

Coromatic

Operations
Secured

24/7

Naviair

Bedre transparens og besparelser





Ny serviceaftale sikrer bedre transparens og besparelser for Naviair

Coronapandemien banede vej for indgåelse af ny og bedre serviceaftale omkring Naviairs kritiske infrastruktur. Hvad der startede som en dialog omkring besparelser, endte med et mere strategisk samarbejde omkring en udvidet serviceaftale, som sikrer transparens og dokumentation, samt aflaster Naviair for unødvendig administration og vedligeholdelse af deres anlæg.

Da Corona-pandemien for alvor brød ud i 2020, blev det danske selskab Naviair, der leverer trafikstyring til luftfarten, voldsomt påvirket. Selskabet står normalt for at lede fly sikkert gennem dansk luftrum, og håndterer normalt mere end 700.000 flyvninger om året.

Men pludselig stod alt stille. Ingen fly forlod landingsbanerne, og indtjeningen styrt-dykkede med op til 90%. Der var brug for at handle hurtigt.

Naviair gik i gang med en proces, der skulle optimere drift og budget, og her var det nærliggende at evaluere alle leverandører for at se, om aftaler kunne skrues anderledes sammen. Med det udgangspunkt indledte Naviair dialog med Coromatic, som i forvejen stod for at levere service på UPS, generator og køleanlæg til selskabets lokationer rundt omkring i Danmark.

– Vi var ikke utilfredse, da vi gik i gang med at forhandle. Men vi var i en situation, hvor vi var økonomisk presset og stadig havde brug for at beholde en høj service, siger Rasmus Byrresen, Teamchef for Naviairs bygningstjeneste, der sad med ved forhandlingsbordet.

Skift fra leverandør til strategisk samarbejdspartner

Naviair ønskede derfor at optimere den nuværende aftale – men stadig på en måde, så de grundlæggende behov for services blev mødt. Og den opgave var Jannick Engel Alstoft, der er Account Manager hos Coromatic, med til at løse:

– Da vi indledte forhandlingerne, havde Naviair et mål om at opnå besparelser. Og det udgangspunkt forstår vi fuldt ud. Men sammen fik vi løftet snakken til også at kigge nærmere på øvrige krav og forretningsbehov. Det gjorde det muligt at rådgive mere strategisk og sammensætte en unik løsning, som gav værdi på en helt ny måde end tidligere. Faktisk på en måde, så hele samarbejdet og engagementet endte med at blive udvidet, fortæller Jannick Engel Alstoft.



Forhandlingerne endte med, at alle aftaler blev samlet i en ny 5-årig kontrakt, som ligesom før, indbefatter service på UPS, generator og køl. Herudover indeholder aftalen nu også alle sliddele på anlæggene, der vil blive skiftet med faste intervaller.

- Der er fuld økonomisk transparens over løsningen, og vi overtager noget af den vedligeholdelse, som før har krævet mange ressourcer af Naviair. Service og vedligeholdelse er fastlagt på forhånd og udføres i lavsæsonen, hvilket reducerer udgifterne. Samtidig tilknyttes en Site Manager, der holder styr på anlæggene og rapporterer direkte ind i Naviairs vedligeholdelsessystemet, bistår med koordinering og laver kvartalsvise rapportering, årshjul mv. Heri ligger endnu en stor besparelse, forklarer Jannick Engel Alstoft omkring grunden til, at det, der umiddelbart kan virke som en større løsning, ender med at blive mere omkostningseffektivt for Naviair.

Aftale med mere værdi

Hos Naviair er det netop kombinationen af overblik, kvalitet og besparelser, der er grunden til, at der er stor tilfredshed med den nye aftale:

- Den nye aftale tilfører en langt højere værdi til Naviairs forretning, fordi Coromatic overtager ansvaret for driften og den langsigtede planlægning. Samarbejdet er mere transparent, så vi nu kender til både pris og indhold i en langt højere detaljegrade end tidligere.

Med den nye aftale kender jeg vores forbrug de næste fem år frem. Jeg er sikret optimal service, uden at jeg skal være bekymret for, at der kommer en ekstra regning. Det er helhedsbilledet, der gør en forskel, fortæller Rasmus Byrresen.

For Naviair har det især været positivt at opleve, at det, der startede ud som en presset situation, i stedet endte med at blive et større strategisk langsigtet samarbejde:

- Den nye aftale giver et bedre overblik, interne resourcebesparelser og hjælp til dokumentationen, da

Coromatics Site Manager fremover står for at rapportere direkte ind i vores system. Når man gør regnestykket op, er der bare nogle flere plusser ved at indgå en større aftale med Coromatic end at starte op med en ny udbyder forklarer Ramus Byrresen.

- For os har det været en interessant erfaring, at når man kommer som en åben bog til en leverandør – måske fordi man er presset – så er der god mulighed for også at sparre mere og samtidig komme frem til en mere ideel løsning, der er til gavn for begge parter. Det er jeg positivt overrasket over. Jeg vil klart anbefale, at andre virksomhe-

der også får en gennemgang af deres portefølje med henblik på, hvordan den kan optimeres, slutter Rasmus Byrresen, Teamchef for Naviairs bygningstjeneste.

Også Coromatic er glade for at blive inviteret mere indenfor og få den indsigt, som gør det muligt at udforme en løsning, som giver mere værdi:

Hos Coromatic vil vi mere, end bare levere service én gang om året. Derfor er vi også så glade for, at samarbejdet med Naviair har udviklet sig mere strategisk, og det er vores mål at optimere Naviairs drift de kommende 5 år, så de kan koncentrere sig om deres kerneforretning,” slutter Jannick Engel Alstoft, Account Manager hos Coromatic.



Faktaboks: Serviceaftale

- 5-årig serviceaftale på UPS, Generator og køleanlæg, placeret rundt omkring i hele Danmark. Aftalen består af årlig service, inklusiv forbrugsdele, samt 24 x7 dækning med 4 timers tilkald.
- Site Management som kort sagt betyder, at kunden har en SPOC (Single Point of Contact) som er en maskinmesteruddannet Site Manager som håndterer koordinering, kvartalsvise møder og rapportering, dokumenthåndtering inklusiv arkivering i Naviairs eget ERP-system, samt LCM (Life Cycle Management) af den samlede anlægsmasse.
- Aftalen mellem Coromatic og Naviair er 5-årig og varer fra 1. januar 2021 til udgangen af 2025

Om Coromatic

Coromatic sikrer strøm og datakommunikation til forretningskritiske funktioner. Vi er her 24/7 for vores kunder, for at sikre høj tilgængelighed og produktivitet i produktionsanlæg, for at redde liv, for at sikre uafbrudt strømforsyning, og ved at beskytte miljøet ved energioptimering. Vores kunder er finanssektoren, IT- og telekomudbydere, hospitaler, forsvaret og anden bygningskritisk infrastruktur.

Coromatic tilbyder rådgivning, drift, service og vedligehold. Vi designer, bygger og driver energieffektiv, teknisk infrastruktur. Coromatic har mere end 550 medarbejdere, og har leveret løsninger og services til mere end 5000 virksomheder i Norden. Coromatic er en del af E.ON gruppen.



Find mere information på **coromatic.dk**

Over
500
medarbejdere

Nummer
1
i Norden

Levering
till over
50%
af Nordens største
virksomheder

Levering
af over
1,000
virksomhedskritiske
installationer

COROMATIC.dk
Denmark
Tel: 66 17 62 60

COROMATIC.se
Sweden
Tel: +46 8 564 605 90

COROMATIC.no
Norway
Phone: +47 22 76 40 00

COROMATIC.com
Phone: +46 8 564 605 90

Coromatic
Operations
Secured
24/7

Coromatic sikrer, at organisationer kan opretholde deres forretning uden afbrydelser. Som den førende leverandør af løsninger til Critical Facilities, for eksempel datacentre, er vi garanten for kontinuerlig strømforsyning og datakommunikation.

 **Coromatic**