

FASTIGHETSSNABBEN NOVEMBER 2017

Snabben

Blicken mot affären

Thorgren satsar på kärnverksamheten

Kundportalen hjälper Coop Nord

Fler uppdrag i Östersund





Kärnverksamhet – varför det?

Nu har jag hållit på med det här i över 25 år! Man börjar till sist fatta vad som funkar och inte. Det tog lång tid att haja men till sist så...

Fler företag borde fundera på vad som är värdeskapande för just dem.



Bengt Nises

Vad är värdeskapande för ägarna, för aktieägarna, för kommun-medborgarna, för patienterna och så vidare.

Vår HR-chef Pelle brukar säga så här: "Om vi inte är tydliga med vad våra anställda ska göra och prioritera, så kommer de börja göra det de tycker är roligast". Och det är kanske inte det som är roligast som är mest värdeskapande. Ibland kan man till och med uppleva att där inte ledningen i ett företag är tydlig med vad organisationen ska sätta fokus på, ja, där börjar organisationen bygga sig själv och leva någon form av eget liv.

Flera av våra kunder handlar upp skötsel och förvaltning av

sina fastigheter på ett bra sätt över hela landet. De styr sina egna organisationer mot att jobba med att fokusera på att hyra ut lokaler, göra affärer och utveckla fastigheterna. Det är naturligtvis där den stora möjligheten finns att skapa värden i sina fastigheter.

Så ett upprop till alla kommuner, landsting, företag och andra organisationer: Ställ er frågorna:

Vad är mest värdeskapande för våra ägare? Vad är vår kärnverksamhet?

Och till våra fastighetsbolag här i Sverige – om det är någon som tror att man pratar om fastighetsskötsel och förvaltning på bolagsstämmor och i styrelserum, jag lovar, det gör man inte!

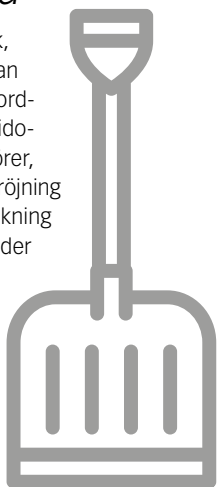
54 fastigheter i Uppsala

Anrika Uppsala Akademiförvaltning, med rötter från 1624, har tecknat ett avtal med Fastighetssnabben för drift och skötsel av 54 fastigheter om totalt cirka 200000 kvadrater.

–Det handlar om en funktionsentreprenad med fokus på teknisk drift av UAF hela fastighetsbestånd i centrala Uppsala, berättar Mikael Sörling, kundansvarig, och Anna Huhta, förvaltare.

Entreprenaden omfattar felanmälan, jour och beredskap, tillsyn och skötsel av byggnader

och mark, samverkan och samordning av sidoleverantörer, handsnöröjning och bevakning av tak under vintern.



Fler uppdrag i Östersund

Fastighetssnabben har sedan tidigare en stark verksamhet i Östersund. Nu växer den ytterligare. Det kommunala bostadsbolaget Östersundshem blir nya uppdragsgivare.

–Vi har fått en entreprenad som omfattar yttre skötsel av cirka 24 centralt belägna fastigheter i Östersund. Entreprenaden omfattar även snöröjning och tillsyn av byggnader, berättar Mikael Sörling, som är kundansvarig.



Markus Zetterlund – Sundsvallskille som tar hand om Sundsvall.

Viktigt med lokal förankring

Två ord som Fastighetssnabbens VD Bengt Nises håller högt.

–Jag tror det underlättar att man känner sin stad och sitt område, säger han.

Därför var det kanske inte så konstigt att valet av ny kundansvarig i Sundsvall föll på Markus Zetterlund, 31. Han tar även rollen som platschef på orten.

–Född och uppvuxen i Sundsvall, gick hockeygymnasium i Timrå, blev snickare men arbetade sedan många år på ett försäkringsbolag som skadespecialist, handledare och besiktningsman, berättar han.

Bolaget flyttade, han erbjöds följa med till Stockholm, gjorde det några månader men kände att pendlingen inte fungerade med två barn.

–Jag träffade en jobbcoach. Hon föreslog fastighetsförvaltning. Jag hade inte ens tänkt tanken. Men jag började läsa på och när Fastighetssnabben sökte en kundansvarig till kontoret i Sundsvall-Härnösand med 16 medarbetare sökte jag jobbet.

Vad man ska snacka med honom om förutom fastigheter?

–Golf, kanske? 8,8 i hcp nu. Eller idrott rent allmänt. Jag spelade hockey i Timrås juniorer och senare i Njurunda i division 1.

HVO i bilparken

Fastighetssnabben satsar på HVO i sina bilar.

–Vi har idag 120 bilar och tanken är att de fordon som är godkända för HVO ur garanti och försäkringssynpunkt, vilket är cirka 20 procent idag, börjar vi med. Sedan kommer detta att utökas successivt, säger Ann-Sofie Holmgren.

HVO, eller hydrerad vegetabilisk olja, är en biodiesel som framställs genom hydrering (vätebehandling) av vegetabiliska oljor och/eller animaliska fetter från till exempel slakt-

avfall. HVO är kemiskt lik fossil diesel och kan blandas i diesel eller användas istället för diesel i dieselmotorer.

–Miljön är viktig för oss och när vi nu har en möjlighet att kunna köra viss del av våra arbetsfordon 100 procent fossilfritt, då kör vi. Då finns det inget att fundera på, säger Ann-Sofie Holmgren.



Ytterligare förstärkning i Östergötland!

Fastighetssnabben förvärvar ett mindre fastighetsskötselbolag SAM (Sweden & More FM AB) med fem anställda i Norrköping.

På detta sätt förstärker vi vår verksamhet i Östergötland på ett mycket bra sätt. SAM har en årsomsättning på ca 6 Mkr.



Vi kan fokusera på affären

– Fredrik Thorgren om FastPartners strategi



Som regionchef i FastPartner har Fredrik Thorgren helhetsansvar för en av företagets fyra regioner.

Ungefär 210 000 kvadratmeter uthyrningsbar yta.

Värde: cirka 1,3 miljarder...

Det betyder att han och hans fem kollegor på kontoret från morgon till kväll fixar stopp i avlopp...

Inte. Inte alls.

–Fastighetsbolag drivs förstås på olika sätt. Vi i vår region i FastPartner har valt ett upplägg där vi lägger ut all fastighetsskötsel externt, i vårt fall på Fastighetsnabben. Vår region i Stockholm, till exempel, har valt en modell med egna driftstekniker, berättar Fredrik Thorgren.

Han konstaterar att han själv haft förmånen att jobba i bolag där man haft egen fastighetskötsel, där man haft en blandning av egen och extern personal och där man, som nu, lägger ut allt.

–Det handlar om olika filosofier. För oss passar det här bra och jag ser fördelar både organisatoriskt och ekonomiskt. Inte minst eftersom vi har ett bra samarbete med Fastighetsnabben och ser att de är kompetenta och att vi kan föra en bra dialog med dem.



Fredrik Thorgren är regionchef för FastPartner

–Vi tycker förstås inte lika om allt, men då blir det en dialog och jag tycker att de är lyhörda. Vi hittar alltid en väg framåt. För oss är det ju extremt viktigt att deras personal sköter sig bra, eftersom de i många frågor blir vårt ansikte mot kunden.

Fördelen med upplägget, menar han, är att han och hans kollegor kan fokusera på sin huvuduppgift – affären.

–FastPartner är börsnoterat och i grunden handlar det om att vi ska göra ett jobb som är bra för våra ägare, konstaterar han.

”Vi kan föra en bra dialog med dem”

Bland annat bygger man nu en ny skolbyggnad, Prolympia på Gavlehov i Gävle, vilket blir en byggnad som kommer att synas.

Som regionchef är Fredrik Thorgren ytterst ansvarig, eko-

nomiskt och driftsmässigt, för beståndet om de cirka 210 000 kvadratmeterna i Gävleborg, delar av Dalarna och Medelpad.

Fastigheten vi träffas i, Hemsta Företagspark i Gävle i en av Ericssons gamla lokaler, är på 45 000 kvadratmeter och FastPartners eget kontor tar några av de kvadratmetrarna. Just stora fastigheter, eller ”pjäser” som han säger, är grunden i hans region, både i Gävle och i Söderhamn där man bland annat äger Björnänge Företagshotell.

Efter snart tjugo år kan han sin

bransch.

–Jag pluggade ekonomiprogrammet med inriktning på fastighetsekonomi på Högskolan i Gävle och fick faktiskt min första anställning i maj 1998 av Bengt Nises, som nu är vd på Fastighetsnabben, men då var i ett annat företag, skrattar han.

Efter en karriär i en rad olika företag kom han för 2,5 år sedan som regionchef till FastPartner som då redan hade avtal med Fastighetsnabben sedan många år.

Pratar man inte fastigheter

Namn: Fredrik Thorgren

Gör: Regionchef på FastPartner.

Ålder: 42

Bor: Valbo.

Familj: Sambo och två barn plus två bonusbarn.

Lyssnar på: Allätare, just nu mycket svensk musik. Håkan Hellström, Mando Diao...

Tittar på: Tittar rätt sällan på TV faktiskt. Jag är dålig på att följa serier men Fuskbyggarna har jag sett ibland, med det är nog mer av branschintresse.

Reser till: Stora städer i Europa. Senast en studieresa till Berlin, intressant stad. Och vi fick tid över att se Hertha Berlin mot Bayern München. 72 000 på läkaren. Bara en sån sak...

Om han måste byta bransch:

Hm, media- och kommunikation verkar intressant.

med honom kan man prata idrott.

–Jag tränar ett pojklag i fotboll i Valbo, jag har idrottat själv och försöker motionera numera. Nu blir det mycket cykling, både racer och mountainbike.

Bor gör han i ett hus Valbo, en mil från Gävle.

Jodå, där händer det att han fixar avloppet.



Kundportalen hjälper **Coop Nord**

– mängden kontrollsamtal minskar kraftigt

Medan vi pratar i telefon om kundportalen med Oskar Johansson, projektledare på fastighetssidan inom Coop Nord, fingrar han på sin dator.

– Nu ser jag, apropå att vi använder Fastighetssnabbens kundportal, att en fastighetstekniker där just rapporterat in att de gjort en månadsöversyn av flaggor och flaggstänger på två av våra fastigheter, berättar han.

Det är ett bra exempel.

– Innan vi började använda kundportalen skulle jag behövt ringa eller mejla och kolla hur det gått med detta och massor av andra saker. Nu kan jag gå in på portalen och snabbt följa allt som händer, i det närmaste i realtid, säger Oskar Johansson, som ansvarar för allt löpande underhåll och byggprojekt inom Coop Nord.

Antalet hej-hur-går-det-samtal har minskat kraftigt, om man säger så.

I just hans fall har det underlättat arbetet.

– Coop Nord har 59 fastigheter, cirka 90 000 kvadratmeter BTA, fördelade över tre län. Västerbotten, Västernorrland och Jämtland. Eftersom jag sitter i Umeå och området är så väldigt stort behövde jag ett enkelt verktyg för att få överblick, berättar han.

Han menar att detaljrikedomen i det som rapporteras in i kundportalen är det han uppskattar mest.

– Om något rapporterats in som sönder och ska åtgärdas kan jag, i princip, följa hur Fastighetssnabbens personal nu köpt ut materialet och ska åtgärda skadan i morgon. För mig frigör det mängder av tid som tidigare gick åt till samtal och mejl.

Oskar Johansson,
projektledare på Coop Nord,
ser stora fördelar
med Kundportalen.





Olika upplägg
beroende på butikernas
storlek fungerar bra
för Coop Nord.

*”Kunden slipper
köpa dyra
system själva.”*

Det är lite olika avtal på olika fastigheter i hans geografiskt stora område.

Jon Rackner, kundansvarig på Fastighets-
snabben, säger:

– I små butiker handlar det ofta om årlig
tillsyn, statusbesiktning och felavhjälning.
I stormarknader är det mer heltäckande avtal.

I Skellefteå, till exempel, testar Coop Nord
nu att använda portalen fullt ut på två stora
fastigheter.

– Där är Fastighetsnabben fullständigt drifts-
ansvariga och jag och mina kollegor kan kont-
rollera att avtalen följs när det gäller tillsyn,
skötsel, dokumentation, framtida projekt, kan
bryta ut statistik och så vidare. De tre första
månaderna har det fungerat väldigt bra, säger
Oskar Johansson.

Han går enkelt in i portalen och kan se hur
avtalen ser ut – och kan följa hur alla åtag-
anden åtgärdas och bockas av. Då och då gör
de stickprov så att en åtgärd verkligen gjorts.
En gång per kvartal har han driftsmöte med
Fastighetsnabben.

Coop Nord har arbetet med Fastighets-
snabben i tre år.

– Det började med ett avtal om akutjour,
när vi inte visste vilka vi skulle ringa, och
sedan har samarbetet utvecklats, säger
Oskar Johansson.



Några fördelar:

- ▶ Bra överblick över alla delar i förvaltningen.
- ▶ Lätt att se avvikelser och jämföra med tidigare perioder.
- ▶ Överskådlig rapport för att presentera för andra intressenter, till exempel styrelse, chefer eller ägare.

Entreprenadrapport som underlättar

I Kundportalen hittar man
Entreprenadrapporten.

– Ett verktyg som tagits
fram för att underlätta för våra
kunder, säger Ann-Sofie Holm-
gren på Fastighetsnabben.

Det har varit grunden i arbe-
tet. Många kunder har fullt upp
med sin dagliga verksamhet och
har önskat hjälp att få struktur

och överblick.

– Med Entreprenadrapporten
får våra kunder en tydlig doku-
mentation av hela sin fastighets-
förvaltning på de delar som
de valt att ha med i sitt avtal
med oss. Rapporterna tas ut
månads-, kvartals- eller årsvis
enligt kundens önskemål. Det
är lätt att jämföra med tidigare

perioder och på så sätt får
kunden ett underlag för att fatta
rätt beslut.

Här under ser du de rubriker
som finns i rapporten.

– Rapporten anpassas alltid
utifrån kundens behov så att den
innehåller information som är
relevant och viktig för just den
kunden, säger Ann-Sofie.

Entreprenadrapportens innehåll

- Organisation kring uppdraget
- Bakgrund & Mål
- Energiförbrukning
- Leverantörer/Sido-
leverantörer
- Myndighetsbesiktningar
- Arbetsmiljö
- Felanmälningar
- Tillsyn & Skötsel
- Underhållsbehov
- Ekonomisk utveckling



Fastighetsförvaltning och fastighets-
skötsel som verkligen lönar sig – det är
Fastighetssnabbens löfte till alla fastig-
hetsägare i landet. Med oss får ni en
engagerad och tillgänglig partner som
förenar modern teknik med gedigen
erfarenhet. Med helhetstänkande och
djup kunskap inom drift, förvaltning och
ekonomi optimerar vi våra kunders fastig-
hetsskötsel och fastighetsförvaltning.
Vi är verksamma från Kiruna i norr till
Visby i söder, med huvudkontor i Gävle.

**Utmana oss gärna
– vi lovar att det lönar sig.**

