



LAURITZ HANNIBAL GRUPPEN

Transformations- entreprenør i mere end 200 år



Vi må bygge bæredygtigt

Det er ikke kun *Lærlinge for Bæredygtighed*, *Den Grønne Ungdomsbevægelse*, der i sit manifest anbefaler et decideret byggestop.

Realdania, Villum Fonden og andre eksperter og anerkendte aktører i branchen arbejder med initiativer som f.eks. Boligbyggeri fra 4 til 1 planet.

Aktioner, som direkte adresserer, at vi er nødt til at bygge mindre og med andre byggematerialer, hvis ikke jorden skal gå under.

Renovering frem for nyt

Hos Lauritz Hannibal har vi imidlertid været med på noderne i mange år, idet det bedste våben i klimakampen er at renovere i stedet for at bygge nyt. Lauritz Hannibal lever af at transformere eksisterende bygninger fremfor at opføre nye, og er således på forkant med en megatrend i byggebranchen og i verden generelt.

Vores tilgang er den samme som for 200 år siden, da Lauritz Hannibal lagde kobbertag på Marmorkirken:

"Kvalitet er ikke til diskussion"



Ejendom i Snaregade, Kbh. K
Restaurering af gamle vinduer
med afsæt i Raadvadmetoden.



"Langelinjekaj", Karberg, Kbh. Ø,
Transformation af industribygning -
eksempel på genbrug af gamle gulve.

Ny identitet med historie

Vi er langt fra i mål, og vores indsats kan ikke redde verden alene. Det er mange bække små og ikke mindst den vigtige pædagogiske signalværdi, der ligger i eksempelvis at restaurere gode gamle vinduer i stedet for at isætte nye, eller at bevare gamle plankegulve, som, udover den direkte genbrugsværdi, kan spare CO2 til bortkørsel og tilkørsel af nye.

.... og så gør det jo ikke noget, at de genbrugte og restaurerede komponenter kan være med til at videreføre en historiefortælling og skabe en nyidentitet i moderne boliger, butikker og industribygninger. Hvad enten de er ført tilbage til den oprindelige stil eller gentænkt i et helt nyt transformeret rå look som indretningsarkitekten og kunderne måtte ønske sig.

Carhartt WIP Købmagergade Kbh K.,

Ombygning/butiksindretning af flagship store,
hvor vi var vært for event med forbrugerekspert
Eva Steensig om de unges ændrede indkøbsadfærd
og krav til større butiksoplevelser.



Eva Steensig

sociolog og
forbrugerekspert



Transformationsentreprenør, hvad er det?

Når vi italesætter os selv som transformationsentreprenør, handler det, både om de små detaljer på bygningsdelsniveau, men også om det helhedsorienterede syn, når vi er med til at omdanne og gentænke hele bygninger og komplekser sammen med modige og visionære bygherrer og rådgivere.

Galleri K., Kbh. K.,
Transformation af bl.a. 3 lejemål i
markant 1900-tals bygning.





Børsen, Kbh.K.,

Varme i den del af bygningen som overlevede branden, så råd og skimmel ikke får fat.

Vores styrker

Udviklingen går stærkt, og vi bliver klogere år for år – ikke mindst på materialer, genbrug, genanvendelse og transport – og rådgiverne projekterer heldigvis helt anderledes i dag end de gjorde i går.

Lauritz Hannibal er i markedet med to vigtige forretningsben i relation til at skabe gode transformationer af den eksisterende bygningsmasse. Dels på VVS-/teknikentrepriser, hvor det store potentiale ligger i at sikre det gode indeklima med optimale løsninger – og dels på de traditionelle bygningsfag indenfor tømrer/snedker, murer, maler og blikkenslager, når kontorer og butikker skal indrettes og ombygges eller når klimaskærmens tag og facader skal renoveres.

Samme gode kvalitet hver gang

At vi ikke bygger nyt, er en kæmpe fordel for os og vores kunder og rådgiverne. Det skærper vores fokus på eksisterende bygninger, hvor vores håndværkere kan specialisere sig og blive dygtigere og dygtigere til at renovere og ombygge – transformere. Og dermed bliver vi også en mere attraktiv sparrings- og samarbejdspartner for vores kunder på flere parametre.

Vi kan spille ind med vores gode råd og erfaringer i de helt tidlige idé- og budgetfaser, og være en god legekammerat for arkitekter og bygherrerådgivere – ligesom vores snævre fokus på ombygninger og renovering er med til at skærpe vores økonomiske konkurrenceevne, når vi kun er i ét markedssegment, hvor vi har opbygget større erfaring, flere gentagelser og færre usikkerheder.

Vores 10 bud

- 1 Vi mener en aftale er en aftale
- 2 Vi optræder præsentabelt
- 3 Vi har respekt for kundens ejendom
- 4 Vi er dedikeret og løsningsorienteret
- 5 Vi holder kunden orienteret i hele processen
- 6 Vi er transparente i vores samarbejde også økonomisk
- 7 Vi kvalitetssikrer og dokumenterer vores arbejde
- 8 Vi rydder op og rengør efter os
- 9 Vi orienterer kunden om drift og vedligeholdelse af installationen
- 10 Vi er først i mål, når kunden er tilfreds

Lauritz Hannibal

GRUPPEN



Se mere om Lauritz-Hannibal på:

www.lauritz-hannibal.dk

eller kontakt os direkte på:

Transformervej 17, 2860 Søborg / + 45 3945 1180 / info@lzha.dk