

Så sätts rätt team med unikt rekryteringsarbete

<https://fastighetssverige.se/artikel/sa-satts-ratt-team-med-unikt-rekryteringsarbete-46230>

Image not found or type unknown



Publicerad den 20 Mars 2023

Bolag Genom ett annorlunda rekryteringsarbete har NREP och Fastighetsägarna Service hittat rätt team för att förvalta och utveckla det historiskt viktiga Vällingby Centrum. Johan Wejdmarm, chef strategisk affärsutveckling på Fastighetsägarna Service, och Pernilla Tellberger, fastighetschef för Vällingby Centrum, berättar om det unika rekryteringsarbetet gällande centrumledning och driftspersonal och om fördelarna med att utföra det inom ramen för ett partnerskap. – Det har fungerat jättebra hela vägen. Framför allt är jag supernöjd med de rekryteringar som gjorts, säger Pernilla Tellberger.

Under sommaren 2022 fick ett av Sveriges mest ikoniska centrum nya ägare när NREP köpte Vällingby Centrum i Stockholm. Platsen var en hörnsten i den så kallade ABC-staden där bokstäverna ABC representerade arbete, bostad och centrum och syftade till anläggandet av samlad bebyggelse där folk inom korta avstånd skulle kunna bo, arbeta och ha tillgång till butiker, samhällsservice med mera. Konceptet anses ha haft arkitekten och stadsplanedirektören Sven Markelius som andlig fader och inspirerade städer världen över. Ett rekryteringsarbete för att hitta ett förvaltningsteam har genomförts på ett närmast unikt sätt inom ramen för partnerskapet mellan NREP och Fastighetsägarna Service. Bakgrunden är ett NREP önskar att deras egna anställda främsta fokus skall ligga på strategi, utveckling och uppföljning och mindre på dagliga driftsfrågor. – Jag skulle säga att detta är en ganska unik lösning på marknaden att göra såhär. Det är nog många som skulle säga att det är lite krångligare att vara två parter i en rekrytering men vi upplever att vi vinner väldigt mycket både på kort och på lång sikt. Det här innebär att vi får en större säkerhet bland våra medarbetare hur de kommer in i den miljön och det partnerskap vi jobbar i, säger Johan Wejdmarm, chef strategisk affärsutveckling på Fastighetsägarna Service. – Det är också en säkerhet för vår kund att de inte bara får kunniga medarbetare hos leverantören utan också väldigt bra och drivna kollegor i sitt dagliga arbete. Själva rekryteringsarbetet har skett i steg där Fastighetsägarna Service stått för första delen i processen och sedan haft med NREP under den avslutande delen. – De som rekryterats inom centrumledningen är anställda hos oss, men vi har gjort rekryteringsprocessen tillsammans med kunden för att säkerställa att de som jobbar hos oss för dem på samma kontor också har bra förutsättningar för att samarbeta på ett personligt plan. Inte bara att det är kunniga och kompetenta i sina yrkesroller utan att de dessutom har rätt förutsättningar för att det ska bli ett bra lag när vi lägger ihop våra resurser, berättar Johan Wejdmarm. Pernilla Tellberger, fastighetschef för Vällingby Centrum, fyller i: – Vi har kommit med tydliga instruktioner kring vad vi letat efter och därifrån har Fastighetsägarna Service påbörjat arbetet med annonser och att göra första sällning. Sedan har de presenterat kandidater för oss som vi på NREP har träffat och intervjuat.

Arbetet har resulterat i att ett team bestående av Michaela Bergekrans, centrumledare och marknadschef, Siri Granath, centrum- och marknadskoordinator, Anders Lindström, teknisk förvaltare, Christian Mourad, drifttekniker och Vicente Fuentes, fastighetsskötare. En kvintett som har gedigen erfarenhet av att jobba med förvaltning av handelsplatser och köpcentrum – men som också har en känsla för Vällingby som unikt centrum. Processen med att hitta teamet som ska göra det är något som både Fastighetsägarna Service och NREP ser mycket positivt på. – Det har fungerat jättebra hela vägen. Framför allt är jag supernöjd med de rekryteringar som gjorts, säger Pernilla Tellberger och fortsätter: – Det som alltid är svårt att byta personer i centrumledning för man tappar så mycket erfarenhet. Människor som vet saker om hur det fungerar på platsen som man bara lär sig av att faktiskt vara där. Men det är samtidigt lätt att fastna i samma hjulspår – vi ville ha in lite nya tankar när vi tog över. Det man förlorar i erfarenhet vinner man i att se saker från en ny vinkel. Så det krävs verkligen att man hittar rätt och det känns det verkligen att vi gjort med de rekryteringar vi gjort via det här samarbetet. En nyckel till att samarbetet kring såväl rekrytering som driften av centrumen fungerat så bra hänger på vinningen i att ha ett övergripande partnerskap. Genom en sådan lösning hamnar fokus på att tillsammans driva arbetet snarare än att enas om vems bord en fråga ligger på. – Utmaningen när man arbetar som leverantör är att hitta ett partnerskap där vi bidrar till kundens affär utan att i något fall riskera att hamna i en situation där vi motverkar den. Det är ett problem på marknaden i dag att många leverantörer maximerar sin affär på sin kunds bekostnad istället för att vara en språngbräda och bidra till en förbättrad affär, säger Johan Wejdmarm och fortsätter: – Vi har ett avtal i grunden som säger vem som ska göra vad – men med den helhetslösning vi har med NREP blir inte det fokus, utan fokus blir på målstyrningen. NREP har investerat i detta för att nå vissa mål och vi kan fullt ut fokusera på att tillsammans med dem nå målen snarare än att fokusera på vad som ingår i avtalet och vad som inte gör det. – Det är utifrån de tankarna som vi har satt upp ett samarbete där vi har ett gemensamt kontor där vi jobbar tillsammans, oavsett om man är anställd hos kunden eller hos oss som leverantör. Man jobbar på samma kontor som om man vore vilka kollegor som helst. Pernilla Tellberger instämmer: – Det finns en stor fördel med att man har kommersiell centrumledning och teknisk drift inom samma bolag. Oavsett vilken del det gäller så är allt inom Fastighetsägarna Service. Det gör att det inte blir frågor som bOLLas mellan olika bolag för att man inte vet vems ansvar det är att lösa utan det blir verkligen en teamkänsla. Med rekryteringsarbetet utfört väntar nu ett intensivt arbete för att fortsätta utveckla såväl teamet som Vällingby Centrum. – Alla som har jobbat med teamutveckling vet att det inte räcker att bara rekrytera ett bra team utan du måste hela tiden jobba med att utveckla teamet, medarbetarna och relationerna för att det ska bli bättre i morgon än vad det var i går, säger Johan Wejdmarm. – Att göra det i ett köpcentrum ställer extra krav både på oss och på vår kund NREP. Köpcentrum är i regel den mest arbetsintensiva fastighetsförvaltningen som finns. Så förutom att vi ska fortsätta jobba och investera i teamet så måste vi även jobba väldigt intensivt och bra med att förvalta och lyfta köpcentrumet.

- Axel Ohlsson

axel@fastighetssverige.se