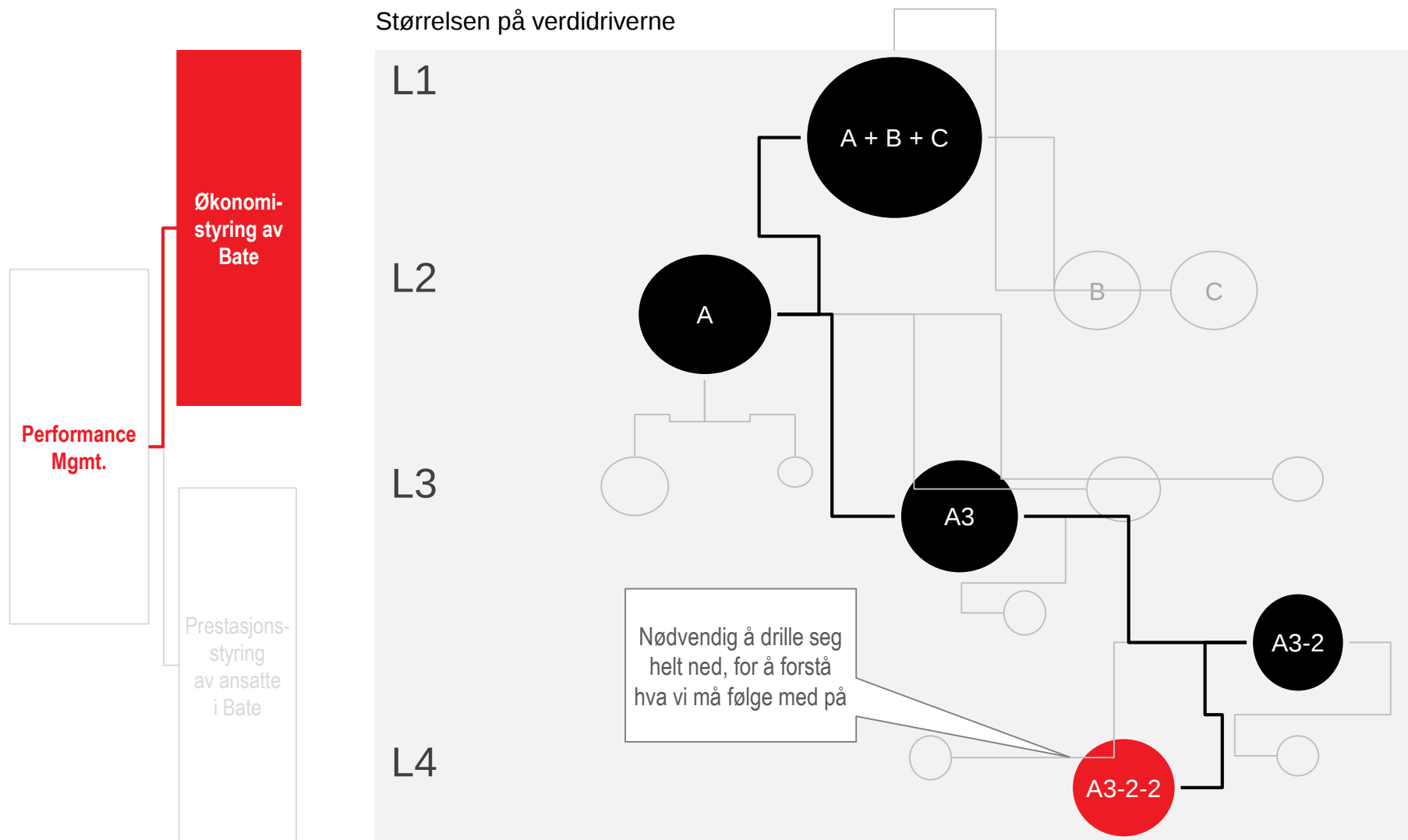


For å forstå hva og hvor de viktige **verdidriverne** er, må en forstå resultatmessige, risikomessige og strategiske påvirkninger fra verdidriverne

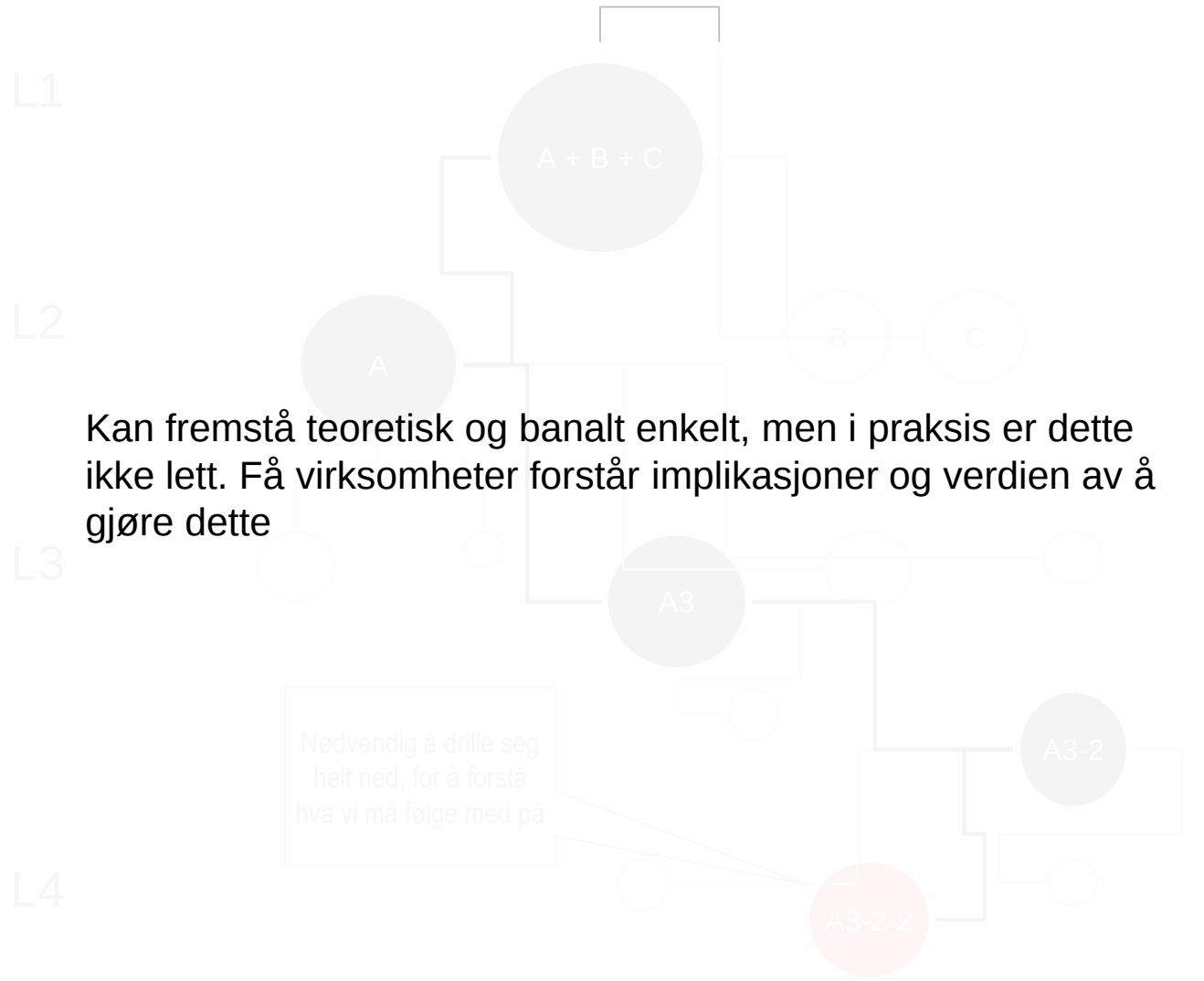
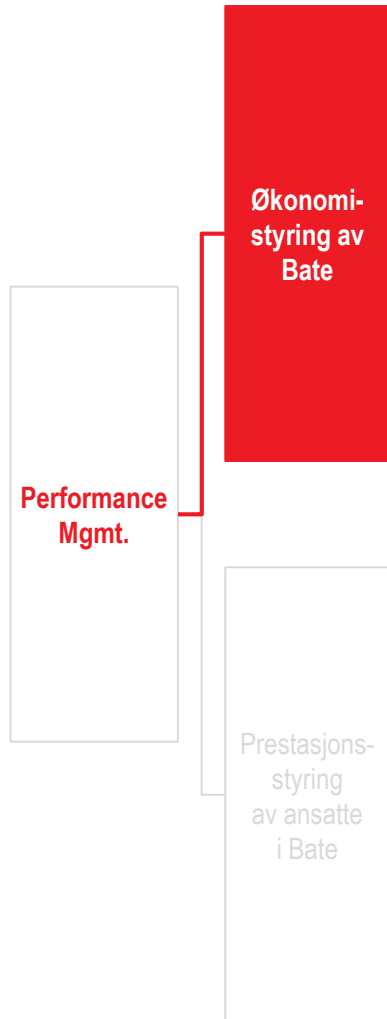
- Det betyr, at en av de virkelig store verdidriverne kan «skjule» seg langt ned i organisasjonens aktiviteter
- Avgjørende for å forstå oppmerksomheten som må rettes mot den og folkene som jobber med å påvirke verdidriveren



Det er lett å se hvor en bør legge ned energi, og monitorere når en har gjort en økonomisk verdidriver analyse

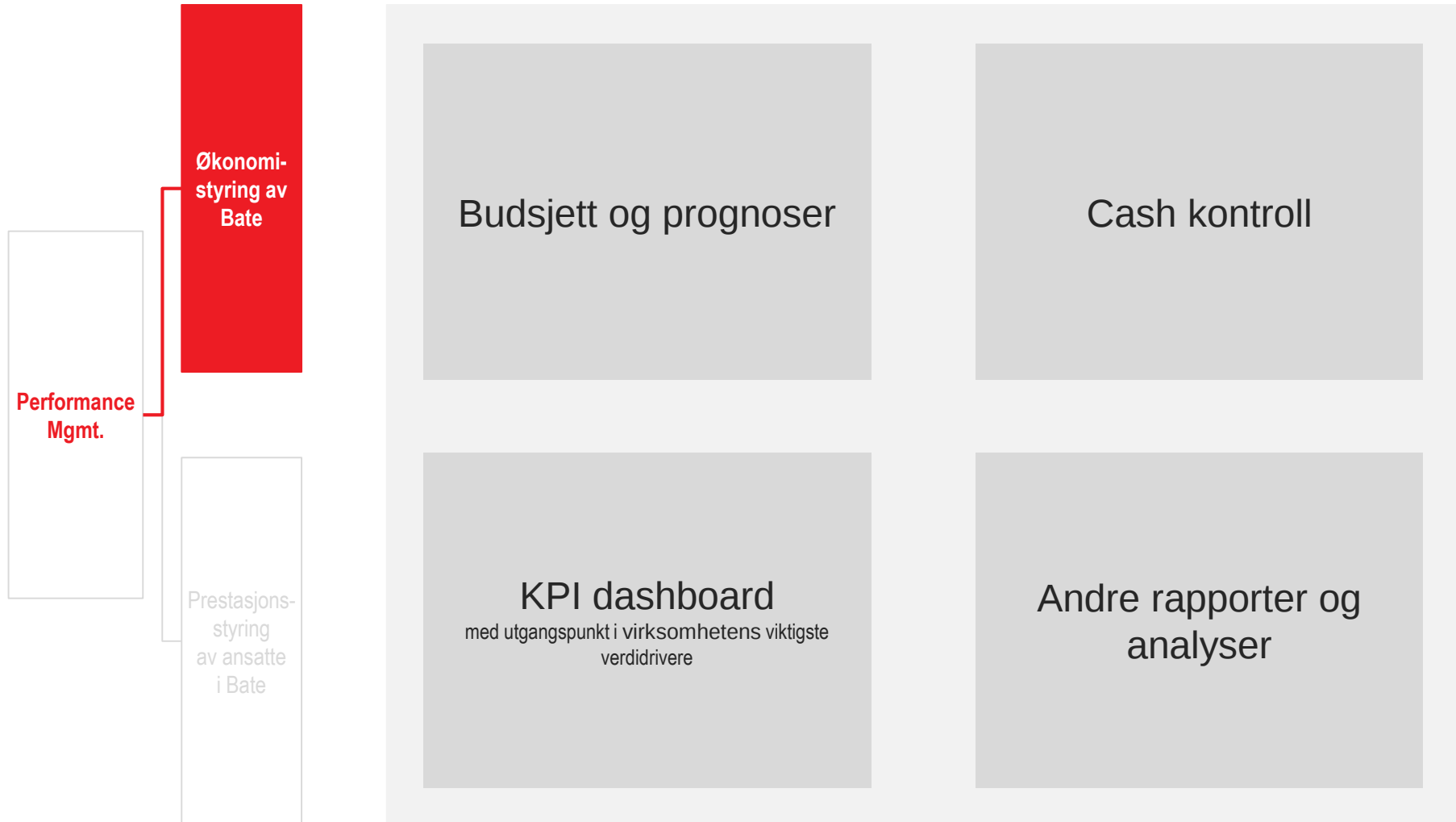


Forståelse og kontroll av hva som er de grunnleggende verdidriverne, er fundamentet til **god økonomistyring**



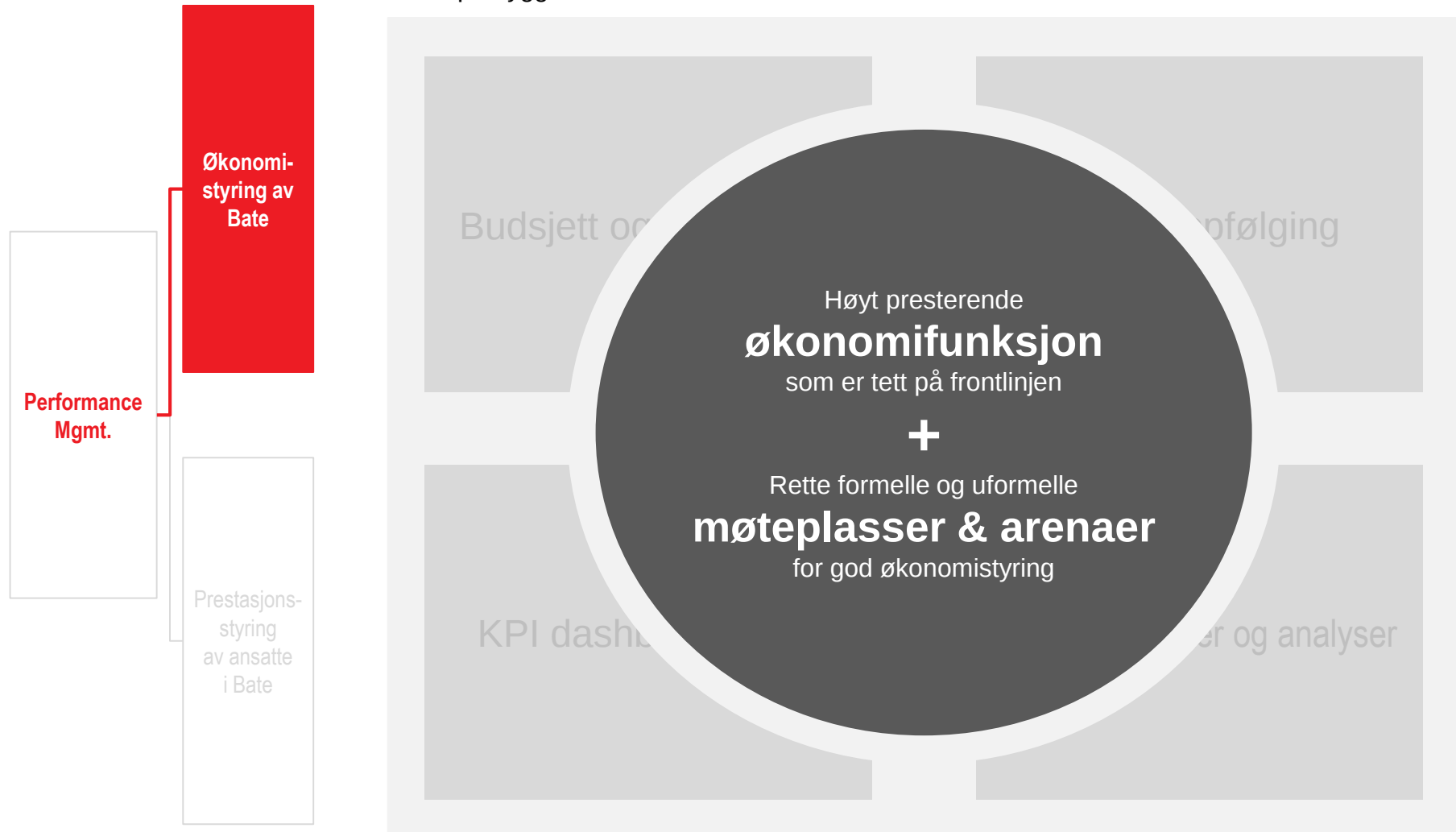
Andre byggeklosser for god økonomistyring er de mer tradisjonelle, som dere kjenner bedre til

Eksempel på byggeklosser

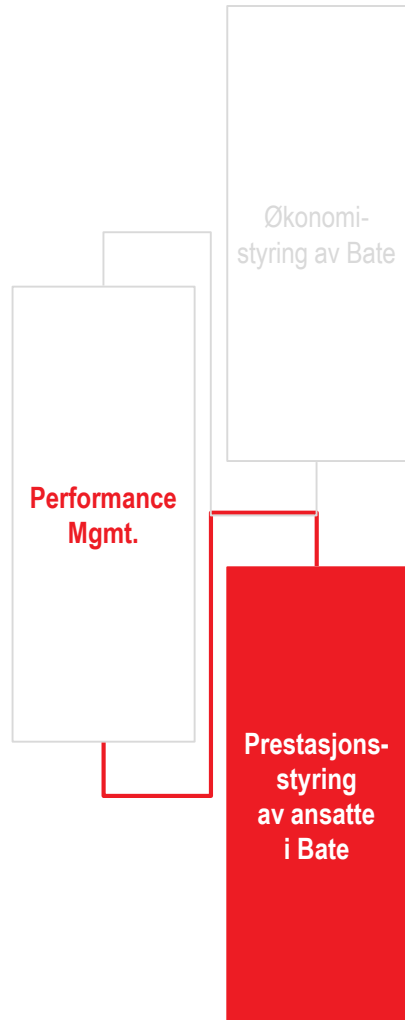


..og for å få det hele til å henge sammen.

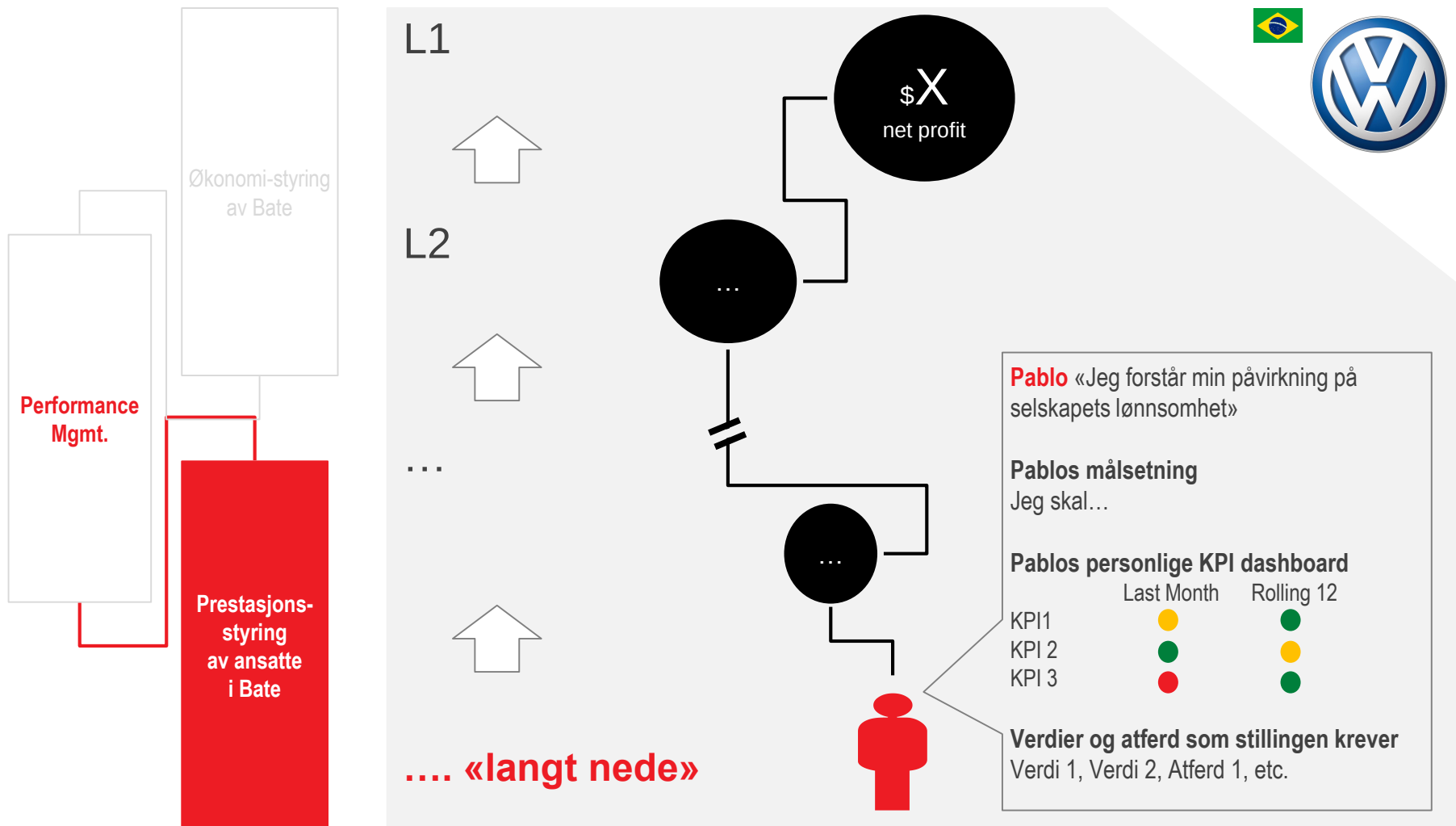
Eks. på byggeklosser



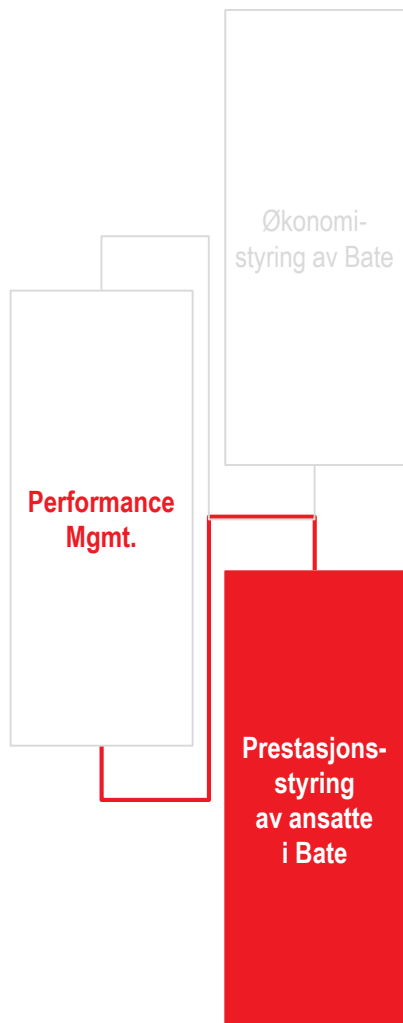
Prestasjonsstyring av ansatte i Bate



Dette er god prestasjonsstyring av ansatte



Dette er også oppskriften i Bate



1. Alle i Bate skal forstå sin påvirkning på selskapets verdiskapning
2. Kultur og trivsel er avgjørende for å sikre motivasjon til å prestere