

Facility management handlar inte bara om att skära ner kostnader och spara pengar. Det handlar också om en offensiv strävan att långsiktigt öka värde och produktivitet. Just därför måste FM-frågorna flyttas upp både på dagordningen och i hierarkin.

From the Boiler-room To the Board-room



**FACILITY
MANAGEMENT**
Jan Åke Granath

Jag hörde Hardy Nilsson diskutera olika tränarstrategier på tv. Han menade att det finns två olika sätt att tänka som ishockey-coach, endera kan man träna laget för att aldrig förlora, eller också tränar man dem för att alltid vinna. Den första strategin bygger på ett starkt defensivt spel som slutligen stressar motståndaren till att göra misstag och då kontrar man och hoppas

göra mål. Den andra strategin lär spelarna att alltid vara kreativa, variera sitt spel och alltid ligga steget före motståndaren. På så sätt har man initiativet och kan spela på sina egna villkor och förhoppningsvis vinna.

DAGEN INNAN KOM jag hem från European Facilities Management Conference i Frankfurt och jag kan inte hjälpa att jag drog vissa paralleller med hur FM-frågor behandlas i företag och organisationer.

En av presentatörerna minns jag särskilt väl. Han hade hjälpt ett av världens största telekomföretag att förnya sina kontor. Problemen var förfärande, fastighetsbeståndet imponerande och uppdraget gigantiskt. Han menade att man främst måste satsa på att skära i kostnaderna förknippade med lokalanvändningen. Hans argument var att det var lättast att sälja till den verkställande ledningen för det var det de begriper sig på. Om åtgärderna gjorde att verksamheten utvecklades på något positivt sätt så såg han det som en bonus.

Visst känner vi igen det här från många företag och organisa-

tioner som i kärva ekonomiska lägen försöker omstrukturera och effektivisera. Låt mig göra en liten utvikning.

En serviceleverantör mäter sin framgång i hur mycket service den får leverera till kunderna. Ett FM-företag däremot mäter sin framgång i hur mycket värde man kan tillföra kundens kärnverksamhet. FM-tänkandet innebär framför allt att man levererar rätt typ av service men oftast också att man söker leverera så lite som möjligt men samtidigt uppnå mesta möjliga värde för kärnverksamheten. Det är ofta det sista steget som förbises. En organisa-

tion som söker lösa sina problem defensivt genom att fokusera på kostnadsminskning snarare än den offensiva strävan att öka värde och produktivitet sitter fast i ett traditionellt synsätt.

Man söker ofta minska sina kostnader genom att skära ned på såväl externa som interna servicefunktioner. Vad man samtidigt ofta gör är att lägga över tidigare stödtjänster på

kärnverksamheten. Resultatet blir att allt mer tid och resurser dräneras ur kärnverksamheten, vilket påverkar produktivitet, kvalitet och arbetstillfredsställelse. I förlängningen väntar sämre konkurrenskraft och mindre nöjda kunder och avnämare.

VI SOM ARBETAR med FM-frågor måste visa att den passiva coachen som inriktar sig främst på att hålla kostnaderna ifrån sig måste bytas ut mot en Facility Manager som proaktivt deltar i företagets strategiska arbete med främsta syfte att stödja kärnverksamheten genom att tillföra värde och öka konkurrenskraften. Först då kan vi motivera varför FM-frågor bör flyttas "From the Boiler-room to the Board-room".

