

OPP-model skaber nyt marked



Facilities management

Større kommunale enheder og nye samarbejdsformer skaber øget efterspørgsel for facility service-ydelser, mener sjællandsk byggevirksomhed, der har etableret selvstændig division for vedligeholdelse af ejendomme

BYGNINGSVEDLIGEHOOLD

Af Christian Brahe-Pedersen
cbp@licitat.onen.dk

Diskussionen om mere byggeri udført som offentligt-privat samarbejde breder sig i stat, regioner og kommuner, og den nye kommunalreform har af gode grunde skabt større kommunale enheder.

Det er to væsentlige faktorer for, at entreprenørvirksomheden Enemærke & Petersen i Ringsted sidste efterår oprettede en division for bygningsvedligeholdelse og gjorde sit indtog på det danske marked for facility management.

Enemærke & Petersen har igennem flere år haft fokus på renoveringsopgaver, og som en naturlig udløber af dette har vedligehold været en del af selskabets produktpalette.

- Vi kunne se, at der lå et pænt stort marked for os med hensyn til bygningsvedligeholdelse. Regeringen diskuterer jo ivrigt, om der skal udbydes mere byggeri som offentligt-privat samarbejde, og jo mere udbredt det bliver, jo mere udbredt tror vi, at facility service bliver. For der skal jo være nogen til at vedligeholde, og her kan facility service anvendes, siger salgs- og marketingchef Bjerne Andersen hos Enemærke & Petersen, som samtidig har bemærket, at der er et efterslæb på det offentlige vedligeholdelse.

En anden faktor er Enemærke & Petersens håndværkerstab af bl.a. tømrere, murere, blikkenslagere og malere, der normalt arbejder på akkord. For at fastholde mange af de ældre håndværkere, får de mulighed for at arbejde med bygningsvedligeholdelse med vægt på service og vedligehold, og hvor de samtidig slipper for at arbejde på akkord.

Partnerskabsaftaler

Enemærke & Petersen stræber efter at nå en omsætning inden for facil-

ity service på 100 mio. kr. i 2010.

Det skal ske gennem partnerskabsaftaler med feks. kommuner, boligforeninger eller større virksomheder, hvor selskabet både ved akutte og planlagte opgaver udfører det udvendige og indvendige bygningsvedligehold som tagarbejde, udskiftninger af vinduer og malerarbejde.

- Det, at vi har mange håndværksfag i virksomheden, giver os en styrke, for vi har kompetencerne samlet et sted. Det eneste, vi ikke har i vores egenproduktion, er installationsarbejde. Her samarbejder vi i stedet med vvs- og elvirksomheder, siger divisionschef Erik Bech-Pedersen, der er sat i spidsen for vedligeholdelsesdivisionen.

Samler vedligehold

Erik Bech-Pedersen tror, at de nye storkommuner vil skabe et øget marked for, at andre tager sig af kommunernes bygningsvedligeholdelse.

- Vi ser jo, at kommunerne udbyder vedligehold som klumper i store entrepriser med flere ejendomme i en opgave. For eksempel har Københavns Kommune samlet alle sine ejendomme i Københavns Ejendomme og skabt dermed fokus på et samlet vedligehold, påpe-



ger Erik Bech-Pedersen.

Han mener dog samtidig, at kommunesammenlægningerne har sat udviklingen med vedligeholdelse af kommunale ejendomme i stå.

- Efter min mening er det udskudt. Men efterspørgslen kommer, og så skal vi være klar, understreger divisionschefen.

Strategiske opgaver

Det er intentionen, at Enemærke & Petersen påtager sig en aktiv rolle i et partnerskab og ikke bare er den udførende. Men også deltager i selve strategien for den planlagte vedligeholdelse for at skabe værdi for kunden.

- Vi oplever kunder, som ikke vil have noget med driften af ejendommen at gøre overhovedet, mens andre efterspørger den koncerntrede, systematiske vedligeholdelse, og det er dér, vi er. Vi vil ikke bare udføre opgaven, men er med på både det strategiske, taktiske og operative niveau omkring vedligeholdelse, uden at vi dog vil stå for selve driften af ejendommen, siger Bjerne Andersen.

Synergieffekter

For det sjællandske entreprenørselskab handler det dog nu i første omgang om at gøre sig mere kendte på markedet for facility service.

- For eksempel skal de almenyttige boligforeninger være klar til at udbyde vedligeholdelse af deres ejendomme. Det er tit de lokale entreprenører, som klarer dette. Men får vi fat i markedet, så er der åbenbare synergieffekter. Skal kunden en dag bygge nyt eller renovere det eksisterende, lader de måske os bygge, og så kan vi klare bygningen i hele dens levetid, påpeger Erik Bech-Pedersen.

Enemærke & Petersen tror særligt på et marked i hovedstadsområdet. Derfor er hele divisionen for bygningsvedligeholdelse med bl.a. værksteder og lager samlet i Glostrup uden for København.

Under ledelse af divisionschef Erik Bech-Pedersen (tv.) har Enemærke & Petersen gjort sit indtog på facility service-markedet. Til højre ses salgs- og marketingchef Bjerne Andersen. (Foto: Jørgen Witved)