

STRATEGISKE TEMAER

1. Styrke bruger- og kunderelationer ved at udvikle og synliggøre tilbud

2. Bedre, tidssvarende og effektiv løsning af opgaver

3. Skabe en attraktiv arbejdsplads

BALANCED SCORE CARD

KØBENHAVNS
EJENDOMME

2009



Effektiv servicering af det politiske system

Forretningsgang for indstillinger følges

100% af de politiske indstillinger er afleveret til sekretariatet til aftalt tid

Økonomisk overskud

5 ydelser er prissat efter OBR

5% vækst i driftsomsætningen

Faldende Vedligeholdelsefterslæb

Max 5 år gamle bygnings-syn på hele porteføljen

Der løses mere vedligehold end der opstår

ØKONOMI / EFFEKT
/ EJER

Rigtig løsning til aftalt tid og pris

80% af de ibrugtagne byggerier evalueres

Fagforvaltningerne er tilfredse (4 på en skal fra 1-5)

"Huset skal fungere"

Fortsatte kundeundersøgelser

Brugerne er tilfredse (4 på en skala Fra 1-5)

KUNDER

Præcise aftaler for ydelser

Der udarbejdes SLA for 5 ydelser

Alle 5 SLA er godkendt af kunder

Strategisk indkøber

Der udvikles ny kontrakttype for partnerskaber

Omfanget af drifts-partnerskaber stiger med 30%

Professionalisere udlejning og ejendoms-administrationen

Prospekter for tomme ejendomme ses på Portalen

Tomgangsprocenten overstiger ikke 4%

Valide data

Der foreligger forretnings-gange for håndtering af data

95% af definerede data skal være korrekte

INTERNE
ARBEJDSPROCESSER

Kompetenceudvikling

Handlingsplan for nedbringelse af sygefravær

Sygefraværet må ikke overstige 7%

Nye arbejdsformer

Medarbejdertilfredshedsundersøgelse

75% af adm, medarb. mener konceptet understøtter arbejdet

Adgang til relevant viden

Implementering af digitale anlægsstyringssystem

90% af medarbejderne er tilfredse med informations-niveauet

LÆRING OG VÆKST