

Det "offentlige" som medspiller i erhvervslivets udvikling

Lars Goldschmidt



Temaer

- Forny eller forsvind
- Det lokale offentlige som rammebetingelse
- Udfordringer til kommunens organisation og ledelse

Det globale marked kræver lokal konkurrencekraft

$$KK = S * RS * R / O$$

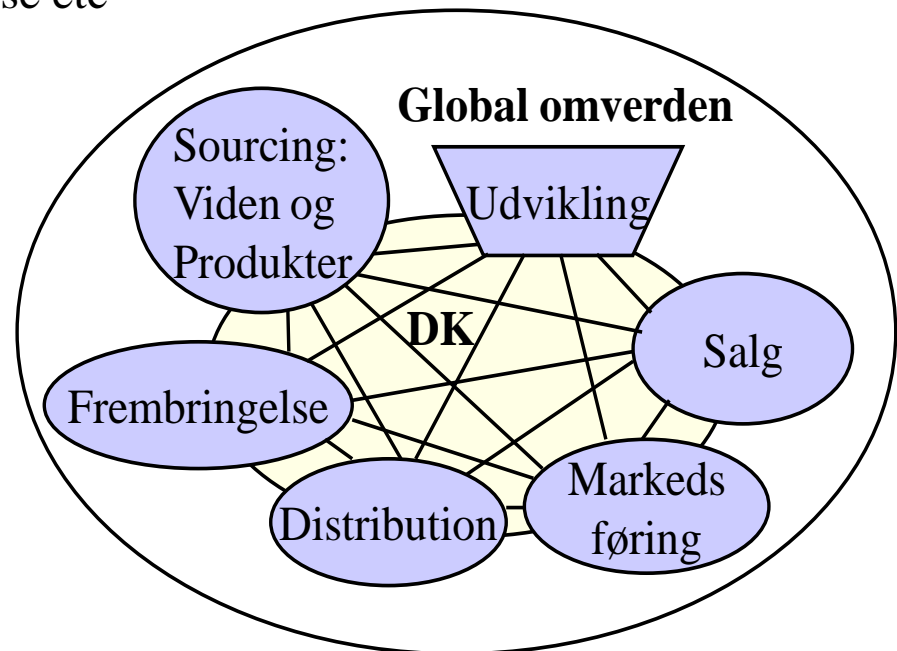
Snedighed, egen, og netværk

Råstyrke: kapital, fysiske værdier, kundebase etc

Rammebetingelser: arbejdskraft,
social og fysisk infrastruktur

Omkostninger: løn, skat, råvarer

Værdiprocesser



Hvad skal vi leve af?

- Forretningsprocesser, der lokaliseres i Danmark
- Forretningsprocesser, der konstant kræver tilførsel af viden og ideer
- Salg til kritiske velhavere
- Brutale forandringsdagsordner
- Uopnåelige mål i markedet
- Vækst eller omlægning – frigørelse af ressourcer til forandring
- **Forny eller forsvind**

Radikale forandringer og uløste globale problemer øger behovet for fornyelse

- Skift i globale magtbalancer
- Skift i kundernes efterspørgsel
- Eksplosion i globalt tilgængelig viden
- Ændring i befolkningens sammensætning og levealder
- Eksplosion i efterspørgslen på velfærdsydelser
- Finanskriser
- Befolknings vækst
- Megabyer
- Klimaforandringer

Kommunen som rammebetingelse

- Lokalt besluttede omkostninger
- Holdning, tempo og kvalitet i sagsbehandling
- Effektivitet og kvalitet i kommunens serviceydelser
- Kvalitet i kommunens uddannelsesydelser
- Partnerskaber om eksempelvis
 - ”Klog grøn ø”
 - ” Sund fit ø”
 - ”Energi-demonstrationsprojekt”

Det nationale offentliges potentiale som rammebetingelse

- Nationale adfærdsregler, miljø, arbejdsmiljø mfl. Og håndhævelse heraf
- Forhandler af internationale rammebetingelser
- Nationalt udgiftsniveau, skatter, afgifter mm.
- Fysisk infrastruktur, mobilitet og forsyning
- Social infrastruktur, Sundhed, Uddannelse, Arbejdsmarkedsservice
- Administration
- Indkøber kravsætter
- Samarbejdspartner

Udfordringer til kommunens organisation og ledelse

- At se sig selv som støttende rammebetingelse
- Fornemmelse af nødvendighed
- Vilje til fornyelse
- Forståelse af samarbejdspartnerne
- Institutioner, skoler, sundhed m.m.
- Private virksomheder service, viden, produktion, håndværk
- Frivillige organisationer idræt kultur m.m.
- Ildsjæle og veletablerede

Private virksomheders potentiale som velfærdsleverandør

- Adgang til oprydning i et meget mangfoldigt offentligt leverancesystem – de bedste private er bedre end de dårlige offentlige og vice versa
- Landsdækkende og international erfaringsudveksling
- Tungere kompetencebase på nogle områder
- Udnyttelse af erfaringer til opbygning af eksportaktiviteter
- Størrelsesfordele
- Klar adskillelse af bestiller og udfører

Kompetenceadgang

Offentlig organisation

Styrker

- Loyale medarbejdere
- Faglig bredde
- Kontinuitet
- Driftserfaringer
- Lokalkendskab

Svagheder

- Få specialister
- Lokalt erfaringsgrundlag
- Ikke altid resultat-orienteret
- Politisk fokus/prioritering

Privat partner

Styrker

- Loyale medarbejdere
- Faglig specialisering
- Variabel kapacitet
- Global erfaringsbase
- Konkurrenceudsat

Svagheder

- En bundlinie
- Kontraktbegrænset
- Mindre lokal forankring

SKATTEKRONER OG ARBEJDSPLADSER

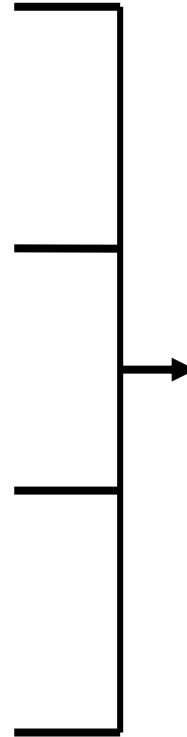
Krav:

Effektiv infrastruktur:
Skoler/institutioner/kultur/sundhed/veje og byrum

Boligstrukturen skal være
tilpasset borgernes behov

Detailhandelen skal have
gode vilkår

Erhvervsarealer skal være
til rådighed



Konsekvens:

Det offentlige står overfor et øget krav om levering af ydelser uden at måtte øge omkostningerne.

Det kræver specialviden på planlægningssiden, projektledelsessiden og udførelsessiden

Viden som kan tilvejebringes ved øget samarbejde med den private sektor

MULIGHEDER

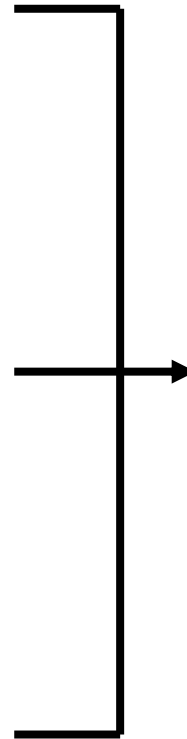
Muligheder

Der kan skabes eksport af service med afsæt i et stærkt hjemmemarked.

Danmark har stærke kompetencer inden for:

- Grøn energi
- Affaldshåndtering
- Sundhed/Pleje
- Miljø

Markedet er stort! - lige nu 35 – 40 mia. årligt



Konsekvens:

Etablering af national offentlig-privat alliance, der skal gøre de unikke kompetencer eksportérbare

Eksempler:

Vindenergi
Affaldsforbrænding
Vejvedligehold Ældrepleje
Spildevandsrensning

Opgave		
Vurdering og optimering af løsningsmetode		
IN-SOURCING	SHARING	OUT-SOURCING
<p>Hvor det offentlige er bedst og billigst</p> <p>Kompetencer bevares in house over tid</p> <p>Eks. : Greve Kommune fandt ved ekstern kontrolberegning ud af at Vej og Parkområdet løses 0,6 mio. billigere in house</p>	<p>Kompetencer opbygges og bevares in house over tid</p> <p>Ressource-udjævning Delemedarbejdere kan tilbydes større fleksibilitet i jobbet</p> <p>Mere spændende arbejdspladser med forståelse for offentlig og privat kultur</p>	<p>Hvis det offentlige kan opnå den bedste pris</p> <p>Hvis det offentlige kan opnå den bedste kvalitet</p> <p>Hvis det offentlige ikke kan eller ønsker at opretholde fagligheden på alle områder</p>

De nye spørgsmål:

- Hvilke opgaver er det i offentliges interesse selv at udføre?
- Er kompetencerne i den offentlige organisation up to date. Kan der overhovedet skaffes medarbejdere?
- Kan professionalismens sikres når der sker ved opdeling mellem myndighed og drift,
- Er det en offentlig opgave at medvirke til at sikre at de offentlige driftserfaringer udnyttes sammen med erhvervslivet?
- Er det en offentlig opgave at medvirke til et øget kompetenceniveau, ved at udbyde krævende nyskabende opgaver?

Udfordringer for samarbejdsudvikling

- Udvikling af kontraheringsformer der tillader tænkning undervejs
- Gennemsigtighed af samarbejdsrelationerne
- Adskillelse af rollerne bestiller, leverandør, kontrollør, rådgiver mm.
- Politisk modstand