

SAMMEN & HVER FOR SIG

Abita har valgt deres helt egen forretningsstruktur, som slår to fluer med ét smæk. De har fællesskabets fordele, og de har frihed for den enkelte. Den model har nu fungeret i ti år.

Af Helle Lorenzen,
kommunikationsmedarbejder (DJ)

Abita, fra venstre Birgit Mikkelsen, Marieke Vadum, Bente Philip, Myrna Havn og Estrid Elsted





Abita kommer af italiensk og betyder *at bo*. Tegnestuen blev grundlagt i 2000 og er et fælleskab med fem selvstændige anpartshavere, indretningsarkitekterne mDD; Myrna Havn, Birgit Mikkelsen, Estrid Elsted, Marieke Vadum og Bente Philip.

 Abita arbejder med indretning, arkitektur og design i erhvervsvirksomheder, institutioner og boliger.

www.abita.dk

Tegnestuen Abita på Østerbro i København har ti års jubilæum i år. Gennem fællesskabets levetid har der været en støt tilgang af opgaver og heller ikke den økonomiske krise har formået at slå benene væk under de fem indretningsarkitekter.

En forklaring kan være den måde, de har valgt at organisere sig på. I al sin rørende enkelthed går forretningsstrukturen ud på, at hver af kvinderne er partner i Abita med de fordele fællesskabet indebærer, men at de enkelte opgaver løses under eget CVR-nummer af den, der er sagsarkitekt på opgaven. Samtidig spreder de hver især deres ringe i vandet og genererer dermed også kunder og opgaver til fællesskabet.

Byrderne deles

"Fra starten var formålet, at vi gerne ville være en større tegnestue, hvor vi kunne lægge vore kompetencer sammen. Samtidig ville vi bestemme selv og blandt andet slippe for den der med "du skaffer ikke kunder nok", eller "du møder for sent og går for tidligt", fortæller Birgit Mikkelsen.

Abita løser opgaverne i fælles navn, men det er klart og tydeligt, hvem der er sagsar-

kitekt og har den overordnede dialog med kunden, for det er den, der har hentet opgaven i hjem. Derfra kan man i forskellige konstellationer samarbejde om løsningen og købe timer hos hinanden.

"Arbejdsopgaverne falder jo aldrig pænt fordelt over et år, men med vores struktur kan vi sikre, at alle altid har noget at lave og dermed en jævn indtjening," påpeger Estrid Elsted.

Abita samler alle driftsopgaver og den fælles markedsføring. Og endnu en byrde er fordelt til fælles bedste, nemlig en meget stor materialesamling, som omfatter tekstiler, lys, gulvbelægning, møbler, bygningsmaterialer mv. Hver især har ansvar for et område, som man sørger for at holde sig ajour med. Viden og praktiske erfaringer deles også på ugentlige faglige møder.

"Ingen af os sidder og skærmer vores arbejde. Vi har lært, at når man giver noget fra sig, får man dobbelt så meget igen. En øvelse, vi praktiserer i stor stil," mener Bente Philip. Endelig har fællesskabet oprettet deres egen sociale fond, som kan træde til.

"Vores organisering har en indbygget tryk- og sikkerhed. Hvis du går på barsel, kan du slippe for at betale husleje, eller hvis du er syg i længere tid. Man kan også søge orlov til en studierejse i fx et halvt år," siger Bente Philip.

"Arbejdsopgaverne falder jo aldrig pænt fordelt over et år, men med vores struktur kan vi sikre, at alle altid har noget at lave og dermed en jævn indtjening."

"Det er desuden forholdsvis let at komme både ind og ud af Abita, uden at konstruktionen lider overlast, eller man står med en økonomisk ruin, da det jo hos os udelukkende er et spørgsmål om at sælge en anpart," tilføjer Birgit Mikkelsen.

Værdierne deles

Abita har ingen "direktør for det hele". Ansvar for bogholderi, it, hjemmeside, markedsføring, svar til ansøgere og ansvar for praktikanter samt andre driftsopgaver er delt ud mellem de fem kvinder. Ingen blander sig i hinandens områder, for det vigtige kodeord hos Abita er ansvar. Således er det hverken penge eller bestemte kompetencer, der afgør, hvem der kan blive optaget i fællesskabet. Først og fremmest handler det om kemi, og at det er en ansvarlig person.

"Desuden er den faglige kompetence vigtig, og så er humor heller ingen hindring," fastslår Bente Philip.

Abita ønsker at fremstå som en samlet helhed udadtil, derfor er det vigtigt, at de personer, der optages i fællesskabet accepterer den linje, der er lagt, at man deler værdier og vil den samme vej. De faglige og menneskelige værdinormer er nedfældet i samarbejdsaftalen og handler i udstrakt grad om professionalisme, herunder uvildig rådgivning:

"Det holder vi stærkt på. Vi tjener ikke noget på de materialer og løsninger, vi foreslår, så vi kan ikke købes til at vælge noget bestemt. Det vigtigste er opgavens helhedsløsning, og at vi er i stand til at afkode det,

der er på undersiden af kundens øjne," påpeger Estrid Elsted.

"Vi er optaget af at håndtere enhver opgave professionelt – det betyder blandt andet, at vi aldrig slipper en opgave, før kunden er tilfreds. Vores professionalisme omfatter også, at vi behandler hinanden ordentligt og med respekt, – også hvis man forlader fællesskabet – og vi har tavshedspligt med igangværende opgaver," fortæller Birgit Mikkelsen.

"Og så gør vi meget ud af at holde os fagligt ajour – blandt andet via tidsskrifter samt ved at deltage i messer og tage på studieture," tilføjer Bente Philip.

Også retten til fravalg af visse kundetyper har Abitas bevågenhed. Punkt 3 i de faglige og menneskelige værdinormer lyder: *At sige nej til at arbejde for enkeltpersoner, firmaer og organisationer, hvis etiske holdning fællesskabet ikke kan acceptere.*

"Vi har endnu ikke været derude, hvor vi har valgt en kunde fra," siger Estrid Elsted. "Men vi er opmærksomme på og bevidste om, at der kan være problemer forbundet med at arbejde for kunder med ekstreme holdninger."

Ambitionerne deles

Det er – desværre – stadig sådan i indretningsbranchen, at mange ikke ved, hvad en fagperson kan udrette. Derfor bliver kunder ofte positivt overraskede over, hvad de egentlig får for pengene. Fagligheden omfatter noget mere end at stille nogle møbler pænt på plads. Det er da også en af de fælles ambitioner i Abita: at komme mere ud over rampen og ind i

< B. Braun Medical a/s er datterselskab af en tysk medicin-koncern og beskæftiger 25 medarbejdere. I forbindelse med flytning fra et domicil med skrævægge og cellekontorer til et åbent transparent domicil med storrums-kontor blev arbejds-gange, vaner, krav, ønsker og behov analyseret med det formål at optimere arbejds-gange, -miljø og -relationer samt at imødekomme et ønske om større integration mellem de enkelte divisioner for at styrke fællesskabsfølelsen. >





^ > Babcock & Wilcox Vølund er en af verdens førende leverandører af teknologier til forbrænding af affald og biomasse. Virksomheden, som har hovedkontor i Esbjerg og afdelinger i Glostrup og Aarhus, beskæftiger cirka 400 medarbejdere; hovedsageligt ingeniører.

De mange projektgrupper manglede mødelokaler, så blandt andet den nyindrettede kantine og det åbne projektrum bruges dagligt til mere uformelle møder, idet trådløst netværk og væghængte LCD-skærme er en selvfølge. Når medarbejdere skal tænke "ud af boksen", skal de stå/sidde/opholde sig på en anden måde end ved den sædvanlige arbejdsplads. Her er det åbne projektrum, der kan opdeles i mindre enheder, med til at udnytte arealet bedre og tilpasse sig de opgaver, der skal løses.

"Vi tjener ikke noget på de materialer og løsninger, vi foreslår, så vi kan ikke købes til at vælge noget bestemt."

opgaverne på et tidligere tidspunkt end det typisk forekommer – i hvert fald når det gælder nye kunder.

"Vi arbejder meget med det flow, der er – eller skal være – i bygningen, både for medarbejder og gæster. Vi spørger også meget ind til virksomhedens organisation og samarbejdsformer for at få rumfordeling og indretning til at gå op i en højere enhed med virksomhedens ønsker og behov. Og så vil vi også gerne finde ud af, om "vi plejer" er hensigtsmæssig, eller om der i stedet er andre og bedre måder at gøre tingene på," lyder en kort opsummering fra Birgit Mikkelsen.

"Og hvordan passer den visuelle indtryk af virksomheden med dens markedsføring. Det nytter ikke rigtig at have en flot hjemmeside, hvis arbejdspladsen ikke kan leve op til løfterne. Det giver støj og forvirring," siger Estrid Elsted.

"Jo hurtige vi kan komme med i en proces, jo bedre – og ofte også billigere – vil det være for kunden. Det kan spare for mange senere lappeløsninger, fordi vi med vores faglighed er trænet i at tænke mange elementer sammen, så rummene udnyttes bedre," mener Bente Philip.

I Abitas ti-årige levetid er antallet af erhvervskunder steget, primært inden for virksomhedsindretning, så fordelingen erhverv/



privat nu ligger på 80/20. En udvikling, der meget gerne må fortsætte med opgaver for skoler, klinikker og hospitaler, samtidig med at de private indretninger bibeholdes.

Fælles for Abitas fem partnere er også den faglige ambition om at være i stadig udvikling, og at et netværk af faste samarbejdspartnere hele tiden udbygges.

■