

FASTIGHETSSNABBen FEBRUARI 2017

SnabbBen



Full fart framåt!

Här finns våra kontor

Alla är vinnare

Så rekryterar vi





Sexton snabba år

För 16 år sedan började jag på Fastighetssnabben.

Då hade företaget runt 15 anställda och Sune, som drivit företaget själv sedan 1989, var ganska less.

– Vi kan nog livnära oss båda två på det här, sa han.

– OK, vi testar, sa jag och tänkte att jag kan väl fixa gräsklippning om det kniper.

Men redan första dagen föreslog Manne Boström på Norrporten att vi skulle öppna ett kontor i Umeå och när vi tog in Malin och William som delägare 2009 tog det riktigt fart ...

... and the rest is history.

Skulle man vilja säga. Men sanningen är att the rest is hard work tillsammans med fantastiska medarbetare – och lika fantastiska kunder. Det har alltid varit viktigt för oss att verkligen sätta våra kunder i första rummet. Få saker får mig att må så dåligt som om vi har en kund som vi inte lyckas hjälpa. Och en missnöjd kund, nå, det får inte förekomma.

Ingen av oss hade där i början en tanke på att vi skulle utveckla en verksamhet från Visby till

Riksgränsen med nästan 200 medarbetare. Ja, så kan det gå.

Bengt Nises



BUSINESS ARENA

När Business Arena i Umeå genomförs för tredje gången är tillställningen redan ett måste för många.

– Det finns ett tydligt behov att samla hela branschen i norra Sverige, säger Jonas Ekstrand, Key Account Manager på Business Arena. Faktum är att det var fler besökare redan första året i Umeå än det var i Göteborg och Malmö.

Han konstaterar att Fastighetssnabben och andra aktörer ser till att evenemanget växer för varje år.

Fastighetssnabben har 2017 lite fokus på att låta fler unga och nya medarbetare delta. Tanken är att det är ett bra tillfälle att bygga nätverk. I grunden finns företagets strategi att medarbetare som trivs och får utvecklas alltid är bra även för kunderna.

Umeådagarna ökar även sammanhållningen i hela **teamet** Fastighetssnabben.



Anna Ohlsson, förvaltare, är med för första gången och konstaterar:

– Otroligt roligt och nyttigt att träffa så många i branschen. Både befintliga kunder och potentiella nya kunder.

– Att mötas öga mot öga är en annan sak än att ha kontakt via mejl eller telefon. Business Arena är ett perfekt tillfälle att både skapa nya kontakter och förstärka gamla kundrelationer. Och samtidigt väldigt roligt!

Möten både i Fastighetssnabbens egen monter och i andra montrar är utvecklande.

– Och föreläsningar och seminarier är intressant. Det är en bransch där det händer mycket och det här är ett bra tillfälle att ta till sig det.



Anna Ohlsson

Extern ekonomisk förvaltning

– frigör kraft för kärnverksamheten

Tanken med att köpa den ekonomiska förvaltningen från Fastighetssnabbens specialiserade ekonomiteam är att man som fastighetsförvaltningsbolag kan släppa fokus på den delen och istället koncentrera sig helt på kärnverksamhet som: köp och försäljning av fastigheter, uthyrning och förädling av hyresavtal.

Ekonomiteamets största kund är NP3 Fastigheter AB som man följt sedan deras start 2010. NP3 har vuxit snabbt och man ägde i december 2016 190 fastigheter med totalt 787 000 kvadratmeter till ett marknadsvärde över 6 miljarder kronor. Antalet hyresgäster var drygt 1 400 och hyresvärdet uppgick till ca 650 miljoner kronor på årsbasis. I december 2014 börsnoterades NP3 på Nasdaq i Stockholm

– Vi har under NP3:s snabba tillväxt alltid lyckats utföra uppdraget med hög kvalitet, säger Sofia Elwing, chef för ekonomisk och administrativ förvaltning på Fastighetssnabben. Så jag vill påstå att vi är ett stabilt team, där en av våra framgångsfaktorer är vår lyhörddhet för kundens arbetssätt,

behov och förändringar – och att vi sedan har både viljan och förmågan att vara flexibla därefter. Vi anpassar helt enkelt våra tjänster efter kundens behov. För många är det även extra tryggt att veta att vi håller oss uppdaterade kring skatteregler och förändringar som rör ekonomisk förvaltning.



Sofia Elwing

För NP3:s räkning sköter ekonomiteamet till exempel leverantörsfakturahantering inklusive skanning av fakturor, upplägg av nya användare och betalningar.

Teamet tar även hand om löpande redovisning och månadsrapportering, liksom hyresadministration inbegripet hyresavisering och upplägg av nya avtal.

– Vår upplevelse är att Fastighetssnabben är väldigt flexibla

och anpassningsbara i sitt sätt att arbeta. Detta har gett oss stor trygghet i den tillväxt vi haft. Det har alltid gått att hitta lösningar som varit trygga och affärsmässiga för oss båda säger Andreas Nelvig, VD på NP3 Fastighets AB.

FASTIGHETSSNABBENS EKONOMITEAM

I dagsläget består Fastighetssnabbens ekonomiteam av nio medarbetare specialiserade på ekonomisk förvaltning. Teamets kunder återfinns bland såväl kommersiella fastighetsägare, privata fastighetsägare, samfälligheter och bostadsrättsföreningar. En av kunderna är börsnoterade NP3 Fastigheter AB.



Marcus Hellner siktar på OS och... Förlåt, det är ju Sune Nises på bilden. Han siktar ofta på bra motion – och alltid nöjda kunder.

Namn: Sune Nises.

Ålder: 52 år.

Bor: Med sambo och 17-årig son i hus i Forsby, utanför Gävle.

Äter: Lagar gärna själv. Torskrygg med skirat smör och pepparrot är aldrig fel.

Dricker: Varför inte en öl?

Reser till: Alperna.

Lyssnar på: Clash, Ebba Grön och sådana. Thåström är alltid Thåström. Stefan Sundström är också bra.

Sune Nises

har sett det mesta

Värmesystemet i en fastighet tappade trycket med ojämna mellanrum. Märkligt! Felsökningen gav först inget resultat men sedan upptäckte Sune Nises och hans kollegor att kaffeautomaten hade kopplats in på värmesystemet.

Jo, det är sant.

Värmevattnet gav möjligen jäkligt skumiga och fina cappuccinos – men det var ju inte riktigt meningen.

Sune Nises skrattar åt minnet. Efter nästan 30 år med fastighetsskötsel har han sett det mesta.

– En gång var det stopp i avloppet. Vi tog bort toalettstolen och upptäckte att någon tryckt ner en hel grillad kyckling där ...

Vi backar bandet till 1991.

Carola Häggkvist vinner Eurovision Song Contest, Sverige beslutar att söka medlemskap i EU ... och Sune Nises köper Fastighets-snabben.

– Jag hade jobbat som VVS-ingenjör i bland annat Uppsala, men flyttade hem till Gävle och drev Bahco Ventilations serviceavdelningen några år. Efter det fick jag jobb på Fastighets-snabben. Dåvarande ägaren ville kliva av, det fanns risk för konkurs och, tja, plötsligt handlade det om mitt och mina kollegors jobb, minns han.

Han funderade fram och tillbaka.

Det fanns ingen företagarbakgrund i familjen. Pappa var snickare och mamma jobbade i affär. De tyckte det var jättekostigt

när sonen sa att han kanske skulle köpa ett företag.

Och det tyckte han själv också. Hallå, han var ju bara 26 år!

– Men de åren pratades det mycket om att ha eget företag. Kanske var jag också färgad av det? Fast på morgonen innan ett möte i Västerås, då det skulle diskuteras, hade jag ändå bestämt mig för att säga nej, minns han.

Men medan Valbo, Gysinge och Sala passerades tänkte han om där i bilen.

Idag ler han åt minnet:

– Jag sa ja. Men min enda tanke var nog att fortsätta driva det i ungefär den storleken, med tio-talet anställda. Om någon då hade sagt att vi idag skulle vara 160 anställda och ha verksamhet i halva Sverige, nej, då hade jag skrattat.

Själv ser han sig inte som den store företagsledaren.

– Efter några år kom brorsan Bengt in som delägare. Nu är vi fyra. Jag trivs med förvaltning, gillar teknik, är teknikstöd åt förvaltare och är kundansvarig åt några av de större kunderna. Framförallt har jag klivit bort från personalbiten. Varför? Det finns andra som är bättre på det. Min styrka är att åtgärda problem i fastigheter.

Sådant klurar han gärna på. Ja, när han inte funderar på Gefle IF:s framtid i sin roll som styrelseledamot eller hur det ska gå för Hilles juniorer i fotboll där han är tränare och lagledare.

Blicken framåt. Det har alltid varit Sune Nises och Fastighetsnabbens motto. Både i skidspåret och i arbetet.

Vet man inte vad man ska prata med Sune om är fotboll nämligen ett bra tips. Eller Marcia-longa, Italiens motsvarighet till Vasaloppet, som han åker den här vintern.

Han funderar på frågan varför Fastighetsnabben växer?

– För att kunderna vill det, säger han efter en stund.

Egentligen ett väldigt bra svar. Och ett fantastiskt betyg.

– Vi har vuxit genom att fastighetsägandet förändrats. Lokala fastighetsägare som vi arbetade med har ersatts av stora fastighetsägare som äger fastigheter på många orter. De har ofta bett oss öppna nya kontor för att de köpt nya fastigheter eller omorganiserat.

– När vi får en sådan förfrågan blir valet att växa eller krympa och säga upp folk. Och när man väl är på plats i en ort måste man växa lite mer där för att få en hyfsat stark organisation.

Den tradition som Sune Nises är symbol för och som sitter i Fastighetsnabbens väggar skapar stor trygghet för kunderna.

Säg så här: försök hitta någon annan som felsöker, rotar i sin stora erfarenhetsbank och kan säga:

– Hm, det skulle förstås kunna vara en grillad kyckling i avloppet ...

Märkeligaste felsökningen

”Vatten försvann från ett värmesystem varje onsdag morgon. Försvinner vatten tyder det på en läcka. Men varför varje onsdag morgon? Obegripligt! Vi undersökte vad som hände där på tisdagskvällarna. Det visade sig att en som städade, utan att veta konsekvenserna, fyllde vatten i sin hink genom att öppna avtappningen för värmesystemet.”

Fastighetsnabben expanderar och finns nu på en rad orter. Kartan här intill visar vilka. Och så tittar vi lite extra på Uppsala och Umeå.

Med Umeå universitet som nav växer många nya företag inom bland annat bioteknik, medicin, IT och miljö fram i Umeå. Ändå är det gamla, etablerade, företag som toppar listan när kommunens företag rankas i storleksordning. Den dynamiken gör Umeå högintressant.

Och därför känner Magnus Forssén, platschef för Fastighetsnabben i Umeå, att framtiden ser ljus ut sedan företaget gjorde comeback på marknaden för några år sedan.

– Man märker att det händer mycket och handlas mycket på fastighetssidan. Vi arbetar med flera starka aktörer och det känns bra, säger han och tänker på Hemsö och Stenvalvet med bland annat äldreboenden och NP3 Fastigheter med många industrifastigheter.

Han menar att det är roligt med många nya uppdrag, men att det samtidigt är viktigt att behålla kvalitén. Att befintliga kunder är nöjda, och får hjälp med både traditionell skötsel och att hitta smarta sätt att minska onödiga kostnader, är alltid prioritet ett.

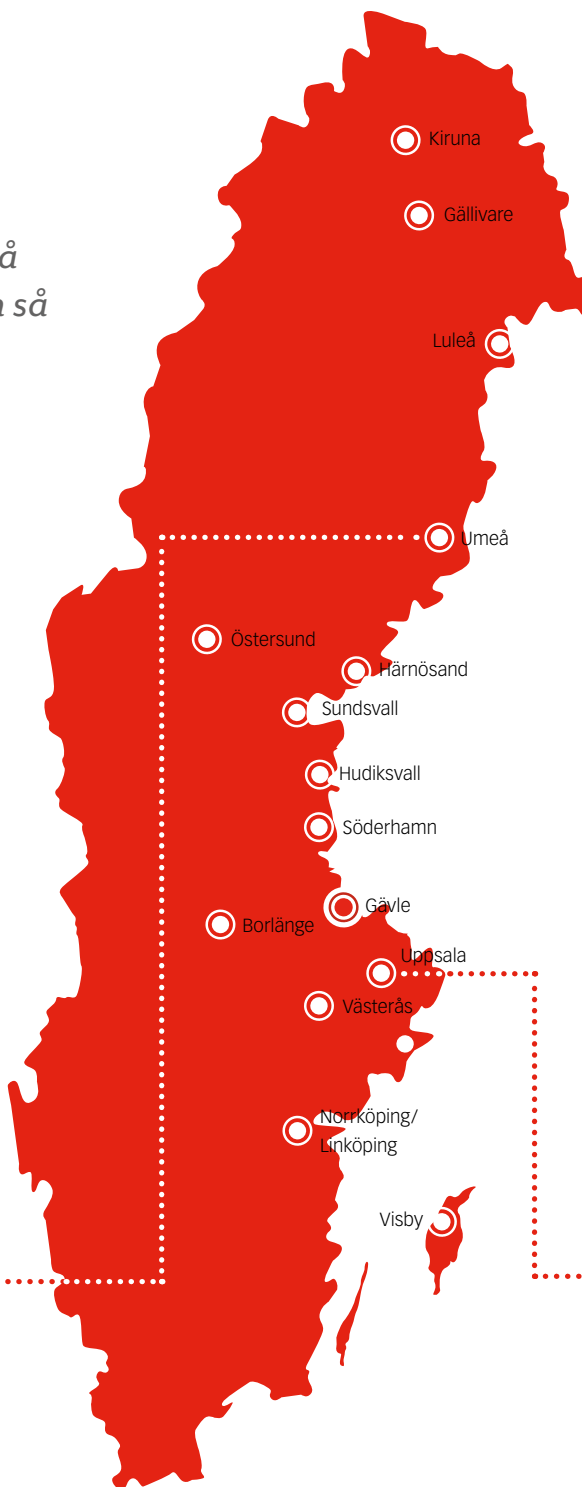
Umeå är intressant på flera sätt. Sedan universitet invigdes 1965 har invånarantalet fördubblats, kommunen är den befolkningstätaste i norra Sverige och medelåldern 38 år gör den bland de yngsta i Sverige.

Avdelningen för udda kunskaper meddelar för övrigt att det i Björkarnas stad, som Umeå, kallas finns cirka 3 000 björkar.

I fall nån undrade.

UMEÅ

Antal invånare i kommunen: **ca 121 000**
 Antal invånare i Umeå tätort: **ca 80 000**
 Antal företag: **ca 12 000**
 Antal studenter: **ca 31 000**
 Fastighetsnabben i Umeå: **7 anställda**



Uppsala har passerat gränsen 200 000 invånare och klassas därmed som storstad. Det räcker att åka bil genom staden så ser man tecken på expansionen.

Eller för att citera William Eriksson, kundansvarig för Uppsala och Stockholm:

– Det är byggkranar överallt!

Uppsala med en stark historia spås nämligen en av landets ljusaste framtider.

– Närheten till Arlanda, universitetet, universitetssjukhus, starka biotekföretag, läkemedelsföretag och annat bidrar till Uppsalas snabba tillväxt, säger William Eriksson.

Med en het fastighetsmarknad är det därför inte konstigt att även Fastighetsnabben expanderar i stan.

– Vi får många nya uppdrag i Uppsala nu och anställer en hel del folk. Nu är vi 10 anställda och det blir fler. Mot slutet av året räknar vi med att vara uppåt tjugo. En framgångsfaktor för oss är att vi är ett

bra gäng, säger William Eriksson.

Uppsala blir Fastighetsnabbens näst största kontor, efter Gävle.

Den 1 oktober 2017 klickar ett kontrakt med Uppsala Akademiförvaltning i gång.

– Det handlar om 50 fastigheter på sammanlagt 200 000 kvadratmeter. Oerhört roligt, säger William Eriksson.

– Det uppdraget handlar om att drifta fastigheter med komersiella lokaler, studentbostäder, lektions-salar och annat som Akademiförvaltningen hyr ut till bland annat universitetet, säger William.

Akademiförvaltningen, med anor från 1624, bedriver en kapitalförvaltning vars yttersta syfte är att stärka forskningen vid Uppsala universitet. All avkastning går tillbaka till universitetet.

Uppsalas framgång märks på många plan. IK Sirius går efter 43 år upp i Allsvenskan i fotboll nu och ersätter just Gefle IF som åkte ut.

Vänta, förresten, det behöver vi kanske inte nämna ...

UPPSALA

Antal invånare i kommunen: **ca 208 000**
 Antal invånare i Uppsala tätort: **ca 140 000**
 Antal företag: **ca 19 000**
 Antal studenter: **ca 40 000**
 Fastighetsnabben i Uppsala: **prognos 2017 20 anställda**





Rekrytering

kan gå till på många sätt

När Pär Gussman, HR-chef på Fastighetssnabben, fick ett cv i handen under rekryteringen av en platschef trodde han nästan pappret kommit fel. Den sökande var nämligen fil. lic. i molekylärbiologi ...

– Det kändes ju långt från platschef i Umeå på Fastighetssnabben, skrattar Pär, gör en konstpaus och tillägger:

– Men det är just det som är så häftigt med rekryteringar. Ytterst handlar det ju om att hitta en bra människa som passar in i vår företagskultur.

I just det här fallet blev det bingo.

Magnus Forssén, som han som är fil. lic. i molekylärbiologi heter, kallades ner till Gävle på intervju, gjorde succé och är sedan snart ett år platschef i Umeå.

Han konstaterar:

– Jag hade varit teknisk chef på ett läkemedelsbolag i Umeå, avvecklade den verksamheten, var sugen på fastigheter och, ja, fick kontakt med Fastighetssnabben via TRR Trygghetsrådet.

Nu bygger han upp verksamheten i Umeå.

I det expansiva skede Fastighetssnabben befinner sig i nu tar rekryteringsarbetet mycket tid. Någonstans mellan 20 och 40 intresserade brukar söka de olika tjänsterna.

Vägarna in i företaget är många

Pär Gussman ger några exempel:

- "Nätverk. I norra Sverige har vi brett kontaktnät. Då är det en vanlig väg."
- "Annonser på Facebook och Blocket. Ett effektivt sätt att nå många."
- "Spontanansökningar som vi fått in via hemsidan."
- "I orter där Fastighetssnabben är helt nya, som i Norrköping och Västerås, tar vi hjälp av Randstad, tidigare Proffice, som en extern aktör som vi känner stort förtro-

ende för. Vi har haft möten så att de lär känna oss och förstår vad vi söker."

Rekryteringsprocessen är en strukturerad kedja

Platschef stämmer av uppkommet rekryteringsbehov med sin chef, regionchef Susanne Lutti. Om det blir okej sorteras tre-fyra intressanta namn fram av platschef i dialog med HR-chefen Pär Gussman. Platschef och Pär genomför sedan intervjuer.

– Vi läser cv, intervjuar, ringer referenser och bestämmer oss till slut. Eftersom vi alltid har våra kunders bästa som mål är det alltid, oavsett tjänst, viktigt att vi får in bra personer. Det lönar sig helt enkelt att vara noga vid rekryteringar.



Magnus Forssén

Alla blev vinnare

Skönare för hyresgästen, 40 000 kronor i besparing för fastighetsägaren och bättre för miljön. Nån som undrar hur win-win stavas?

Greger Skogkvist, som med sin fru äger Husö Fastighets AB, fick ett samtal från hyresgästen Arbetsförmedlingen i Söderhamn. Det var lite för kallt i lokalerna trots att en stor investering gjorts i ny ventilation.

– Jag kontaktade Fastighetssnabben och bad dem titta på detta. För oss är det viktigt att fastighetsteknikern har bra kompetens. Inte minst när man investerat i dyra anläggningar, annars är det inte mycket mening med det. Och Fastighetssnabben har den kompetensen, säger Greger Skogkvist.

Peter Nilsson på Fastighetssnabben förklarar:

– Greger är en medveten fastighetsägare. Han bad oss åka ner och justera kurvan så att hyresgästen skulle få det varmare. Vi gjorde det utan att få effekt. Då grottade vi ner oss i termostater etc och fick ett bättre utfall. Före fastighetsskötaren hade återkommande höjt framledningsskurvan utan att få varmare i lokalerna på grund av maxgränsen i respektive radiator. Vi justerade nu termostaternas maxgräns från cirka 20 grader till cirka 23 grader, för att få ut tillräckligt med värme till hyresgästen, och samtidigt kunde vi sänka

kurvan för framledning. Vi fick därmed ett bättre delta T.

Besparingen är cirka 80 000 kWh, fjärrvärme. Energin kostar cirka 50 öre per kWh. Alltså ca 40 000 kronor + moms är besparingen.

Samtidigt som komforten ökar för hyresgästen.



Greger Skogkvist

Six-ten... Six-ten...

– Yes we can, ropade Sixten ut i massorna som alla jublade och viftade med flaggor.

– Yes we can, sa Sixten igen och höjde en knuten näve.

Hela kampanjen hade gått som på räls.

– Six-ten, do it again. Six-ten, do it again.

Framför honom stod det hundratusentals människor som alla skrek denna ramsa. Det var som ett mantra. Allt hade trummats in av den smarta kampanjledaren i Sixtens stab. Det var ett faktum han fortfarande inte hade fattat. Här stod han, Sixten, president för en nation. Han hade först på avstånd följt utvecklingen i valet, men sedan bestämt sig. Han skulle också kandidera. Och nu 6 månader senare stod han ensam kvar som segrare.

Nu skulle han förverkliga alla idéer han hade. Fri sjukvård, sjysta minimilöner, jämlikhet. Han hade stora planer på förbättringar. Först skulle han ... Six-ten ... Six-ten ... han hörde fortfarande massorna som skrek. SIX-TEN, nu ännu högre.

Sixten vaknade med ett ryck.

– Sixten. Kommer du Sixten, sa Petra. Vi måste åka nu, annars hinner vi inte.

– Ja, ja ... jag kommer, sa Sixten.

Det tog ett tag att vakna till för Sixten. Han var fortfarande kvar i drömmen mentalt. Han var fortfarande president med makten att göra en skillnad. Det byggdes inga murar. Människor kunde resa som de ville. Sjukvård var tillgänglig för alla. Abortmotståndare hade lagt ner sina plakater.

– Jag slumrade visst till, sa Sixten i bilen där Petra satt bakom ratten. Jag drömde en massa också.

– Jo, jag förstod nästan det, sa Petra. Du hytte med näven som värsta boxaren. Var du i slagsmål?

– Nä, jag slåss inte. I'm a lover, not a fighter vet du väl, sa Sixten och flinade.

– Nä jag var president i drömmen. Det fanns inga murar eller begränsningar om hur man fick resa. Fri aborträtt, jämlikhet. Allt som en människa borde ha rätt till.

– Hur gick det till, undrade Petra? Hur blev du president? Kunde vem som helst bli president i din dröm?

– Alternativa fakta, tror jag min jurist framförde som sakskaäl. Och så kunde jag kandidera för mitt eget parti Six-ten. Eller 10 juni-partiet. Döpte egentligen mitt parti efter min pappa Svante som har namnsdag 10 juni. Och det uttalas ju six-ten på utrikiska som du kanske vet. Så det fick heta SIXTEN-logiskt och enkelt. Och sedan så vann jag.

– Det låter ju som ett bra partipolitiskt program, det lilla jag hört, sa Petra. Jag hade röstat på dig.

– Ja det var det många som gjorde i drömmen också, sa Sixten. Motkandidaten körde med en massa trix förstas, men till slut föll han på eget grepp. Gissa om han var sur.

– Kanske lite trumpen? gissade Petra.

– Trumpen var bara förnamnet, ja eller egentligen efternamnet, sa Sixten och flinade.

