

Tjen på offentlige besparelser

Af Claus Nordahl-Petersen, adm. direktør, Institut for Business to Government

Vil I udvikle jeres forretning eller gøre jer selv til mål for et prispres? Det er udfordringen for talrige leverandører til det offentlige marked.

De fleste leverandører har som regel fornuftige ideer til, hvordan det offentlige kan øge effektiviteten. Lige nu har I en fantastisk chance for at sætte handling bag ordene. Og dette til gavn for samfundet og ikke mindst jeres egen forretning. Hvis I ikke hjælper jeres offentlige kunder med at spare, risikerer I nemlig selv at blive mål for besparelsen.

Det kan virke paradoksalt, at de kommercielle muligheder på det offentlige marked er større end nogensinde, trods massivt fokus på besparelser og fyringer. Det er der imidlertid gode grunde til.

Massefyring eller hysteri?

Lad os lige stoppe op og vurdere, hvor meget der egentlig skal spares – og ikke mindst, hvad det har af betydning for leverandørerne? Dette spørgsmål bliver nemlig meget mudret i den offentlige debat. Opposition og fagforeninger fremmaner per automatik minimalstats-spørgsmaal, mens liberale iagttagere vurderer tiltagene som ubetydelige. I kommunerne opereres der lidt forenklet med to konti: En driftskonto og en anlægskonto. De besparelser, der er udmeldt, er på driftskontoen, mens der aktuelt investeres historisk meget på anlægskontoen.

Regeringens mål er, at staten skal spare seks milliarder de næste fire år, svarende til at hvert ministerium skal skære ½ procent i budgettet. I kommunerne skal der spares fire milliarder i samme periode, svarende til 8.000 medarbejdere over fire år ud af ca. 500.000 kommunalt ansatte. De stillinger, der skal forsvinde, skal ses i forhold til en fremtidig rekrutteringsudfordring i kommunerne. Ifølge KL er mere end en fjerdedel af de nuværende lærere, SOSU-assistent, sygeplejersker og miljøingeniører over 55 år. Det betyder, at ca. 25.000 personer, blot inden for disse faggrupper, vil gå på pension i løbet af fem til syv år. Massefyringer vil derfor blive et større problem end massefyringer for kommunerne. Og det centrale er, at de ubesatte stillinger og offentlige lønkrone vil skabe vækstbetingelser for det private erhvervsliv – enten via outsourcing eller samarbejde om effektiviseringer.

Skab besparelsen eller bliv sparet væk

Hvis I som virksomhed forholder jer passivt i den store, ansigtsløse mængde af leverandør, vil I givetvis opleve et

prispres. Det er trods alt nemmere at presse leverandører på prisen end at tage afsked med en kær kollega. Mere magt koncentrerer af samme grund i de offentlige indkøbsafdelinger og på centrale aftaler, som eksempelvis SKIs.

Medmindre I ønsker at konkurrere på discount, så er tiden inde til nytænkning. Og nytænkning handler ikke om at tilbyde et billigt produkt, men om at hjælpe det offentlige med at løse opgaverne bedre og mere effektivt for færre ressourcer.

Lad mig give et par eksempler: De store serviceselskaber er parate med løsninger, hvor de kan overtage serviceopgaver på en række områder fra kantine til reception mv. Pointen er, at medarbejderne organiseres mere effektivt og eventuelt kan flyttes mellem opgaver og kommuner ved spidsbelastninger. På hjælpemiddelområdet har en virksomhed bl.a. succes med at overtage styringen af hele hjælpemiddelområdet og kommunernes hjælpemiddeldepoter, i stedet for tidligere, hvor produkterne blev solgt enkeltvis. Kommunernes problemer med at vedligeholde deres bygningsmasse bliver nu adresseret af leverandører, som skaber det finansielle grundlag for renoveringerne gennem energibesparelser og de såkaldte ESCO-modeller.

Hellere god end billig

Det er en udbredt misforståelse, at det offentlige kun køber ind efter prisparameteren. Indkøberne er professionelle og prisen bliver oftest kun afgørende, hvis leverandøren ikke formår andet. Når man ser på de foretrukne offentlige leverandører inden for en række områder, er det bestemt ikke de billigste, der foretrakkes – tværtimod.

Vinderne på det offentlige marked er ikke leverandører med den laveste stykpris. Reelle effektiviseringer og besparelser, skabt via nedbringelse af procesomkostninger, er dét, der skiller fårene fra bukkene. Indsætter flytter især noget, hvis det er inden for børn og unge- eller ældreområdet, som fylder mest i de offentlige budgetter. Services, der kan nedbringe sygefravær og få personer på overførselsindkomster hurtigere i arbejde, er andre vigtige områder. Men mulighederne er talrige, hvis man som leverandør tænker sine ydelser bedre ind i de offentlige kunders behov og virkelighed.

Konklusionen er, at der skal spares i det offentlige lige nu – på visse områder. Men det positive aspekt for leverandørerne er, at det egentlige problem er manglen på hænder. Så hvis I formår at udvikle løsninger, der sparer tid og øger effektiviteten, står I midt i et vækstmarked.



”Hvis I ikke hjælper jeres offentlige kunder med at spare, risikerer I selv at blive mål for besparelsen”

Claus Nordahl-Petersen