**Centralisering af teknikken giver større sikkerhed og bedre bundlinje**

*For at sikre effektiv ejendomsdrift og dokumentation i forbindelse med de lovpligtige eftersyn har Elgiganten indgået en landsdækkende aftale med teknikentreprenøren Caverion. Udover større sikkerhed bidrager aftalen også sparet tid og bedre bundlinje hos den voksende elektronikkæde*

Elgiganten, der er ejet af Elkjøp Nordic A/S, har gennem de seneste år opbygget en stærk landsdækkende kæde af 30 varehuse. Med den nylige overtagelse af 10 Fona-butikker er derfor en stadigt mere kompliceret opgave at holde styr på teknikken i de 40 forretninger, som tæller 20 forskellige teknikområder inden for ventilation og køleanlæg, sprinklere, termografering, flugtveje, belysning, stigeeftersyn og klima.

**Lokale aftaler gav sårbarhed**

Før i tiden var ansvaret for de tekniske installationer placeret hos de enkelte varehuschefer. Hvert varehus indgik særskilte aftaler om drift og vedligehold og skulle sørge for, at netop deres butik havde dokumentationen klar til de lovpligtige eftersyn på f.eks. automatiske brandalarmsanlæg og sprinklere.

I takt med vækst i antallet af varehuse og ansatte blev opgaver, der ikke havde med den primære kundebetjening og drift at gøre indimellem nedprioriteret i hverdagens travlhed. For at frigive tid til de lokale varehuschefer, så de kan koncentrere sig om kundeservice og ledelse af medarbejdere og drift, valgte man fra centralt hold at overtage opgaverne inden for den tekniske del af varehusdriften.

* Især fordi vi har lovpligtige eftersyn og jævnligt skal levere data og information til udlejere og myndigheder, skal der være 100% styr på både installationer og dokumentation, fortæller Thomas Bredbjerg Nielsen, der er Facility & Project Manager i Elgiganten.

**Centrale krav til teknisk support**

I forbindelse med beslutningen om centralisering valgte Thomas Bredbjerg Nielsen at sende opgaven med drift og vedligehold af Elgigantens tekniske installationer i udbud. Han stillede tre overordnede krav til en kommende samarbejdspartner.

* Et helt principielt krav var, at vi skulle have én enkelt udbyder, som kunne tilbyde alle ydelser for alle butikker og levere samme kvalitet, ligegyldigt om butikken ligger i Roskilde, Odense eller Holstebro, fortæller han og fortsætter:
* Samtidig var det et krav, at vi fik mulighed for at aflæse alle udførte opgaver og protokoller fra centralt hold. Eftersom en centralisering ville betyde, at jeg blev eneste medarbejder dedikeret til Facility Management, var et gensidigt tillidsforhold og en god personlig relation også et vigtigt parameter.

**Hurtig og effektiv support over hele lande**

Det var teknikgiganten Caverion, der med flere end 1.000 medarbejdere i Danmark blev valgt til opgaven. Caverion har13 servicecentre fordelt over hele landet og herigennem sikres Elgiganten hurtige responstider og de nødvendige specialkompetencer, når der er behov for teknisk support i en af de mange forretninger.

* Ud fra en samlet vurdering var det vores oplevelse, at der ikke er andre end Caverion, som kan levere det samme i forhold til kvalitet og pris i alle butikker, 7 dage om ugen, 24 timer i døgnet året rundt - uanset hvor i landet, vi har behovet, påpeger Thomas Bredbjerg Nielsen fra Elgiganten.

Distriktschef Lars Nielsen fra Caverion fremhæver aftalen som et eksempel på de muligheder, som virksomheder med flere lokationer har gennem en central aftale med Caverion, der råder over de helt specielle kompetencer, der ofte kræves til at håndtere de mere og mere avancerede anlæg.

* Vi er meget glade for aftalen med Elgiganten. Ikke mindst på det faglige plan, hvor vores fagspecialister får mulighed for at prøve kræfter med spændende opgaver. Herudover kan vi udnytte vores forskellige service- og kompetencecentre til at løse opgaverne i fællesskab til fordel for kunden, siger Lars Nielsen.

**Fælles IT-systemer sikrer overblik**

Den landsdækkende serviceaftale giver tryghed ude i butikkerne. Fra centralt hold gør det især en forskel, at alle ordrer og dokumentation er samlet i ét system. Elgiganten har direkte adgang til Caverions IT-system. Dermed kan Thomas Bredbjerg Nielsen hele tiden følge med i, hvornår der er teknikere ude i de forskellige butikker og hvilke opgaver de udfører.

* Al data om driften og dokumentation er samlet et sted og er så lettilgængelig, at vi kan trække rapporter på få minutter. Det har klart skabt et bedre overblik samtidig med, at det har mindsket vores tidsforbrug og vores sårbarhed. Hvor dokumentationen tidligere var bundet op på den ansvarlige medarbejder, kører systemerne uafhængigt af enkeltpersoner. Endelig er der skabt ro om økonomien i vores tekniske drift, for gennem aftalen med Caverion er vi relativt sikre på budgetterne et år ud i fremtiden, understreger Thomas Bredbjerg Nielsen.

**Caverion satser på livscyklusløsninger**

Det overordnede omdrejningspunkt for Caverion-koncernen er livscyklusløsninger til bygninger og industri.

Tidligere var Caverion kendt som ABB Electric og YIT. I Danmark har den store teknikoperatør flere end 1000 ansatte og en omsætning på omkring en milliard kroner. Caverion i Danmark blev tidligere i år lagt sammen med Caverion i Norge og de to landes organisationer udgør nu en division i den internationale teknik-koncern. Koncernen beskæftiger i alt 17.000 medarbejdere i 12 lande og omsætter for 2,4 milliarder Euro om året, svarende til ca. 18 mia. DKK. Virksomheden er noteret på Nasdaq-børsen i Helsinki.

**Yderligere oplysninger:**

* Distriktschef Lars Nielsen, Caverion A/S - Fyn, lars.x.nielsen@caverion.com, 20 86 94 94
* Journalist Louise Wilhelmsen, louise.wilhelmsen@caverion.com, mobil 61 89 58 83
* Facility & Project Manager Thomas Bredbjerg Nielsen, Elgiganten A/S, thomas.bredbjerg.nielsen@giganten.dk, 27 61 41 10
* Communications Manager Frederik Danvig, Elgiganten A/S, frederik.danvig@giganten.dk, 27 61 40 57

Læs mere:

* Caverion A/S: [www.caverion.dk](http://www.caverion.dk)
* Elgiganten A/S: [www.elgiganten.dk](http://www.elgiganten.dk)
* <http://www.caverion.dk/referencer/elgiganten>
* <http://www.business.dk/detailhandel/elgiganten-overtager-fona>

**Fotos:**

Udvalgte er vedhæftet i høj opløsning og kan ligesom teksten bruges frit. Flere kan fremsendes.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | C:\Users\Lars Lindskov DRMV4A\Dropbox\1 Erhverv\Lindskov\Kunder\Caverion\PR\Pressemeddelelser udkast\2016-09-01 Månedens case Elgiganten\elgiganten-thomas-bredbjerg.png |  |
| *Distriktschef Lars Nielsen fra Caverion fremhæver aftalen med Elgiganten som et godt eksempel på de muligheder, som virksomheder med flere lokationer har gennem en central aftale med Caverion, som råder over de helt specielle kompetencer, der ofte kræves til at håndtere de mere og mere avancerede anlæg.* | *Ud fra en samlet vurdering var det vores oplevelse, at der ikke er andre end Caverion, som kan levere det samme i forhold til kvalitet og pris i alle butikker, 7 dage om ugen, 24 timer i døgnet året rundt - uanset hvor i landet, vi har behovet, påpeger Thomas Bredbjerg Nielsen fra Elgiganten.* | *For at sikre effektiv ejendomsdrift og dokumentation i forbindelse med de lovpligtige eftersyn har Elgiganten indgået en landsdækkende aftale med teknikentreprenøren Caverion. Udover større sikkerhed bidrager aftalen også sparet tid og bedre bundlinje hos den voksende elektronikkæde, der netop har overtaget 10 af Fonas butikker.* |