

**Konkurrens.** Blir det svårare att vara specialist i en värld alltmer styrd av outsourcing? Facility Nordic frågade fem företag om konkurrens specialister emellan, synen på ökad outsourcing och utvecklingen inom facility service. Resultatet skvallrar om en framtid som ser ljus ut för den som hittat sin nisch och vågar ta för sig.

# Specialisterna ser bransch i uppsving

**M**erparten av de företag som Facility Nordic talat med anser att outsourcing är på uppsving.

**Fredrik Larsson**, marknadschef på bemanningsföretaget Skill är en av de som har märkt en stor ökning.

– Efterfrågan har ökat i takt med att ekonomin återhämtat sig efter förra finanskrisen. Vi ser ännu inte någon effekt av den osäkerhet som finns i Europa i dag. Det är inte bara konjunkturrelaterat, när vi pratar med våra kunder är det tydligt att fler och fler ser de stora fördelarna med att låta ett rekryteringsföretag stötta dem när de ska ta in personal.

Fredrik Larsson tycker dock inte att Skill är ett FS-företag i traditionell mening. Men ett tydligt samband finns: det tydliga stödet och affärsnyttan för kunderna.

Receptet för outsourcing verkar en-

kelt: anlita experter för att tillhandahålla tjänster som ligger utanför kärnverksamheten eller som inte skiljer ut organisationen, och skörda fördelarna av förbättrad ledningsfokus och tjänster med bättre extern och intern effektivitet. Trots detta till synes lättlagade recept tycker vissa att det finns en klyfta mellan teori och praktik inom outsourcing.

**Stefan Holmlund är chef** på kontorsmöbelföretaget Senab Services vars huvudverksamhet är helhetslösningar beträffande inredning till företag.

Stefan vill utveckla synen på vad outsourcing är och menar att det måste till ett vidgande av begreppet outsourcing eftersom det innehåller så många möjliga varianter. Själv tror han att trenden som kommer är multisourcing. Med multisourcing slipper kunderna lägga alla ägg i en korg och kan välja leverans och utveckling av servicetjänster från en strategisk mix av fritt valda externa och interna tjänsteleverantörer.

– Med lite erfarenhet ser vi nu att branschen är på väg från outsourcing till multisourcing. Vi vill krossa myterna och välja ett nytt angreppssätt när det gäller sourcingsatsningar och åtgärder. Vi måste inte leverera allt utan vi kompletterar kunden på alla nivåer. Alla kunder är inte mogna för en total outsourcing, men med multisourcing kan vi växa tillsammans.

**Andra företag**, som Smiling Faces, satsar på att vara helhetslösning inom en begränsad tid av arbetsdagen, närmare bestämt under rasten.

Företaget erbjuder kaffe, vatten, frukt och matkyl som singeltjänster eller i en produktmix med en så kallad Paus Manager som vägleder kunderna i behov och önskade förändringar.

– Vi tillhör en del av FS-erbjudandet, säger Patrik Tysell, vd för Smilig Faces. Men vi isolerar oss till vad vi kallar paus management. Vårt företag leder, utvecklar och samordnar pausen på företag

## FRÅGOR OCH SVAR

	Outsourcar era kunder mer nu eller mindre?	Ser ni er som leverantör av FS-tjänster?	Vilka kombinationer av tjänster/support/service har ni?
<b>RIAB</b> Per-Olov Nilsson	Mer, och det ökar.	Ja.	Komplett fastighetsförvaltning.
<b>SEBAB</b> Stefan Holmlund	Trenden ökar.	Ja.	Interiör, koncept och service.
<b>GRÖN KONTORS MILJÖ</b> Owe Paulsson	Jag bedömer att det ökar.	Ja.	Växter och frukt.
<b>SMILING FACES</b> Patrik Tysell	Varken mer eller mindre.	Ja – Paus Management.	Kaffe, vatten, frukt, matkyl, som singeltjänster eller helhet.
<b>SKILL</b> Fredrik Larsson	Vi ser en stor ökning.	Nej. Vi diskuterar inte vår verksamhet i den termen. Möjligen oreflekterat.	a) Rekrytering och uthyrning av personal b) Undersökningar och utvärderingar.

**”...fler och fler kunder ser de stora fördelarna med att låta ett rekryteringsföretag stötta dem när de ska ta in personal.**

**Fredrik Larsson, Skill**



**” Med lite erfarenhet ser vi nu att branschen är på väg från outsourcing till multisourcing.**

**Stefan Holmlund, Senab**



**Per-Olov Nilsson, Riab**

**” Vårt företag leder, utvecklar och samordnar pausen på företag som värdesätter sina medarbetares möjlighet till återhämtning.**

**Patrick Tysell, Smiling Faces**

som värdesätter sina medarbetares möjlighet till återhämtning.

Konkurrensen från de största FM-företagen verkar inte bekymra alltför mycket. Tongångarna är positiva och det viktiga tycks vara att vara bäst på sitt område. Patrik Tysell är nöjd med företagets befintliga marknadsandel:

- Det kommer alltid att finnas kun-

der som hellre värnar om stordriftsfördelar vs. upplevelsebaserade produktpaket, hos dem fyller FM-företagen ett behov som vi i nuläget inte själva kan eller vill fylla.

**TOBIAS DREJBY**

**Hur ser du på konkurrensen från FM-företag som levererar helhetslösningar där er tjänst ingår?**

Väldigt få kan erbjuda den bredd vi har.

Ingen konkurrens inom vårt område.

Ser ingen konkurrens.

Det kommer alltid att finnas konkurrens från FM-företagen.

I slutänden handlar det om vem som kan leverera.

**Ingår ni i någon leverantörssamverkan mot marknaden i kunderbjudandet?**

Nej, vi ser inga partners.

Ibland.

Nej, vi finner ingen fördel i det.

Nej, vi är oberoende.

Ja, vi arbetar i en mängd olika nätverk och grupperingar.