

**Seks huer** gives for den ekstremt gode bog.  
**Fem huer** gives for den fremragende bog.  
**Fire huer** gives for den gode bog.  
**Tre huer** gives for en bog på det jævne.  
**To huer** gives for den ikke særlig gode bog.  
**En huer** gives for den ringe bog.

## Slut på business as usual

Service-Oriented Architecture (SOA) er et nøgleord i en lille ny og provokerende bog om, at det er slut med »business as usual«. Det er også slut med IT. Vi skal i stedet interessere os for ICT, nemlig informations- og kommunikationsteknologi, og så skal vi til at se helt anderledes

nuanceret og innovativt på hele servicebegrebet. Læs om det i en ny bog i lommeformat.

Andy Mulholland m.fl.: *Mashup Corporations. The end of business as usual. Evolved Technologist Press. 178 sider. ISBN 0978921801. Pris ca. 300 kr. [www.evolvedtechnologist.com](http://www.evolvedtechnologist.com).*

# Offentlig-privat partnerskab

## – færre myter og flere konkrete erfaringer



AF ALLAN VENDELBO  
 Partner i Lundgaard Konsulenterne

Siden slutningen af 1980'erne har en stor del af debatten om moderniseringen af den offentlige sektor i Danmark drejet sig om privat-offentligt samarbejde. Udlicitering, privatisering og partnerskaber har været centrale begreber. Nogle gange har det imidlertid svært at se, hvad der var målet og hvad der var midlet. Var udlicitering midlet til at opnå en mere effektiv offentlig produktion eller var udlicitering målet? Den ideologiske debat om offentlig-privat samarbejde levede og lever fortsat i bedste velgående nogle steder.

Vi ved også, at en meget væsentlig barriere for at prøve nye metoder af, er usikkerhed om metoden – virker den eller vil den medføre uforudsete problemer. Sådan forholder det sig naturligvis også med offentlig-privat samarbejde. Når hertil lægges barriere af mental karakter mellem offentlige og private ledere og lovgivningsmæssige barrierer, så ser det ud som om dødsstødet til offentlig privat samarbejde næsten givet på forhånd. Men heldigvis er der altid entreprenører og foregangspersoner, som vover at bruge nye metoder, som vover at kaste sig ud på det dybe vand og som bereder vejen for andre.

I bogen »Det er så yndigt at følges ad« gives et billede af de væsentligste danske eksempler og erfaringer med offentlig private partnerskaber – de såkaldte OPP'ere.

Bogen beskriver en række eksempler på offentlig private partnerskaber i bygge- og anlægssektoren. Eksemplerne er skrevet af de parter, der har været involveret i de enkelte projekter.

Med bogen er det nu blevet muligt at kvalificere diskussionerne om offentlig privat partnerskaber. Nu behøver man ikke længere kun at forlade sig på antagelser om, hvad der kan komme ud af offentlig private partnerskaber både af godt og mindre godt. Nu kan man forholde sig til de konkrete erfaringer, problemer og gevinster af både økonomisk og indholdsmæssig karakter.

Eksemplerne i bogen er mangfoldige og rummer en så stor vifte af temaer, at det også er muligt at »oversætte« erfaringerne fra bygge- og anlægsområdet til andre områder. De styrker, de svagheder, de problemer, de uklarheder og gevinster, der har været i fokus på bygge- og anlægsområdet, vil i meget stor udstrækning også gælde en OPP vedrørende IT-drift, en OPP på ældreområdet, en OPP på kulturområdet osv.

Eksemplerne har en naturlig tendens til fokusere på de positive sider af erfaringer, men det beskrives også, hvordan processen har været, og hvordan det i løbet af processen har været nødvendigt at foretage radikale ændringer for at overkomme opståede forhindringer.

### Konkrete beskrivelser

Bogen er ikke en kogebog i etablering af offentlig-private partnerskaber, men den indeholder alligevel så konkrete beskrivelser af de enkelte projekter, at det er muligt at bruge den som grundlag for forberedelsen af et offentlig-privat partnerskab. Eksemplet fra Græsted-Gilleleje



kommune peger således tydeligt på, at den politiske afklaring i et offentlig privat partnerskab er væsentlig, idet den politiske mulighed for løbende i projektet at omforme det er mindre end i et traditionelt styret projekt.

Eksemplet fra Projekt Rigsarkiv understreger behovet for, at den offentlige part besidder den fornødne bestillerkompetence, og at det er vigtigt, at erfaringer vedrørende OPP'ere opsamles og videregives, hvilket denne bog er et glimrende initiativ i forhold til.

Alt i alt rummer bogen så mange eksempler og så mange konkrete beskrivelser af stærke og svage sider i forhold til etablering af offentlig private partnerskaber, at en af de

store barrierer for etablering af offentlig private partnerskaber bør være ryddet af vejen. Eksemplerne viser nemlig, at metoden – nogle gange med besvær – fungerer. Resultatet tenderer klart mod både at blive bedre og billigere i et offentligt privat partnerskab end ved traditionel produktion.

En anden barriere for etablering af privat offentlige partnerskaber har været lovgivningen. Det være sig EU's udbudsregler, det være sig den danske skatte- og momslovgivning eller kommunalfuldmagten. Disse barrierer beskrives også og ikke mindst beskrives, hvordan det på grund af de forskellige love har været nødvendigt at skifte kurs under vejs. Trehøje kommunes er-

faringer med at skifte fra udbudsreglerne vedrørende konkurrencepræget udbud til bestemmelserne om udbud efter forhandling beskrives grundigt.

Den offentlige sektor står overfor betydelige udfordringer. Sektoren skal på sigt producere flere og mere varierede velfærdsydelser til flere borgere med færre medarbejdere. Det kalder på et konstant behov for innovation og effektivitet.

### Potentiale til mere

Eksemplerne i bogen viser, at offentlig private partnerskaber indeholder potentialer til at udløse yderligere innovation og effektivitet. Eksemplerne viser også, at det ikke altid er helt let. Derfor er det også vigtigt, at bogen medinddrager udenlandske eksempler, som understreger potentialet i forhold til innovation og effektivitet.

Det er også vigtigt at nævne bogens kapitler om de komplekse udbudsretlige sammenhænge, om dokumentation som evaluering af OPP'erne, om finansiering af OPP'er og ikke mindst risk-management dimensionen i forhold til etablering af offentlig private samarbejder.

Alt i alt giver bogen et godt overblik over og god indsigt i den danske OPP-praksis på bygge- og anlægsområdet og ikke mindst beskriver bogen de værdifulde erfaringer, der nu er høstet på området. Bogen fremhæver også de centrale forhold, der nu erfaringsmæssigt må gives særlig opmærksomhed i forhold til OPP'ere, og herved bliver bogen særlig værdifuld for de, der nu skal til at planlægge OPP-initiativer – om det så er leverandører eller offentlige bestillere.

Per Nikolaj Bukh og Torben Korsager:  
*Det er så yndigt at følges ad – danske erfaringer med offentlig-privat partnerskab.*  
 Børsens Forlag. 304 sider. Pris kr. 299.  
 ISBN 8776641341.

Bøger til anmeldelse sendes til: Steen Hildebrandt. Haslegårdsvej 10. 8210 Århus V.

## Økonomi & regnskab

### Specialister rekrutterer specialister!

Lad vores erfarne chefkonsulenter, som selv har regnskabsmæssig baggrund, rekruttere din(e):

- Økonomi- og regnskabschefer
- Business og financial controllere
- Debitor-, kreditor, og finansmedarbejdere

Læs mere på [www.kellyfinance.com](http://www.kellyfinance.com) eller kontakt os på 33 11 70 70

Kelly Financial Resources er Europas største rekrutterings- og vikarbureau specialiseret inden for regnskab, økonomi, finans, revision og bank. Vi har mere end 50 kontorer i 16 lande og er i Danmark repræsenteret i København og Århus.

**KELLY**  
 FINANCIAL  
 RESOURCES

Få en uddannelse, der er blandt de mest anerkendte executive business uddannelser i den internationale forretningsverden.

**MBA**  
 in Strategic Management

**PRE mba**  
 1-årig akademisk ledelseuddannelse

**Top Governance**  
 i bestyrelse og direktion

Vi holder løbende personlige vejledningssamtaler samt informationsmøder.

Rekrutter brochurer på [www.business-institute.dk](http://www.business-institute.dk)



**Business Institute**

Telefon 70 26 57 80  
[info@business-institute.dk](mailto:info@business-institute.dk)  
[www.business-institute.dk](http://www.business-institute.dk)

**MBA**  
 11. ÅRGANG

## Vi er specialiseret inden for

Rekruttering

Search & Selection

Vikarservice

Outsourcing



**PersonaleBørsen**

Jylland 76 31 01 61

Sjælland 33 11 01 57

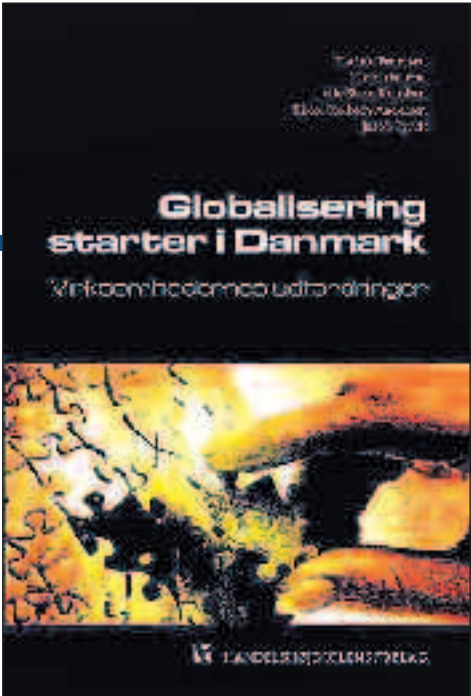
[www.personaleboersen.dk](http://www.personaleboersen.dk)



Økonomistyring

Økonomistyring er en vigtig del af det samlede ledelsesrum. Nye modeller og metoder ser dagens lys. I en ny bog har man samlet de moderne økonomistyringsværktøjer. Lige fra produktions- og logistik-systemer, over aktivitets- og kvalitetsmodeller til resultat- og performance-systemer. Vi får en bred orientering om de mange aspekter ved økonomistyring, som i praksis må tages i betragtning ved valg og design af løsninger og systemer.

Preben Melander og Steen Nielsen (red.):  
Moderne økonomistyringsværktøjer.  
Jurist- og Økonomiforbundets Forlag.  
304 sider. Pris kr. 380.  
ISBN 8757414254.



Globalisering

En ny debatbog om globalisering. Danmarks forspring svinder ind. Vores uddannelsesniveau skal hæves, siges det blandt andet i den nye bog. Forfatterne taler om globaliseringens missing link og mener dermed blandt andet, at globaliseringen også skal ses ud fra virksomhedernes individuelle strategiske valgmuligheder. En kompetent og yderst interessant bog.

Torben Pedersen m.fl.:  
Globalisering starter i Danmark.  
Handelshøjskolens Forlag.  
128 sider. Pris kr. 225.  
ISBN 8762903004.



Effektivisering

Frugtbar effektivisering er den snedige titel på en ny bog i Børsens Kort til viden-serie. Det er en velskrevet og godt tænkt bog om ny ledelse i den offentlige sektor. Den handler om drivkræfter og metodevalg, en model til at navigere med, fra regnskabsreform til værdibaseret ledelse, forudsigelighed og overblik, effektive og efterspurgte processer, faglighed og trivsel, udvikling og fastholdelse.

Henrik W. Bendix & Claus Fjeldgaard:  
Frugtbar effektivisering i det offentlige.  
Børsens Forlag.  
112 sider. Pris kr. 199.  
ISBN 8776641899. [www.borsensforlag.dk](http://www.borsensforlag.dk)



Managementkonsulenter søges  
Activator Group A/S søger 7 nye Topguns

Hvad er en Topgun

- En Topgun tilhører de bedste af de bedste
- De er unikke indenfor deres område
- De er et eksempel til efterlevelse
- Man beundrer dem for det, de står for
- Og de har den fantastiske egenskab, at de kan lære fra sig

Du vil komme til at indgå i et super konsulentteam hvor kvalitet, seriøsitet, engagement og glæde er en naturlig del af dagligdagen. Vi stiller store krav, men til gengæld vil du også føle dig værdsat og belønnet for din indsats.

Vores mål er

- At bidrage til vores kunders bundlinie
- At vores kunder betragter os som en samarbejdspartner og ikke "bare" som en leverandør
- Ud over at være forretningsorienteret også at kunne levere engagement, nytænkning, energi, positivitet og loyalitet til vores samarbejdspartnere
- Vi har modet til at turde udfordre erhvervslivet, såvel nationalt som internationalt, fordi vi ved, at hvis man skal udvikle eller flytte ting, så skal man turde skubbe til det eksisterende

Din bopæl er underordnet, bare du har de rette kompetencer og den rette indstilling. Du vil blive honoreret med en attraktiv gagepakke, som modsvarer dine kompetencer, kombineret med de resultater, du opnår.

Er du en af følgende 7 profiler:

- Chefkonsulent til Search & Selection
- Konsulent til Search & Selection
- Researcher til Search & Selection
- Training and Development Manager
- Chefkonsulent til den offentlige sektor
- Chefkonsulent med teknisk baggrund
- Landechef til Sverige (nyåbning)

Læs mere om de enkelte stillinger på:  
<http://www.activatorgroup.com/stillinger>

Send din ansøgning

hurtigst muligt til [info@activatorgroup.com](mailto:info@activatorgroup.com) eller Activator Group A/S, Th. B. Thriges Gade 24, 5000 Odense C. Du er velkommen til at kontakte Marianne Juhl Knudsen på tlf.: 70 26 17 14 for spørgsmål. Din henvendelse behandles fortroligt og videregives ikke uden din accept.



Activator Group A/S har siden etableringen i 2003 haft en betydelig vækst gennem såvel tilgang af nye kunder samt udvikling af samarbejdet med eksisterende kunder. Vore kerneydelser, Business- & Organisational Development, Project Management samt Search & Selection, bidrager hver for sig – og i mange tilfælde som en integreret ydelse – til udvikling af vores kunders forretning.

"Vi står gerne på hovedet for at finde de bedste!" adm. dir. og grundlægger af Activator Group A/S, Carsten Haugaard