

SKRU OP FOR SAMARBEJDET OG NED FOR KONTROLLEN



Af NILS-OLE HEGGLAND
DFM netværks udsendte
journalist,
Heggland kommunikation

Fem erfarne FM-folk – både købere og sælgere af ejendomsassistance – var samlet til paneldebat ved DFM netværks årskonference. De var stort set enige om, at tættere samarbejde uden rigide kontrakter var vejen frem. Med de blev også udfordret fra salen.

”Vi har en klassisk eller gammeldags leveringsaftale med ISS, og den vil vi gerne gøre mere moderne. I DSB skal vi skære ting fra, fx koncentrere os om togdrift på hjemmemarkedet og bruge tiden på de mest væsentlige parametre,” sagde Thomas T. Børner, finansdirektør i DSB.

Han fik opbakning fra sin leverandør af blandt andet rengøring på stationerne:

”Samarbejdet er modnet over tid, og tilliden er bygget op over tid. Vi vil meget gerne opfattes som en partner af DSB. At nå dertil kræver tillid til leverandøren, og det kan være en krævende proces, men også utroligt givende,” sagde Flemming Bendt, administrerende direktør for ISS Danmark.

Hos en anden stor offentlig virksomhed, Rigspolitiet, administrerer facilitychef Lasse Carlsson en leverandøraftale med Coor med vægt på, at der skal være et partnerskab.

”Politiet skal ikke være eksperter i at udføre FM, men vi skal være dygtigt til at styre leverancen, så vi får det vi har behov for. Vi er – i vores nuværende kontrakt – blevet klogere på, hvad vi vil styre på, herunder også, at vi ikke kan forudse alle forhold fra starten. Vi har derfor brug for en kontrakt, som er fleksibel. Vores måde at samarbejde på er også modnet og vi har set, at en ekstern partner godt kan løfte opgaven. De fleste politikredse har et godt samarbejde med Coor, men enkelte steder bliver det opfattet som besværligt at have en ekstern leverandør i forhold til, hvad de var vant til før,” sagde Lasse Carlsson, der håber at kunne indgå en mere fleksibel aftale næste gang – men er udfordret af kravene i det offentlige til udbud og kontrakter.

”Vi føler os bundet af de offentlige aftaler – i private virksomheder foregår det mere fleksibelt. Det vigtige er, hvordan en leverandør kan bidrage med viden til virksomheden,” tilføjede Jørgen Utzon, administrerende direktør i Coor.

KONTROL KOSTER PENGE

”Kontrolopgaven blev meget større, end vi havde troet, og det er ærgerligt, for det er døde penge,” sagde Thomas Børner fra DSB og fik opbakning fra ISS:

”Det er død tid, og næste gang håber jeg, vi kan have mere outcome-fokus, som er i fokus hos private virksomheder. Andre har mere fokus på udbyttet end på KPI’erne,” sagde Flemming Bendt fra ISS Danmark.

”Vi er ikke glade for at få penge ind i bod (for ikke-overholdte kontrakt punkter, red.) for så er der nogle ydelser, som ikke fungerer tilfredsstillende. Vi ville hellere have fokus på evt. problemområder inden det går galt,” lød det fra Lasse Carlsson fra Rigspolitiet.

Magnus Kuchel, partner i EY, påpegede, at han havde set offentlige kontrakter med så mange som 1.200 KPI’er eller målepunkter, hvilket udløser et stort kontrolarbejde.

De kritiske indlæg om detaljerede kontrakter og kontrolforanstaltninger blev dog udfordret fra salen. Her tog Birgitte Kehler Holst, senior projektleder i DR Ejendomme & Service, ordet:

”Jeg synes, det er godt med samarbejde, men jeg synes, det er fantastisk med kontrol.”