

Snabben

FASTIGHETSSNABBen OKTOBER 2022

”

Ordning och reda behövs

”

Anna Cedvén vill göra branschen bättre



FS Akademin

Vårt nav i utbildningar

Bakbonus – nej tack!

Vår standpunkt kring dolda rabattsystem



LEDARE

Vi lever i en orolig tid...

Det sorgliga kriget i Ukraina fortsätter och vi påminns varje dag i media om allt som hänt och händer där. Med skenande el- och bränslekostnader, inflation och kraftigt ökade räntor som effekter av kriget påverkas vi även i vårt i jämförelse trygga Sverige.

Många privatpersoner och företag går en svår tid till mötes.

Sveriges utmaningar går inte att jämföra med Ukrainas men trots det är frågorna förstas relevanta. Hur kan vi sänka energikostnaden? Acceperar människor lägre temperaturer inomhus?

Vi behöver på alla sätt hjälpa varandra för att ta oss igenom detta.

Räntor och energikostnader påverkar i högsta grad fastighetsbranschen. Våra energi-

experter får mer förfrågningar om energibesparande åtgärder.

Det svåra är att ingen vet vad som kommer att hända i framtiden.

Jag känner att det vi som företag kan göra i det läget är att stå stadigt och arbeta med våra kunder som vi alltid har gjort. I det här numret berättar vi om vårt gedigna utbildningsprogram. I osäkra tider känns den struktur vi har skapat bra. Kunderna kan lita på våra medarbetare. Och efterfrågar kunderna en viss kompetens kan vi utbilda oss om det behövs.

Det märkliga, men också fantastiska, är att det trots oroliga tider alltid pågår ett parallellt liv i samhället. Det som ger oss annat att tänka på blir kanske viktigare än någonsin? Läs en bok,

titta på en bra film eller följ våra favoritlag.

Jag kopplar gärna av med sport, framför allt fotboll och ishockey. Hösten blir spännande och jag hoppas att Gefle IF:s damlag i fotboll håller sig kvar på division 1-nivå när seriesystemet görs om och att herrlaget återigen tar steget upp i Superettan. Till våren står hoppet till att Brynäs IF:s damer tar sig till final i SDHL igen – och att jag den här våren äntligen slipper vara orolig för att herrlaget ska ramla ur SHL.

Trevlig läsning!

Henrik Åström
Vd Fastighetssnabben

Stort uppdrag inom ekonomisk förvaltning

Fastighetssnabben kommer från 1 januari 2023 att sköta den ekonomiska förvaltningen av Svenska Myndighetsbyggnaders bolag och fastigheter.

– Vi kommer att ta hand om hela den ekonomiska förvaltningen med traditionella uppgifter som att hantera leverantörsfakturor, hyresavisera, att sköta den löpande bokföringen och göra bokslut. Det är ett stort uppdrag för vår avdelning för ekonomisk förvaltning där Sofia Elfving är platschef. Totalt omfattar det cirka 30 bolag, 60 fastigheter och 1650 hyresobjekt, säger William Eriksson som är kundansvarig.

Redan under hösten påbörjades uppläggningsarbete och konvertering av befintliga system.

Svenska Myndighetsbyggnader äger, utvecklar och förvaltar fastigheter med i huvudsak statliga myndigheter som kunder. Värdet på innehavet uppgår till cirka 16 miljarder kronor och bolagets fokus är att erbjuda hyresgästerna en effektiv lokalförsörjning.



Sofia Elfving, platschef på Fastighetssnabbens avdelning för ekonomisk förvaltning, ser fram mot ett stort uppdrag för Svenska Myndighetsbyggnader.

Nytt avtal med Kustbevakningen

Fastighetssnabben har tecknat ett tvåårigt avtal med Kustbevakningen gällande hantverkar-tjänster på avrop. Arbetet drog igång 1 september.

– Avtalet omfattar dels hyrda lokaler, dels delar av hamnverksamheten. Aktuella orter är Hudiksvall, Härnösand, Skavsta, Oxelösund och Slite, berättar Stina Haglund, kundansvarig.



Utökat samarbete

Fastighetssnabben och Np3 fortsätter växa tillsammans.

– Från 1 december 2023 utökar vi samarbetet ytterligare då vi börjar sköta om Np3:s fastigheter i Kiruna och Gällivare, säger Markus Zetterlund, kundansvarig i uppdraget mot Np3.

Företagen har en lång och växande historia av samarbete. Det utökade samarbetet i Kiruna och Gällivare handlar om cirka 42 000 kvm.





"Ordning och reda behövs"

Anna Cedvén vill göra branschen bättre

DÖRREN ÖPPNAS. Men inte av Anna Cedvén. En tioårig kille säger hej och förklarar:

– Mamma håller på med nån jobbgrej. Hon kommer snart. Jag är hemma och är sjuk.

Strax efter kommer Anna Cedvén själv ner från kontoret på övervåningen och konstaterar att vi just sett både för- och nackdelen med att arbeta hemma.

– Annars är det ofta bara jag och katten här hemma. Jag hjälper mina kunder att skapa avtal inom fastighetsförvaltning och fastighetsdrift. Det innebär många möten hos kunden under det som kallas kravställningsprocessen. Hur funkar entreprenaden idag? Vilka behov har ni? Vad vill ni ändra? Och så vidare.

Hon nickar upp mot övervåningen.

– Jag tolkar den informationen och ser till att den kommer ut i text i en avtalsmall. Tro mig, under den delen av arbetet är det skönt sitta ostörd.

Hon gick en gång i tiden på KTH, sektionen för Väg och Vattenbyggnadskonst, och tog en examen i Facility Management. På hennes cv sticker två poster ut: fastighetschef på Grand Hôtel och fastighetschef på Dramaten.

– Grand Hôtel är nog det som påverkat mig mest. Jag var där i fyra år och märkte hur fastigheten var en viktig del av verksamheten. Man hade inte den för att den skulle ge en avkastning utan för att den kunde inrymma gästrum, restauranger och varor. Fastigheter är allra roligast när de har ett tydligt syfte, säger hon.

Efter många olika anställningar driver hon numera egna företaget Fastighetstrategi "för att jag insåg att jag är en projektmänniska och inte en förvaltande typ". Hon kallas numera specialist på avtal för drift, förvaltning och service-tjänster i fastighetsbranschen.

Helt enkelt skapa ordning och reda i den.

– Om ni bara visste vad många pågående avtal det finns där ute, där man inte är i närheten av att leverera enligt avtalet. Många gånger har beställarna inte kvar kunskapen om sina fastigheter. Kunskapen har försvunnit med personal som slutat. Jag vill hjälpa mina kunder att få riktigt bra entreprenader.

Hon gör en konstpaus och slår fast:

– Min mission är en bättre bransch.

Det finns en branschförening, Aff, och ett branschregelverk med branschmallar som hon kort sagt har svart bälte i.

– Jag gör många avtal, men jag utbildar också. Både företagsanpassade utbildningar och som ämnesexpert åt Aff håller jag seminarier och kurser. Det finns jättemånga Aff-avtal där beställare och leverantör behöver förstå innehållet. Därför skapade Aff en e-utbildning som många använder.

Hon känner att behovet är stort.

– Det är svårt att beskriva

tjänster och att göra avtal om tjänster. Om man tycker att det är svårt att handla upp en byggentreprenad där man ser en slutprodukt är upphandling av till exempel städning betydligt svårare. Det finns många sätt att rengöra golv och det är svårt att mäta resultatet. Visst, man kan mäta just nu men det säger ingenting om hur det ser ut om en vecka.

”

Jag vill hjälpa mina kunder att få riktigt bra entreprenader.

Och eftersom det inte är mätbart går det inte att uttrycka med en rad i ett avtal utan behövs många rader.

– Inom bygg- och fastighetssektorn har vi de här branschregelverken med juridiska grundregler vilket gör att jag, som inte är jurist, kan skapa avtal. Det är ovärderligt, säger hon.

Fastighetssnabben har hon av och till kommit i kontakt med under karriären.

– Första gången var nog när de var leverantör åt en av



Svart bälte i ordning och reda. Anna Cedvén arbetar för branschföreningen Aff och vill se mer ordning och reda i avtalen – och hur de fullföljs.

mina kunder. Jag tyckte det var intressant med ett företag i deras storlek. Det finns många väldigt små och några jättar men inte så många mellanstora. Min kund hade små och spridda fastigheter och var nöjd med Fastighetssnabben av den enkla anledningen...

Hon funderar lite och korrigerar sig.

– ... av den egentligen så självklara anledningen att de gjorde vad de skulle enligt avtalet och att de dessutom kom med förslag på vad som skulle åtgärdas i fastigheterna. ■

Namn: Anna Cedvén

Gör: Driver egna företaget Förvaltningsstrategi och arbetar för branschföreningen Aff.

Bor: "I Älvsjö, Stockholm, i kedjehus från 60-talet med man och son, 10 år. Och katten Smokie."

Läser: "Dagstidningar. Och i somras återupptäckte jag Stieg Trenters deckare."

Tittar på: "Inte TV alls, utom fredagar då det blir något som funkar för hela familjen."

Reser till: "Helst någonstans där det går att rida."

Intressen: "Hästkrafter. Enstaka på fyra ben eller många på två hjul. Jag har alltså ridit sedan barndomen och kört mycket motorcykel, bland annat som instruktör för SMC."



Tyst i klassen. Medarbetare från hela landet samlades i Gävle för att lära sig allt om sin nya arbetsgivare.

UTBILDNING

FS Akademin

I takt med Fastighetssnabbens tillväxt behöver medarbetarna också växa. Sedan många år är den egna FS Akademin företagets nav i utbildningar på olika nivåer för alla medarbetare.

BENGT NISES, senior advisor och en av företagets fyra delägare, tar plats i ett konferensrum i Fastighetssnabbens nya lokaler i Gävle för att prata utbildning. En våning under oss pågår det första steget för ett 20-tal nya medarbetare i form av Rookieutbildningen.

Det säger egentligen rätt mycket.

Bengt Nises konstaterar:

– Medarbetarna är vår viktigaste tillgång. I takt med att vi växer blir det ännu viktigare. Därför har vi sedan många år ett omfattande utbildningsprogram som numera är både mer utvecklat och inte minst strukturerat.

Paraplynamnet är FS Akademin.

Under det samlas samtliga utbildnings- och utvecklingsinsatser. Syftet är att utveckla medarbetarna genom interna och externa utbildningsinsatser med validering av kunskaper och som en naturlig del i samband med det dagliga arbetet.

Det mår medarbetarna bra av. Liksom kunderna.

Rookieutbildningen, som alltså pågår den här dagen, är det första utbildningssteget för samtliga medarbetare. Den här dagen är nya kollegor från mest hela landet där, allt från Gällivare ner till Växjö?

Plugg, plugg, plugg.
FS Akademin lockar med
en rad olika utbildningar.

Bengt Nises förklarar:

– Det är nog närmare 20 år sedan vi döpte den lite skämtsamt till Rookieutbildningen, en grundutbildning som är lika för alla. Den handlar om att alla nya medarbetare ska förstå vad Fastighetssnabben är för företag. Vår värdegrund, affärsidé, historia och hur vi konkret arbetar med daglig styrning, kvalitetsmanual, likformigt arbetssätt och så vidare. Det ska inte bara vara några ord på ett papper. Numera har vi medarbetare och kontor på snart 30 orter i Sverige och då blir en sådan utbildning ännu viktigare.

Alla kunder ska veta att det är samma Fastighetssnabben oavsett vilken del i landet man verkar i.

I Rookieutbildningen ingår dessutom att förstå kundernas affär och vad som är viktigt utifrån deras perspektiv. Efter den utbildningen finns en rad olika utbildningar beroende på vilken uppgift en specifik medarbetare har eller vilken uppgift den kanske vill sikta mot.

– I FS Akademin finns utbildningar för alla yrkeskategorier hos oss. I dag är det stor konkurrens när det handlar om att hitta nya medarbetare. Vi tänker därför tvärtom ibland och letar ofta rätt människor först som vi sedan får utbilda i fastighetsskötsel och fastighetsförvaltning, säger han

och ger ett konkret exempel:

– En ungdom som gillar meka med sin Epa är en bra grogrund för en fastighetstekniker. Förstår du en bil kan du snart förstå en fastighet.

Eftersom fastighetsförvaltare inte är en skyddad titel kan i princip vem som helst kalla sig det – oavsett kunskapsnivå.

Bengt Nises:

– Hos oss börjar man som förvaltarassistent. Innan vi väljer

att kalla någon fastighetsförvaltare genomgår den ett flertal utbildningar under en ettårsperiod. Det hela avslutas med 3 dagars skriftliga prov för att validera vad de kan. I år gick sex medarbetare den utbildningen. Alla klarade sig och får därför kalla sig fastighetsförvaltare nu.

Inom FS Akademin finns ett 15-tal utbildningar (se några exempel i rutan här intill) utöver självklara "måste-utbildningar"

Exempel på utbildningar:

- Grundläggande fastighetsteknik
- Teamledarutbildning
- Förvaltningskunskap, teknik, brand & myndighetskrav
- Aff-Bas och Aff-Diplomering
- Brandutbildning – via Svenska Brandskyddsföreningen
- Vad vi förväntar oss av en förvaltare i uppdrag
- Grundläggande ekonomi & Fastighetsekonomi
- Elkunskap med kunskapsvalidering

En ungdom som gillar meka med sin Epa är en bra grogrund för en fastighetstekniker. Förstår du en bil kan du snart förstå en fastighet.

Bengt Nises



Vad tror du? Plugga tillsammans skapar nya kontakter.

för den som ska jobba med Heta arbeten, Skylift och annat.

Om satsningen på utbildningar ger resultat?

Jodå, både för medarbetare och för företaget – och därmed för kunderna.

– Ett flertal av våra nuvarande affärsansvariga, platschefer och till och med vår vd har gjort resan från förvaltarassistent till sina nuvarande roller, säger Bengt Nises. ■



Nöjd kille. Anton Ahlström, nyanställd i Växjö, gillade utbildningen.

Anton nöjd med utbildningen

Anton Ahlström, 27, arbetar för Fastighetssnabben i Växjö och har nyligen gått Rookieutbildningen.

— **JAG HAR GÅTT** en del utbildningar i andra företag som jag arbetat på. Jag måste säga att det här var någonting helt annat. Väldigt, väldigt bra, säger han.

Han betonar att det kändes värdefullt att på allvar få förståelse för företagets bakgrund och för hur företaget vill arbeta för att bli fastighetsägarnas första val.

— Och sedan var det förstas roligt att träffa många kollegor

från olika delar av landet och ta del av deras erfarenheter, säger han.

Roligt tycker Anton Ahlström även att jobbet som fastighets-tekniker är.

— Jag hade arbetat med VVS i fyra år och innan det som målare men ville ha något nytt och hittade en annons där Fastighets-snabben sökte någon i Växjö. Det jag tycker om är variationen men

också att jag arbetar med hyres-gästerna och åt fastighetsägaren i en roll mellan dem, förklarar han.

Bland hans fastigheter finns bland annat ett äldreboende i Växjö och en vårdcentral i Jönköping.

— Det är trevligt och roligt att träffa alla hyresgäster, som på äldreboendet, och jag känner mig väldigt uppskattad, säger han.

Han konstaterar också att



det är en trygghet att känna att Fastighetssnabben har en stor organisation i bakgrunden.

— Det finns alltid någon som backar upp mig om det behövs och inom Fastighetssnabben finns många bra och erfarna tekniker som jag kan ringa om det är några frågetecken.

Tekniklyft för medarbetarna

Vänta, hur gör man det här...

Arbetsmoment som man utför varje dag har de flesta koll på. Men det finns viktiga moment som medarbetare bara stöter på ibland eller, om man är helt ny, för allra första gången.

Kanske vill någon rutinerad, som en idrottsstjärna som behöver titta till sin grundteknik, bara gå tillbaka för att dubbelkolla ett arbetsmoment som blivit rutin.

Ur detta behov föddes Tekniklyftet.

På Fastighetssnabbens intranät kommer medarbetare åt en rad korta filmer som används för utbildning. Det handlar om särskilda arbetsmoment, teknikfilmer och filmer kopplade mot arbetsmiljö och säkerhet kring maskiner.

För att Fastighetssnabbens kunder ska veta att det är ett och samma företag oavsett var i landet man är har erfarna medarbetare filmats när de utför olika moment på det korrekta och bästa sättet.

Hur gör man en funktionskontroll av en branddörr? Hur kontrollerar man vattenkvalitet?

Och så vidare.

Filmerna är korta, tydliga, instruktiva – och har höga tittarsiffror.



Bakbonus *Nej tack!*

Diskussionen kring bakbonusar, kickbacks och dolda rabattsystem är högaktuell igen.

När Konkurrensverket släppte rapporten 'Konkurrensen i byggmaterialindustrin' i december 2021 konstaterade projektledaren Max Brimberg:

– Rabattsystem som i strid mot branschens standardavtal döljer kostnader för byggmaterial skapar grogrunder för ineffektivitet och marknadsmisslyckanden som leder till högre kostnader och försämrad konkurrens.

Rapporten, som gjordes på uppdrag av regeringen, konstaterade att retroaktiva och dolda rabattsystem inom bygg- och fastighetsbranschen inte kommer beställaren till del och är skadliga för effektiv prisbildning på marknaden samt riskerar att öka sannolikheten för korrupta affärsrelationer.

Jon Rackner, Fastighetsnabben, hur ser du på att detta blivit aktuellt igen?

– Jag kan förstå att den har blivit det, men jag tycker det är synd för branschen. Det har tydligt skett en förändring gällande entreprenörsarvodet under de senaste åren. Beställarna har drivit ner entreprenörsarvodet och upphandlar själva avtal med grossister som vi ska nyttja för inköp till deras fastigheter. Jag tror tyvärr att detta leder till att beställarna upplever att de får det billigare men i stället ser de inte vad de betalar för. De tror att dom gör en bra affär men vi upplever ibland att dom inte ser helheten.

Hur är er inställning i detta?

– Fastighetssnabben står för transparens och öppenhet och

ser mycket illa på denna utveckling. Vi tar tydligt avstånd från bakbonus och står för transparens och tydlighet mot våra kunder. Det är viktigt för oss att våra kunder ska veta vad de får och betalar för – och att Fastighetsnabben jobbar hårt varje dag för att pressa priserna på inköp som alltid ska komma våra kunder till gagn.

Vad tror och hoppas du kommer att hända?

– Jag hoppas och tror mig veta att fastighetsägare uppskattar den ärlighet och öppenhet som Fastighetssnabben står för och att vårt arbetssätt kommer vinna i längden. Som en del av vår affärsidé är det självklart för oss att våra rabatter ska optimera våra kunders fastighetsekonomi.

Jon Rackner, affärschef, och Fastighetssnabben, tar avstånd från bakbonus och står för transparens.

”Vi tar tydligt avstånd från bakbonus och står för transparens och tydlighet mot våra kunder.





Energiexpert. Oskar Andersson i Borlänge brinner för energibesparingar.



”Det märks att våra kunder tar frågorna på allvar.”

Oskars energi tar aldrig slut

– stort intresse för energifrågor bland kunderna

Oskar Andersson, 28, med bas på Fastighetssnabben i Borlänge har i flera år varit intresserad av frågor som handlar om energibesparing. När han fick chansen att genom Fastighetssnabben gå en utbildning tog han den.

– Jag lärde mig om regelverk och annat och klarade valideringsprovet, berättar han.

Därmed var han certifierad energiexpert.

Strax efter det kom kriget i Ukraina och det blev energi-kaos i både Europa och Sverige.

Behöver vi säga att Oskar, liksom Fastighetssnabbens andra energiexperter, fick mycket att göra?

– Det märks verkligen att våra kunder tar de här frågorna på allvar. Jag kan säga att alla kunder vill få råd och tips nu och många

frågar efter energideklarationer, berättar han.

När vi pratar är han i Göteborg för ett stort energiprojekt. Han går igenom en rad fastigheter och lämnar sedan förbättringsförslag. Innan dess har han på kort tid varit på Gotland, i Luleå, Enköping, Växjö, Borlänge, Västerås för att hjälpa kunder med olika energiprojekt.

– Det kan vara alla möjliga besparingar. På ett ställe kunde vi byta 24 ljuskällor i gamla höghöjdsarmaturer till 12 ljuskällor med LED-belysning. Det blir en stor besparing. På en annan

plats justerade vi ventilations-tider i en kontorslokal. Från att ha stått och pumpat dygnet runt år efter år är det nu anpassat efter verksamhetens tider, berättar han.

Han funderar på frågan varför han gillar jobbet?

– Resultatet! Man ser hur lite energi det kan gå åt när inställningar är rätt. Det är både roligt och en drivkraft, konstaterar han.

Han är uppväxt i en liten by som heter just By, har ett 25-tal invånare och ligger i Gagnef kommun. Där på landet odlade han ett teknikintrasse. Han gick

Luleå Tekniska Universitet, LTU, för att bli civilingenjör inom rymdteknik.

– Men efter två år kände jag att det inte var något för mig. I stället gick jag en Yrkeshögskola i Falun med inriktning drift- och fastighetsteknik. Jag fick jobb först som fastighetsskötare, sedan drifttekniker och arbetade flera år på bland annat Borlänge sjukhus. Vi fick två gånger stipendium av landstinget för att vi lyckats kapa energiförbrukningen, säger han.

Till Fastighetssnabben, och inte minst företagets kunder, kom han 2020.



Samarbete skapar framgång. Fastighetssnabben samarbetar med IK Uppsala Fotboll vilket båda parter vinner på. Precis som ett samarbete ska fungera.



Samarbete alla vinner på

GUNNAR KÄLLSTEN, klubbchef för IK Uppsala Fotboll, skrattar.

– Vad ett samarbete som det med Fastighetssnabben betyder för oss? Var ska jag börja? Det betyder helt enkelt otroligt mycket, säger han.

Som klubbchef i ett elitsatsande lag som varit i Damallsvenskan, och nu krigar i toppen av Elitettan, ser han dagligen utmaningarna.

Och skillnaden mot herrfotbollen.

– Damfotbollen är lite annorlunda jämfört med herrfotbollen när det gäller ekonomi. Det finns inga TV-pengar och inga spelarförsäljningar som ger stora inkomster utan vi är väldigt beroende av partnersamarbeten, säger han.

Ett problem, som gäller på många håll inom damfotbollen, menar han är att en hel del företag är intresserade att bidra senare men inte just nu.

– Ofta måste vi inom flick- och damfotbollen åstadkomma något för att bli intressanta för ett partneravtal. "När ni går upp i Allsvenskan sponsrar vi" hör vi ofta. På pojk- och herrsidan handlar det på ett annat sätt om att pengar skjuts till för att utveckla spelarna.

Han berättar att pandemin gjorde att en del samarbeten upphörde eller i alla fall pausade och att det hängt kvar sedan dess.

Viktigt med socialt ansvar

Fastighetssnabbens platschef i Uppsala, David Lundh som själv har fotbolls-bakgrund från division 2, berättar att Fastighetssnabben i Uppsala väljer att satsa exakt lika mycket pengar i herrfotboll, IK Sirius FK, och i damfotboll, alltså IK Uppsala Fotboll.

– För oss känns det självklart, säger han.

Lika självklart är det att klubbarna som man samarbetar med ska ha ett bra och starkt socialt engagemang.

– Sirius har en bra verksamhet i något de kallar Gränslös fotboll och

IK Uppsala har en motsvarande verksamhet. Vi ser fotboll som ett av bästa verktygen att nå barn i utanförskapsområden. Fotbollen spänner över alla samhällsklasser och religioner, säger David Lundh.

Gunnar Källsten konstaterar:

– Företag pratar om CSR, Corporate Social Responsibility, och vi pratar själva om FSR, Football Social Responsibility. Vi har utbildat uppåt 150 kvinnliga ledare mellan 16 och 42 år, vi ger genom Ronjabollen flickor mellan 8 och 16 år ingång i fotbollen i utsatta områden med gratis lekfyllda träningar där vi också pratar mänskliga rättigheter, jämställdhet, demokrati och skapar ett tidigt idrottsintresse.



David Lundh

Fastighetssnabben i siffror

Platskontor:

27 orter

Antal anställda:

290

Servicefordon:

210



Antal förvaltade fastigheter:

2900

