

# Caverion rykker service op i superligaen

Caverion Danmark og GK Danmarks serviceafdeling samler kræfterne og skaber en af markedets stærkeste aktører inden for teknisk service og teknisk facility management



- Det er vigtigt for os, at integrationen opleves som et reelt samarbejde – ikke som at den ene organisation sluger den anden. Vi oplever et tydeligt værdimæssigt match med fokus på ordentlighed, kvalitet og langvarige kunderelationer, som giver et stærkt fundament for at samarbejde og udvikle os sammen, siger Lars Sjørring (tv.) og Carsten Sørensen.

Tekst og fotos: Catrine Eisenreich,  
Lindskov Communication

Når GK's serviceforretning med knap 200 medarbejdere officielt bliver en del af Caverion 1. maj i år, markerer det ikke blot et ejerskifte, men et strategisk skifte i den danske servicebranche. Caverion står allerede stærkt inden for teknisk facility management med datadrevet drift og rådgivende services – og med integrationen styrkes den platform markant, både fagligt og geografisk. Målet er klart: At etablere en af Danmarks stærkeste aktører inden for teknisk service og teknisk facility management.

**|| Fremtidens service handler om at kende kundens anlæg bedre, end kunden selv gør. Vi identificerer de installationer, der driver unødige omkostninger, og bygger business cases på udskiftning og modernisering, både i forhold til energiforbrug og vedligeholdelsesomkostninger ||**

- Det her er ikke en klassisk overtagelse. Det er en samling af to organisationer med samme værdier og ambitioner, som tilsammen rykker os op i superligaen inden for teknisk service og teknisk facility management, siger Carsten Sørensen, administrerende direktør i Caverion. Ved hans side står Lars Sjørring, direktør for GK's serviceforretning, der fremover får en central rolle i Caverions Technical Services.  
- Vi har skabt en stærk og veldrevet serviceforretning. Nu får vi muligheden for at løfte den ind i en organisation med endnu større teknisk bredde og muskler. Det er en spændende næste fase, og vi glæder os til at komme i gang, fremhæver han.

## Fra vækstområde til markedsmotor

Serviceforretningen har de seneste år været et markant vækstområde i GK Danmark. Med stærk regional tilstedeværelse og en solid kontraktportefølje har forretningen udviklet sig til en betydelig spiller i markedet. Det er netop den position, Caverion nu integrerer.

- GK kommer med volumen, stærke vvs-, køle- og ventilationskompetencer og et solidt geografisk footprint. Det tilfører os muskler dér, hvor markedet bevæger sig hen – mod mere kompleks teknisk drift og flere fag samlet hos én partner, fortæller Carsten Sørensen.

## Flere fag. Større kompleksitet

Teknisk drift er blevet mere kompleks. Energikrav og dokumentation fylder mere, og kunderne forventer ikke længere kun vedligehold, men målbar optimering. Med sammenlægningen styrkes kompetencerne inden for køl, ventilation, vvs, el, brand, sikring og sprinkler. Det gør det muligt at samle flere tekniske discipliner under én aftale og løfte



- Det her er ikke en klassisk overtagelse. Det er en samling af to organisationer med samme værdier og ambitioner, som tilsammen rykker os op i superligaen inden for teknisk service og facility management, siger Carsten Sørensen, administrerende direktør i Caverion.

kunder fra enkeltstående service til samlede løsninger.

- Med den samlede organisation kan vi tage et større strategisk ansvar for kundernes tekniske drift. Vi går fra at levere enkeltstående ydelser til at arbejde mere systematisk med energi, performance og dokumenterbar optimering, understreger Lars Sjørring.

Ambitionen er konkret: 10-15 procent driftsoptimering gennem systematisk vedligehold, bedre dataanvendelse og målrettede investeringer. I en række FM-kontrakter er optimeringskravet skrevet direkte ind. Målet er at flytte kunder fra reaktiv drift til dokumenterbar performance.

- Fremtidens service handler om at kende kundens anlæg bedre, end kunden selv gør. Vi identificerer de installationer, der driver unødige omkostninger, og bygger business cases på udskiftning og modernisering, både i forhold til energiforbrug og vedligeholdelsesomkostninger. Samtidig giver vores platform Caverion SmartView kunderne indsigt i relevante driftsdata og sporbarhed. Det flytter dialogen fra reparation til udvikling, fremhæver Carsten Sørensen.

## 2 Sæsoner 2 Luftmængder 2 Kompressorer

COOLHEAT varmepumpen er helt unik i sin opbygning med to kompressorer tilpasset hvert sit driftsscenario.

Ved køledrift benyttes den største kompressor og ved varmedrift benyttes den mindste kompressor. Den er optimeret til den lavere luftmængde, der typisk er nødvendig i vinterhalvåret.

Det giver en stabil og effektiv drift samt et lavere energiforbrug.

Læs mere på [www.unic-air.dk](http://www.unic-air.dk)

VERDENS-  
NYHED

UNIC  
air

► **Fortsat**

### Styrket geografisk slagkraft

Teknisk service kræver nærhed. Det gælder særligt elservice og kritiske installationer. Med integrationen styrkes tilstedeværelsen markant i Jylland, på Fyn og i hovedstadsområdet. Det betyder kortere responstid, stærkere lokal forankring og bedre mulighed for at servicere landsdækkende kunder. Flere af Caverions kunder har ifølge Carsten Sørensen allerede reageret positivt på sammenlægningen.

- Kunderne ser værdien i at kunne samle flere tekniske fag ét sted. De efterspørger bredde, stabilitet og dokumenterbar effekt. Den kombination står vi stærkere med nu, siger Carsten Sørensen.

### Integration med respekt

Fusioner rummer altid risici, og den største operationelle udfordring i denne integration er system- og dataovergangen. Servicekontrakter overføres direkte til

Caverions platforme fra dag ét, ligesom der ikke køres med parallelle systemer i en overgangsperiode.

- Den største opgave i integrationen er system- og dataovergangen. Når vi drejer nøglen, skal det fungere. Det kræver grundig planlægning, men det sikrer også, at kunderne oplever stabil drift og samme høje kvalitet fra første dag, påpeger Lars Sjørring.

Ledelsesmæssigt er ambitionen klar: Integrationen skal opleves som reel samling – ikke som absorption. Det skal ske med gensidig respekt for hinanden og en klar ambition om at udvikle organisationerne sammen. I Aarhus og Odense samles organisationerne derfor i GK's nuværende lokaler, og i København samles organisationerne i Caverions nuværende lokale i Skovlunde. Det understøtter oplevelsen af en fælles kobling.

- Det er vigtigt for os, at integrationen opleves som et reelt samarbejde – ikke som at den ene organisation sluger den anden. Vi oplever et tydeligt værdimæssigt match

**/// Med den samlede organisation kan vi tage et større strategisk ansvar for kundernes tekniske drift. Vi går fra at levere enkeltstående ydelser til at arbejde mere systematisk med energi, performance og dokumenterbar optimering ///**



- Vi har bevist, at vi kan skabe en stærk serviceforretning. Nu får vi muligheden for at skalere den i en større ramme. Det giver både medarbejdere og kunder flere muligheder – og det giver markedet en ny, tung aktør inden for teknisk service og facility management, siger Lars Sjørring.



Når GK's serviceforretning bliver en del af Caverion markerer det ikke blot et ejerskifte, men et strategisk skifte i den danske servicebranche. Caverion står allerede stærkt inden for datadrevet vedligehold og teknisk facility management – og med integrationen styrkes den platform markant, både fagligt og geografisk.

med fokus på ordentlighed, kvalitet og langvarige kunderelationer, som giver et stærkt fundament for at samarbejde og udvikle os sammen, siger Carsten Sørensen og Lars Sjørring.

### En klar markedsposition

Efter opkøbet af Triton og sammenlægningen med Assemblin Caverion Group er koncernen blevet en af Nordeuropas førende tekniske serviceaktører. Samtidig er organisationen blevet mere decentral med større lokalt ansvar og kortere vej fra idé til handling. Det skaber handlekraft i et marked, hvor tempoet stiger og kravene til teknisk drift vokser. Integration af GK's serviceforretning er et naturligt næste skridt i den udvikling – og styrker Caverions position markant inden for teknisk service og teknisk facility management i Danmark.

- Vi står på et fundament af faglighed, erfaring og teknologisk kapacitet, som gør os i stand til at løfte kunderne fra dag ét. Det her er ikke bare en sammenlægning. Det er en platform for vækst, fremhæver Carsten Sørensen.

Lars Sjørring supplerer:

- Vi har bevist, at vi kan skabe en stærk serviceforretning. Nu får vi muligheden for at skalere den i en større ramme. Det giver både medarbejdere og kunder flere muligheder – og det giver markedet en ny, tung aktør inden for teknisk service og teknisk facility management ■