

Win-Win Energy

WIN-WIN ENERGY er et selskab, der har sat sig for at gøre noget for miljøet. Vi hjælper private og virksomheder med at reducere deres energiforbrug, så de udleder mindre CO2 og samtidig sparer penge.

Og vi gør det på en nem måde for den enkelte:

en kontakt - en samlet løsning - gennemsækelighed og med en høj grad af valgfrihed.

Se endvidere www.win-winenergy.dk



**Nedsæt
dit energiforbrug,
reducér dit CO2 udslip
og spar samtidig penge!**





VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Etablering af konsortier

Et konsortium er ikke et juridisk selskab, men en sammenslutning af flere selskaber eller personer der i fællesskab laver et formaliseret samarbejde for, at kunne løse en given opgave.

Det vil sige, at man sammen med opdragsgiver bl.a. opnår følgende fordele:

- Smidigt og forpligtende samarbejde – ”alle for én – én for alle”
- Samarbejde på tværs af faggrænser og brancher
- Synergier ved at have et fælles mål om løsning af opgaven
- Opdragsgiver sikrer sig, at der er de fornødne kompetencer og Know-How til løsning af opgaven
- Bedste pris samtidig med, at sikkerhed og økonomisk robusthed sikres



VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Etablering af konsortier

Men det der i sidste ende får ”tingene” til at ske er evnen til at indgå i et smidigt og forpligtende samarbejde, dels i forhold til opdragsgiver, og især ved at egne medarbejdere internt og i forhold til andre underleverandører evner at samarbejde på tværs af ansættelsesforhold, for at leve op til opdragsgivers mål og ønsker.

Eksempler:

Etablering af Storebæltsforbindelsen:

Processen med etablering af forbindelsen var udelukkende baseret på grundige og specifikke krav til hver enkelt leverandør, uden fokus på tværgående samarbejde.

Resultat:

- Store forsinkelser
- Flere ulykkestilfælde og flere med dødelig udgang
- Store økonomiske overskridelser i forhold til budget
- Ingen af leverandørerne tjente penge på deres opgaver





VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Eksempler:

Etablering af Øresundsforbindelsen:

Samme udbyder – Sund- og Bælt og i stor grad samme leverandører.

Forskellen til Storebæltsprojektet er, at der i forbindelse med udarbejdelse af udbuddet blev sat fokus på tværgående samarbejde, støttet af incitaments- og bonusprogrammer.

Resultat:

- Ingen forsinkelser
- Broen blev færdig før tid
- Ingen ulykkestilfælde
- Ingen økonomiske overskridelser i forhold til budget
- Alle leverandører/samarbejdspartner tjente penge på deres opgaver





VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Facility Management – Egne eksempler fra Servicebranchen

Vejen fra Single Service til Integreret Facility Service FM:

Da Facility Management (FM) markedet skiftede fra Single Service kontrakter til Integreret Facility Management (IFMS) kontrakter betød det, at vi måtte inddrage en række underleverandører for at løse opgaverne.

Opgavernes "værdi", kompleksitet og omsætning blev samtidig mangedoblet.



VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Integreret Facility Management- Partnerskabsmodel

Alle tilbud og udarbejdelse af løsningsforslag startede derfor med en grundig proces hvor ledere fra de deltagende leverandører mødtes og i detaljer udarbejdede retningslinjer for netop denne specifikke opgave, herunder vision, mission og værdier.

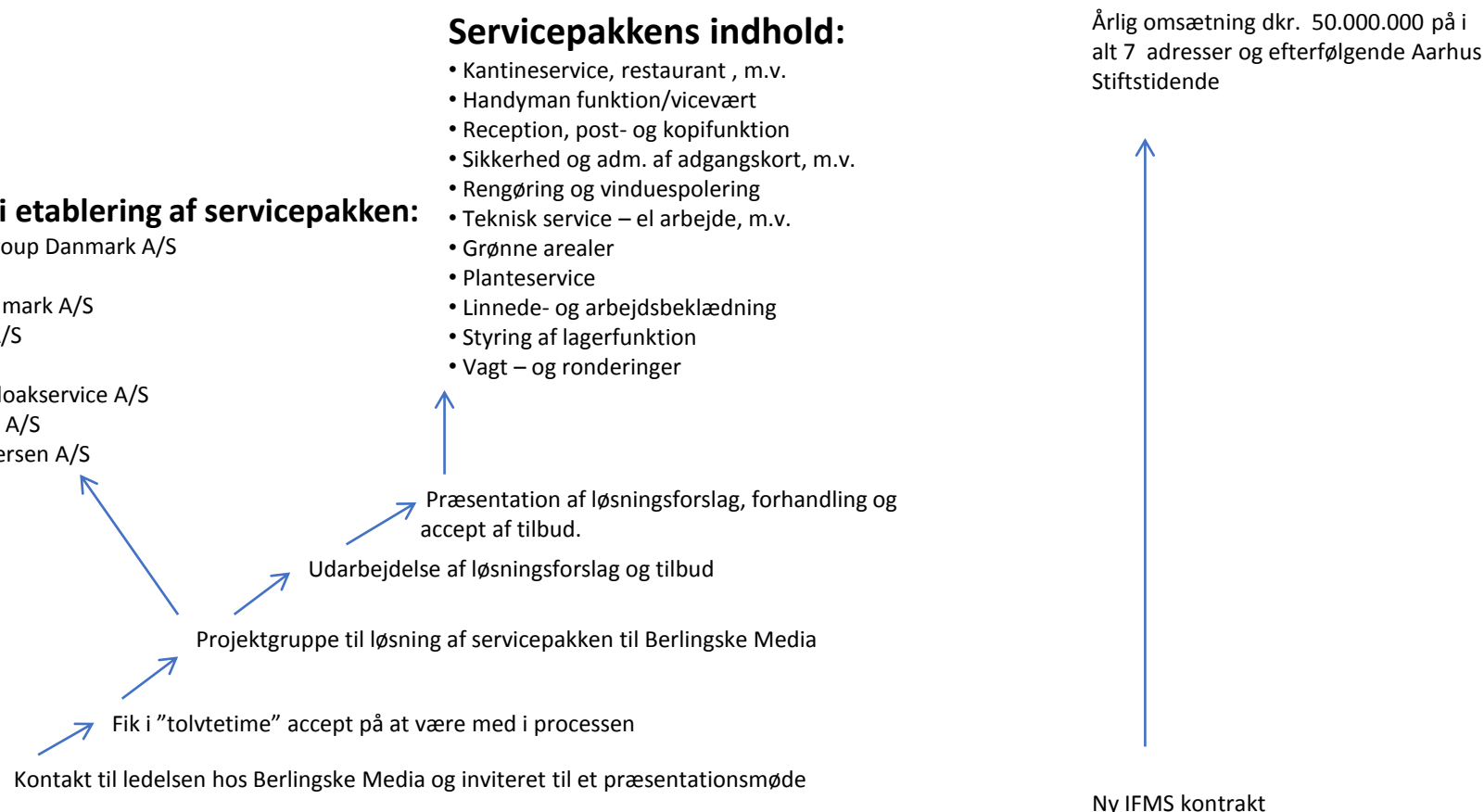
Medie Koncern:

Partnere i etablering af servicepakken:

- Compass Group Danmark A/S
- G4S A/S
- Bravida Danmark A/S
- Elite Miljø A/S
- Vasik A/S
- Lyngholm Kloakservice A/S
- OK Nygaard A/S
- Marius Pedersen A/S

Servicepakkens indhold:

- Kantineservice, restaurant , m.v.
- Handyman funktion/vicevært
- Reception, post- og kopifunktion
- Sikkerhed og adm. af adgangskort, m.v.
- Rengøring og vinduespolering
- Teknisk service – el arbejde, m.v.
- Grønne arealer
- Planteservice
- Linnede- og arbejdsbeklædning
- Styring af lagerfunktion
- Vagt – og ronderinger



EDB Konsulent

Partnere i etablering af servicepakken:

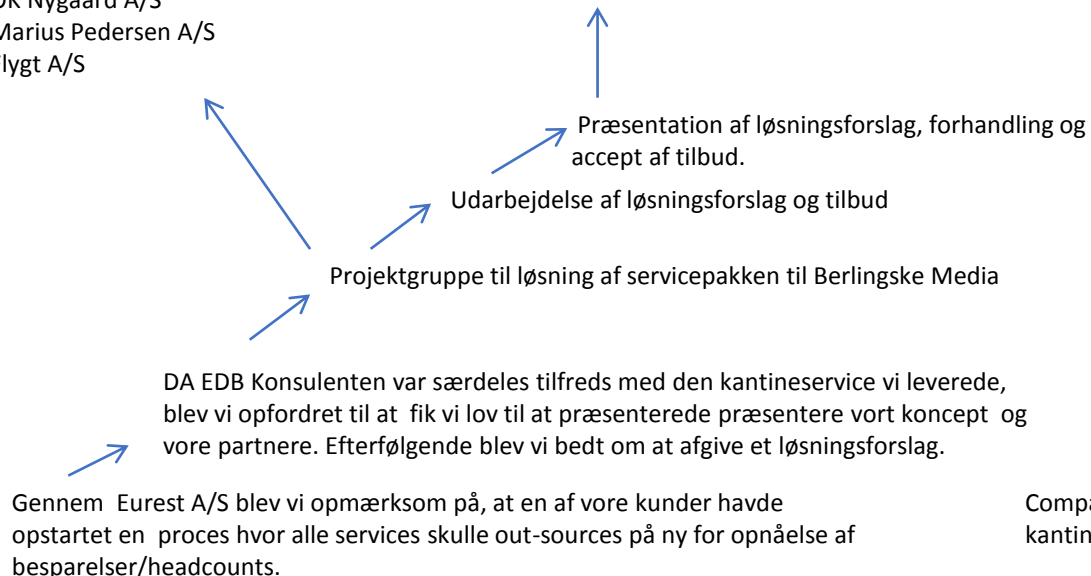
- Compass Group Danmark A/S
- G4S A/S
- Bravida Danmark A/S
- Combi Service A/S
- Eurest Service Danmark A/S
- Vasik A/S
- Jydsk Plantesevice A/S
- OK Nygaard A/S
- Marius Pedersen A/S
- Flygt A/S

Servicepakkens indhold:

- Kantineservice
- Handyman funktion/vicevært
- Reception, post- og kopifunktion
- Sikkerhed og adm. af adgangskort, m.v.
- Rengøring og vinduespolering
- Teknisk service – el arbejde, elevator service ,m.v.
- Grønne arealer
- Plantesevice
- Vagt – og ronderinger

Årlig omsætning dkr. 40.000.000 på i alt 4 adresser i Danmark –

- Ballerup
- Århus
- Herning
- Kolding



Compass Group Danmark A/S havde indledningsvis én (1) kantine på – dkr. 1.500.000 per år.



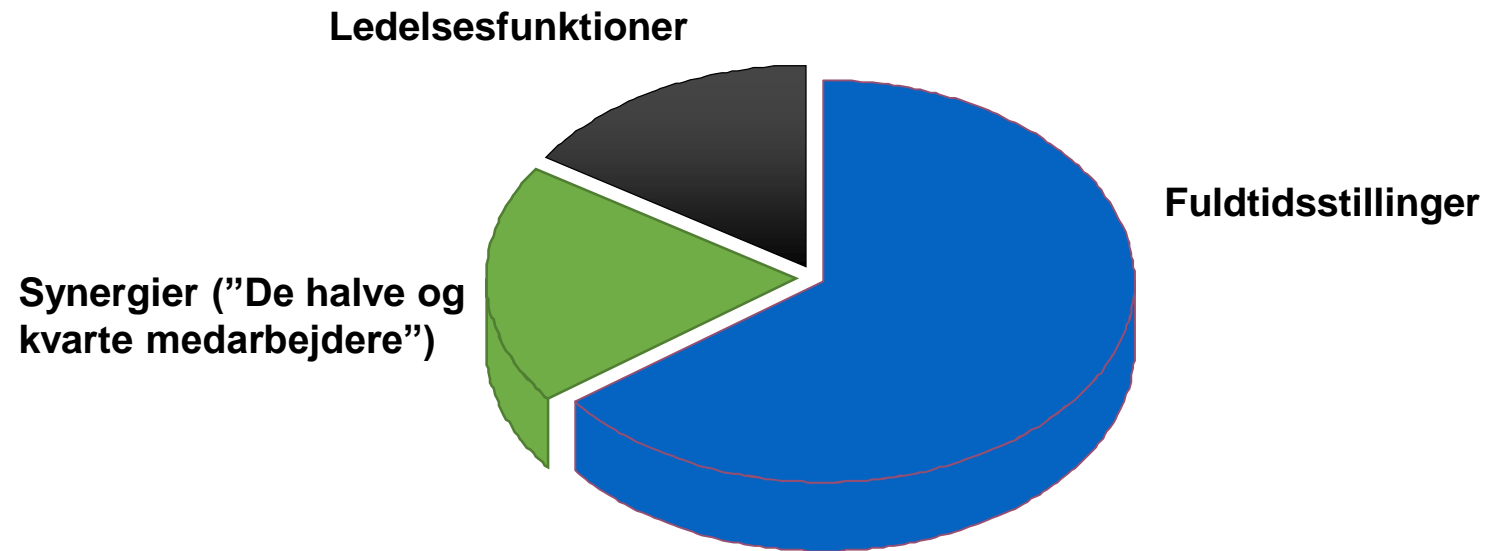
VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Integreret Facility Management- Synergier

Vi tror på samme muligheder her via samarbejde på tværs af faggrænser som vi oplevede i servicebranchen.

Synergier – "bøffen"





VI FREMMER VIDEN

- Femern Bælt

Konklusion:

Der kan naturligvis drages paralleller til andre brancher end servicebranchen som værende "ejer" af Facility Management opgaver.

Styring, rapportering, tilbudsgivning, m.v. kan ligeledes varetages af eksempelvis virksomheder med baggrund i de tekniske discipliner, som tidligere omtalt af eksemplerne med bygning af Øresundsforbindelsen.

Spørgsmål og kommentarer