



# Mere til fordel for flere

SamAqua skal tilbyde relevante serviceydelser til forsyningselskaber. Shared services selskabet, der fra starten blev stiftet af tre vandselskaber med afsæt i it-ydelser, har allerede i løbet af sit første år udvidet sin ejerkreds, så det nu også tilbyder ydelser til andre dele af forsyningssektoren.

**Tekst:** Martin Bo Hermansen, Kommunikationsmedarbejder, VandCenter Syd  
**Foto:** Mette Krull

- Det at ressourcerne er samlet i et shared services selskab gør, at vi har råd til at have stærkt specialiserede medarbejdere med den rette erfaring. Det giver vores ejere stærke brancheløsninger, fortæller direktør Henrik Werchmeister om den bærende ide bag SamAqua. SamAquas ejere ønsker fortsat hver især at koncentrere sig om de respektive kerneområder omkring forsyningen, men Vandsektorloven har åbnet mulighed for at udvide med flere forretningsområder, så selskabet fremadrettet også kan tilbyde ydelser til mere end vandsektoren. Udviklingen skal dog fortsat foregå i ejernes tempo, så de tilbudte ydel-

ser og den geografiske dækning stemmer overens med behovet.

Årets største udfordring er at udvikle en moderne erstatning for en del af ejerens forældede økonomisystemer.

- Her er vores klare ambition, at den kommende løsning skal have det rette mix af standardsoftware og branchespecifikke muligheder, siger han og uddyber: Fx skal løsningen honorere krav til benchmarking fra både Forsyningssekretariatet, DANVA og internationale standarder.

## Organisk vækst efter behov

- Specielt indkøbsfællesskabet med professionel styring af store udbud har vist sig meget interessant for flere selskaber. Vores fleksible prisstruktur og muligheden for 'blot' at være med om enkelte ydelser gør det enkelt at komme ind som medejer af SamAqua, forklarer han.

Henvendelserne spreder sig også geografisk. Men SamAquas udvidelser skal også give mening i praksis, så man ikke sender fx en specialiseret IT-medarbejder halve og hele dage på motorvejen.

- Ejerkredsen har selvfølgelig gjort sig tanker om fremtidige forretningsområder. Grundtanken er fortsat, at SamAqua skal beskæftige sig med det, der giver mening for ejerne, konkluderer Henrik Werchmeister. ♦

Henrik Werchmeister og resten af SamAqua tilbyder professionelle løsninger på serviceydelser omkring forsyningselskabernes kerneområder - her er SamAquas direktør fotograferet i en kreativ øvelse på en medarbejderdag i vinterkulden.



Kerteminde Forsynings adm. direktør, Michael Høj-Larsen, vil imødegå stadigt højere krav fra alle interessenter for at sikre øget digitalisering af forsyningssektoren gennem samarbejde.  
Foto: VandCenter Syd

## Kerteminde Forsyning: Fremtidens it-udfordringer er muligheder

Da Kerteminde Forsyning med kort varsel stod uden it-medarbejder, lå det lige for at gå aktivt ind i samarbejdet bag SamAqua. Det strategiske fokus er på grundbemandingen internt og at indgå eksterne partnerskaber, hvor det giver værdi.

**Tekst:** Martin Bo Hermansen, Kommunikationsmedarbejder, VandCenter Syd

- Vi vil være gode til at drive vores samlede forretning. Omverdenens stigende krav til digitalisering kan vi bedst møde, når vi kan trække på SamAquas specialiserede viden om it i netop forsyningssektoren, siger Kerteminde Forsynings adm. direktør, Michael Høj-Larsen, om årsagen til, at medejerskab af SamAqua var det oplagte valg.

## Stordriftsfordele gennem fælles udbud

Ud over it-ydelser forventer Kerteminde Forsyning at drage fordel af den fælles indkøbsfunktion. Her tilbyder SamAqua professionelt drevne udbud efter både danske og europæiske krav. - Vi vil i fællesskabet deltage i udbud med større mængde, og vil derigennem opnå bedre priser, vurderer Michael Høj-Larsen. ♦