

# VD-brev

## Händelser sedan senaste styrelsemötet – Mattias Adman

### Status uppstart nya bolaget

Första månaden i det nya bolaget har passerat. Omställningen har varit stor med nytt system för tidredovisning. Verksamheten har fungerat och levererat som förväntat. I början av året kom ett kraftigt snöfall som hanterades på ett bra sätt. Alla tre arbetsgrupper ingår i snöberedskapen och samarbetade väl.

På Wisby Strand görs en större insats med att jobba bort ett stort antal ärenden medan verksamheten där har en lugnare period.

Vi har blivit nominerade till en Kundkristall i kategorin "Bästa Felavhjälpning". Nomineringen grundar sig i resultaten i våra kundundersökningar i verktyget Aktiv Bo som är standard i fastighetsbranschen. Nomineringen är ett bra kvitto på att vår organisation fungerar och att våra hyresgäster är nöjda med vårt arbete.

En ny verksamhetskoordinator, Paulina Hallin har börjat sin tjänst. Paulina som är tidigare fastighetstekniker och samordnare har under månaden som gått bland annat stöttat i tidrapporteringen fakturahantering. Fokus framåt kommer bli att skapa nya strukturer för Fastighetsservice i Teams.

### Kompetensutveckling

Piloten för validering av fastighetstekniker börjar närma sig slutet. En person är godkänd och övriga fem är i slutfas. Vi tror på konceptet för dem som är motiverade. Rimlig nivå skulle kunna vara två till tre personer per år.

### Investering i nya

Som ett led i att modernisera vår maskinpark har fyra nya maskiner beställts: två kompaktlastare och två redskapsbärare. De nya maskinerna är flexibla och kan användas för snöröjning, gräsklippning och sandupptagning. Den sistnämnda tjänsten köps idag till stor del in externt, vilket innebär att investeringen öppnar för nya affärsmöjligheter. Maskinerna ger dessutom en avsevärt förbättrad arbetsmiljö jämfört med de maskiner som nu färdas ut.

### Kommande utveckling

Effektivisering av våra arbetssätt ska öka den produktiva tiden i verksamheten. Arbetet omfattar ett ökat fokus på tidredovisning, dagliga avstämningsmöten och en stärkt roll för samordnare, vilket tillsammans skapar bättre planering, uppföljning och resursanvändning.

### Reflektioner och analys efter 3 dagar som anställd - Carl Johan Jürss

Rekryteringsarbetet avseende ny Chef Fastighetstekniker fortgår och är nu inne i en fas av testning och extern utvärdering. Huvudkandidaten är en relativt ung person men med goda ledaregenskaper, starkt driv och relevanta kunskaper inom affärsutveckling, uppföljning och styrning. Min bedömning är att han dessutom kommer att fungera bra i gruppen med övriga chefer och i ledningen av bolaget i allmänhet.

Med tanke på den utdragna ersättningsprocessen krävs omfördelning av arbetsuppgifter inom gruppen av chefer och även tillförande av stöttning från verksamhetskoordinator. Detta för att, framför allt, avlasta Rune i det kommande arbetet med medarbetar- och lönesamtal. Detta är genomfört.

Jag upplever, precis som Mattias nämner ovan, att den operativa verksamheten fungerar hyfsat, det vill säga att det dagliga arbetet är i gång och blir utfört.

Det som dock inte fungerar är ekonomiflödet och affärssystemet, FortNox, som inte är avsett för att hantera den här typen av flöden.

Som jag tolkar det finns det problem men att systemen inte är kompatibla med varandra vilket innebär en stor mängd dubbelarbete i hela affärsprocessen. Kort kan man beskriva det som att allt från beställning av tjänst, tidrapportering, hantering av leverantörsreskontra mm till slutlig fakturering mot kund inte fungerar och samverkar i ett flöde. Min bedömning är att det är affärskritiskt både för GHFS och GH att omgående undersöka och implementera en långsiktigt hållbar lösning.

Som konsekvens av nuvarande situation är flertalet medarbetare i organisationen hårt belastade vilket ytterligare kan förvärra situationen, på sikt.

### Min syn på affärsutveckling och plan för utveckling

Arbetet med affärsutveckling kommer att bedrivas parallellt med att få ordning på nuvarande verksamhet. Det innebär att arbetet med att lösa dagens problem utförs och anpassas för att på sikt kunna koppla på nya produkter och tjänster i utbudet och kunderbudandet. Naturligtvis bör affärsutvecklingen utgå från den nuvarande verksamheten i steg 1 för att på sikt kunna addera ytterligare kompetenser inom olika verksamhetsgrenar. Det kan t.ex. vara inom återbruk, hållbarhet, avfall och återvinning. Men som utgångspunkt i dagsläget ser jag alla de tjänster som vi idag köper in från externa leverantörer. Som exempel kan nämnas yttre skötsel i Slite och Lärbro som idag köps in från Nybergs Entreprenad för en årskostnad om ca 5 mkr. Det finns även mycket pengar att hämta i inre underhåll och reparationer där det idag anlitas externa leverantörer i vissa avseenden på grund av tidsbrist men även i avsaknad av kompetens. Dessvärre finns det dock ett stort mörkertal över vad de egentliga orsakerna är men trots detta finns stora möjligheter till att effektivisera och utveckla tjänster som kan utföras av Fastighetsservice själva.

Till detta adderas även alla de tjänster som idag utförs men där man inte tar betalt från kunden exv. enkla tjänster som beställs av de boende men som inte ingår i hyran. Här måste man definiera vilka dessa tjänster är, samt prissätta och kommunicera. Upprätta modeller i affärssystemet så det med enkelhet går att administrera för utföraren dvs. teknikern.

Sen finns det säkert mängder med tillkommande tjänster och produkter som, på sikt, går att tillföra utbudet från Fastighetsservice men då måste konsekvenserna utredas så det inte står i strid mot en eventuell lagstiftning.

### Strategiska områden och effekter

1. Tjänster som idag outsourcas till externa leverantörer.
  - a. Vad är rimligt och möjligt att utföra inom den egna organisationen på ett effektivt och kostnadsbesparande sätt? Vilka resurser behöver vi: utbildning, rekrytering och maskiner?
  - b. Vilka uppgifter bör även fortsättningsvis läggas ut externt?
2. Tjänster och produkter som går och skall säljas till hyresgästerna.
  - a. Vad ingår i hyran och vad är tillkommande?
3. Vilka ytterligare områden finns det affärsmöjligheter inom?
  - a. Avfall, återvinning, återbruk, energi med mera.
4. Tjänster och produkter som går att sälja till Region Gotland.
  - a. Finns samordningsvinster exempelvis grönyteskötsel, snöröjning med mera.
5. Tjänster och produkter som går att paketera och sälja till externa uppdragsgivare exempelvis bostadsrättsföreningar, fastighetsägare med flera.

Effekterna på kort sikt är direkta kostnadsbesparingar, uppbyggnad av kompetenser, resurser och effektivitet.

Effekterna på längre sikt två till fem år, är tillväxt, ekonomisk trygghet och effektivt resursutnyttjande. Intäktsflöden från externa parter bidrar till att skapa kostnadseffektiva tjänster och produkter mot Gotlandshem.