

Referat af sparring og feedback på tidlige koncepter tirsdag d. 12. juni 2018. kl. 8.30-15.30

1. Velkommen med kort gennemgang af konsortiets DNA

2. Film om Ødis Skole

Filmen er meget relevant, men den mangler noget om trivsel og adfærd - ikke blot lys, luft og lyd. Konsortiet må ikke glemme forhold som rengøring, f.eks. i de meget rodede klasselokaler og at rengøringen får besked rengøring af eksempelvis spjæld ved vinduer.

3. "Udfordringen er kompleks"

De 5 deltagere i konsortiet er for små til hver især at levere én samlet pakke, og konceptet må heller ikke være for smalt. Fokus skal være på at levere den bedste løsning til kunderne for færrest mulige penge. Det kræver en grundig forventningsafstemning med kunderne:

- anbefale håndgribelige tiltag til forbedring af indeklimaet i eksisterende lokaler for rimelige penge.
- Forestå gennemførsel af aftalt plan.
- Konstruktiv sparring som "second opinion" ved større renoveringer eller nybyg.
- Løbende vedligeholdelse af indeklimakultur (korte generationer og behov ændrer sig – der kommer f.eks. mere projektarbejde)

Konsortiet skal differentiere sig selv på et marked, hvor der allerede eksisterer mange forskellige bud på løsninger af indeklimaproblematikken. Hvad er det konsortiet kan og kan tilbyde, som de eksisterende ikke kan? Hvad er det unikke ved konsortiet?

- Uvildig sparring omkring indeklima generelt (der er altså ingen skjult dagsorden om at sælge et specifikt produkt).
- Det kan anbefale én holistisk, samlet løsning eller prioriteret ønskeseddel.
- Kun én kontaktperson i stedet for mange.
- Kompetent kontaktperson med et team i ryggen.
- Speed.

Der er da også allerede fordele at spore ved konsortiets forretningsmodel:

- Behovet for gennemførte løsninger er tilstede.
- Det kan gøre en forskel fra deres udgangspunkt i dag.
- Forventet lav barriere for forretning pga. "lavthængende frugter"

Forudsætning for konsortiets forretningsidé:

- Tillid til integritet ifm. valg af løsninger
- Tillid til, at der tages udgangspunkt i den mest opdaterede viden og erfaring herhjemme og i udlandet.
- Tillid til at konsortiet gennemfører de aftalte tiltag på god og effektiv vis.

Hvordan skal der eksekveres:

- Udgangspunkt for metoden er under udvikling, men både kommune, skole og lokaler, skal inddrages med de relevante parter.

GAMEPLAN

Når telefonen ringer, starter arbejdet, og processen forløber således:

Dialog med kunden	Arbejde i konsortiet	Grøn – levering
Her sker afdækning af baggrunden for henvendelse. Hvad angår output skal opgavens omfang være forstået, budget og tidsplan fastlægges.	Her sker gennemgang og afdækning af opgavens karakter vha. info fra besøg samt video/billeder. Hvad er den konkrete driver i opgaven? Output: Relevante ressourcer tilknyttes, og der planlægges grad af inddragelse. Er der behov for ekstern assistance?	Der udarbejdes en "lokaleattest" (munder ud i anbefaling til kunde).

Mulighed for diverse "add-ons" såsom workshops, camps, foldere m.m.

Økonomi

Kommunen skal kunne ringe og få at vide, hvad det koster at involvere konsortiet. Så aftales der fast pris f.eks. pr. lokalegennemgang.

4. Feedback fra Kommunale Ejendomme

Haderslev Kommune

- Anbefaler at starte et helt andet sted – hos politikerne og i børne-/familieafdelingen.
- Hvorfor sælge det som "indeklima"? Hvad med Realdania-rapporter om, at børn f.eks. kan blive klogere ved bedre luft i skolen osv.? Man oplever, at "ilt til hjernen" ikke har haft den store interesse indtil videre hos f.eks. politikere.
- I Haderslev har der været stort fokus på alt det udvendige, men budget osv. er skruet helt ned ift. det indvendige miljø.

- Der skal kunne fremvises en forskel på indeklimaet, hvis der skal afsættes penge til et pilotprojekt.

Billund Kommune

- Husk tilbudsloven, den er kort men meget kompleks og streng (varerne skal formentlig ikke i udbud ved under 5.000 kr.). Ved EU-udbud ligger grænsen på 1,4 mio.
- I Haderslev styrer skolerne alt selv (i Kolding ligger det hos Kommunale Ejendomme, mens Børne-/familieafdelingen er relevant i Haderslev, men formentlig også i de andre kommuner).
- Haderslev finder det mere relevant at inddrage Kommunale Ejendomme end politikerne.
- Videoen fandtes meget relevant. Den mangler dog fokus på trivsel og adfærd. Hvis der f.eks. ikke er problemer med lys, luft og lyd, så "kigger vi på andre problemer også".
- If. at være uvildig kan det være svært at have tillid til en "sælger", der sælger sine egne produkter. Stoler man så egentlig på anbefalingen?
- Ved beløb på under 10.000 kr. kan Billund sagtens finde pengene på skolens vedligeholdelsesbudget. Men det kræver, at de kender slutprisen.
- Det giver mening at tilbyde forskellige rapporter – f.eks. den indledende og herefter et tilbud på yderligere rådgivning.

Kolding Kommune

- Hvis der ikke er andre konkurrenter at udbyde til, skeler man til den viden, man ellers har.
- Hvad med at adskille rådgivning og udførelse?
- Kolding Kommune kunne f.eks. godt bruge rådgivning til "bare" malerarbejde eller andre adskilte ydelser. Kolding har godt gavn af at udbyde f.eks. særskilt maler- og tømrerarbejde.
- Kolding skal have udarbejdet udviklingsplaner, og her kunne en screening fra konsortiet også være relevant.

Generelt feedback

- Rådgivning for sig.
- Implementering for sig.
- Det er gavnligt for kommunerne at få prioriteret, hvad der er vigtigst, hvad der er billigst, og hvad der kan vente.
- Hvad angår rådgiveransvar, vil man kunne blive stillet til ansvar, hvis f.eks. et ventilationsvindue ikke sikrer de lovede temperaturer.
- Hvad angår konkurrenter og samarbejdspartnere ift. f.eks. adfærd, støjdæmpende løsninger osv., er det skolerne selv, der evt. samarbejder med "konkurrenter" her.
- Hvad angår "abonnementsløsninger" f.eks. 3 mdr. inde i skoleåret, så er det umiddelbart ikke relevant for Kommunale Ejendomme.
- Kunne det tænkes, at konsortiet også rådgiver håndværkerne, f.eks. malere, til at udføre arbejdet optimalt ud fra anbefalingen? – Billund finder det relevant, at der opfølges og måles på, om løsningerne nu virker.