

DFM Seminar

Funktionskontrakter som Strategisk udbudsform

Funktionskontrakter på bygninger
Hvor bevæger vi os hen?



Præsentation

Kemp & Lauritzen

Vi gør det nemt for dig

Poul Kilt **Projektchef**

Direkte: 4366 8637
Telefax: +45 4366 8899
Mobil: 2528 9551

pki@Kemp-Lauritzen.dk

Kemp & Lauritzen A/S
Facility Management and
Services
Roskildevej 12
2620 Albertslund
Tlf. +45 4366 8888
www.kemp-lauritzen.dk

Kemp & Lauritzens erfaringer med vedligehold af bygninger

- Erfaring med bygningsvedligehold i alle former og størrelser
 - fra single service til Totalservice
 - fra få til mange m²
 - fra broer til svømmehaller

Erfaringer med funktionskontrakter

- For private kunder
 - Bl.a. NNE Phamaplan, Eitzen Gruppen, Tietgenskollegiet
- For offentlige kunder
 - Bl.a. Slots- og Ejendomsstyrelsen, Sund & Bælt
- For offentlige bestillere (OPP/OPS)
 - Statens Arkiver, Gribskov Kommune

Hvor bevæger markedet sig hen?

- Udviklingen rent prismæssigt er faldende, men husk....

Det kan også blive for billigt!!!

- På nyere anlæg kan det være nok at udføre lovpligtige eftersyn, og så have en effektiv vagtordning til akut vedligehold
- For lave priser øger risikoen for at der ikke udføres forebyggende vedligehold og at der derfor ophobes et efterslæb (som den næste leverandør hænger på, men som i sidste ende havner hos bygningsejeren)

Hvor bevæger markedet sig hen ?

- Det er vigtigt at stille krav til leverandøren om fx at lave
 - Opstartsmøde med teknisk due dilligence
 - Vedligeholdelsesplaner
 - Løbende tilstandsvurderinger
 - Tilfredshedsmålinger
 - Måleparametre fx ved hjælp af KPI/SLA
 - Krav til aktivets tilstand ved kontraktens udløb

**Det er ikke nok kun at stille krav til
oppetider!!!!**

Hvor bevæger markedet sig hen?

- Bruger- / leverandøradfærd
 - God kunde  God leverandør  glade brugere
 - Veldefineret kontakt mellem leverandør, kunde og brugere
 - Gode og klare kommunikationsveje øger samarbejdet

Den ultimative funktionsaftale

- OPP konceptet er den ultimative funktionsaftale
 - Funktionsansvar på rumniveau
 - Lang kontraktperiode – typisk 25 – 30 år
 - Ansvar for levetider – totaløkonomi
 - Totalt omfang minimerer diskussionerne mellem kunde og leverandør
 - Krav til aktivets tilstand ved udløb af kontrakt
 - Betalingsmekanisme som regulerer oppetidskravet

Løsningen

- Vigtigt at indføre elementer fra de lange kontrakter i de korte aftaler fx:
 - Længere aftaleforløb fx 6 – 8 år evt. med genforhandling således at levetider og totaløkonomi kan komme i spil
 - Funktilitetskrav på rumniveau (lys, lyd, temperatur o.l.)
 - Ansvar for bygningsbestemt energiforbrug (mængderisiko)
 - Aktivets tilstand ved kontraktudløb
 - Betalingsmekanisme med bod/bonus incitament

Afsluttende bemærkning

Flyt fokus fra pris til kvalitet, så vedligeholdet er styret af kravene til funktionen og ikke af besparelsen !!!