

Strategiplan 2025

Motas I/S

September 2021

1. Strategiproces

Nærværende strategiplan er udarbejdet af den samlede bestyrelse, med deltagelse af alle bestyrelsesmedlemmer og sammen den adm. direktør, på strategiseminar i august 2021.

Strategiplanen er blevet til gennem en proces, hvor der er taget afsæt i den nuværende situation i Motas I/S – beskrevet med fakta og vurderinger. Materialet fremgår af BILAG.

Der er ud fra nuværende ejerstrategi fastlagt MISSION og VISION, samt fastlagt VÆRDIER, der kan understøtte aktiviteter og adfærd. Yderligere er der fastsat mål og målsætninger og på dette samlede grundlag, er der udarbejdet konkrete strategier. Direktionen har efterfølgende udarbejdet Handlingsplaner, med indsats der kan medvirke til indfrielse af mål og strategier

Indhold

Nuværende ejerstrategi	side 2
Mission	side 3
Vision	side 3
Værdier	side 3
Mål og målsætninger	side 4
Strategiske udfordringer	side 4
Strategier	side 5
Handlingsplaner	side 6
Situationsanalyse - BILAG	side 7

2. Nuværende ejerstrategi

Med udgangspunkt i vedtægterne for Modtagestation Syd I/S og ud fra de retningslinjer der er fastsat gennem virksomhedens virke, kan den nuværende ejerstrategi beskrives som værende:

En fælles enhed der **løfter den opgave der påhviler kommunerne**, med håndtering af ”farligt affald”. En enhed der er i stand til det – **i dag og i fremtiden** gennem:

- Anlæg / kapacitet til aktiviteterne
- Kompetencer og organisation
- Økonomi

Gennem fælles enhed **sikre kompetencer, miljørigtig håndtering og god økonomisk løsning**

Ydelser: Farligt affald – rådgivning og håndtering

Målsætning: Konkurrencedygtige priser og hvile i sig selv på langt sigt

Denne ejerstrategi er udgangspunktet for nærværende strategiplan, der dækker perioden frem til udgangen af år 2025.

3. Mission

Missionen – det forretningsgrundlag som Motas I/S hviler på, og som er den opgave, som virksomheden er etableret for at gøre, er fastlagt som værende følgende, hvor kernen er ”farligt affald”:

At udføre sikker og lovlig håndtering af farligt affald,
på et bæredygtigt grundlag,
for interessentkommuner og private virksomheder

Give nem oplysning om
tilgængelighed, fleksibilitet og viden om Motas I/S

3. Vision

Den overordnede målsætning, som alle aktiviteter i Motas skal rettes imod opnåelsen af på lang sigt, er fastlagt som:

I dag og i fremtiden sikre
bæredygtige løsninger, kompetencer og god økonomisk løsning
på håndtering af farligt affald, gennem oplysning og tilpasning,
i forhold til lovgivning og kundeønsker

En vision der sætter fokus på en kontinuerlig opdatering i viden og indsats, som grundlag for at kunne matche de udfordringer der kommer over tid på ”farligt affald”.

4. Værdier

Som led i såvel det strategiske arbejde, som i den praktiske hverdag, er det fastlagt at aktiviteter, arbejdet med indfrielse af missionen og realiseringen af visionen, skal ske ud fra værdierne:

Ordentlighed

Sikkerhed

Troværdighed

5. Mål og målsætninger

5.1 Overordnede mål / målsætninger

- Levering af ydelserne således som lovgivningen foreskriver til kundernes tilfredshed
- Konkurrencedygtige priser og ”hvile i sig selv” på lang sigt
- Høj grad af medarbejdertilfredshed

5.2 Andre mål

- Ingen uheld ved håndtering af farligt affald
- Kursus om håndtering på alle genbrugspladser
- Tæt dialog med nøglekunder – min. et opfølgingsmøde årligt
- Årlig indtjening til fremtidig udvikling

5.3 Andre målsætninger

- Kontinuerligt være opdateret med lovgivningens krav – og med viden
- Organisationen gearet til på ethvert tidspunkt at kunne indfri mål
- Bæredygtighed i alle led – genanvendelige emballager i endnu højere grad
- Udvikle forretningsområder
- Spotte problemområder
- Indtjening til fremtidig udvikling
- Være ledende på viden om ”farligt affald” i markedsområdet og sælge den viden til dem, der er en del af værdikæden

6. Strategiske udfordringer

Med udgangspunkt i den beskrevne situationsanalyse – bilagsmaterialet – set i forhold til de foranstående fastlagte mål og målsætninger, rejser der sig følgende strategiske udfordringer:

- 6.1 Kerneforretningen At være ”kompetenceklar” i dag og i fremtiden
- organisationsudvikling / generationsskifte
 - systematisering af viden
 - ydelser i forhold til lovgivning
 - anlæg og faciliteter

Kører på branddispensation for opbevaring af farligt affald

Håndtering af ”røde kasser”. Antal kommuner der går med, samt den praktisk håndtering

8. Handlingsplaner

8.1 Intern information	Vedtagelse af strategiplanen i bestyrelsen	september 2021
	Præsentation af strategiplan for medarbejdere	oktober 2021
	Præsentation af strategiplan for brugergruppe	november 2021
	Præsentation af strategiplan for ny bestyrelse	marts / april 2022
8.2 Planer	<u>”Røde kasser”</u>	
	Situationsbeskrivelse	september 2021
	Kontakt til potentielle beslutningstagere	september 2021
	Økonomisk konsekvensberegning	september 2021
	Endelig teknisk løsning på håndtering	november 2021
	Opførelse tekniske faciliteter	2. + 3. kv. 2022
	<u>Omsætnings- / aktivitetsforøgelse</u>	
	Forretningsplan for indsats	1. kv. 2022
	<u>Generationsskifte</u>	
	Specifik plan for proces	2022
	Søgning første medarbejdere	2023 / 2024
	Implementeringsplan	2025
	<u>Manualer</u>	
Opdatering af manualstruktur	2022	
8.3 Omgivelser	Fastlæggelse af konkurrenter	1. kv. 2022
8.4 Branding	Revision / opgradering website	4. kv. 2021
	Kontinuerlig information ind i interessentkommuner (politikere – embedsmænd – daglige brugere)	Start 2022
8.5 Økonomi	<u>Budget</u>	
	Indarbejdelse af ressourcer til generationsskifte	2. kv. 2022
	Fastlæggelse af overskud	2. kv. 2022

BILAG – Situationsanalyse

FAKTA om Motas I/S

- Har været etableret siden 2007
- Ejers p.t. af 13 interessentkommuner
- 2 interessent kommuner er tidligere gået ud
- Der er 5-6 kommuner som potentielle
- Affaldsmængden der håndteres er relativ stabil – årlig vækst på 2-3%
- Omsætningsniveau kr. 25 mio.

Aktiviteter

KØB

- Emballage
- Transport
- Behandling fra eksterne
- Medarbejdere

SALG

- Rådgivning
- Håndtering

Ydelser

- Anvisnings ordning for **emballeret og uemballeret farligt affald**
- Indsamlings ordning for **kontrol og tømning af OBU'ere og sandfang**
- Indsamlings ordning for **klinisk risiko affald**
- Anvisnings ordning for **mindre affaldsmængder** (lille- / landbrugsordningen)
- Ekstern **sikkerhedsrådgivning for genbrugspladser**
- **Kursusvirksomhed** (kurser / uddannelse jf. lovkrav for medarbejdere på genbrugspladser)
- Transport og håndtering af ”røde kasser” (i opstartsfasen)

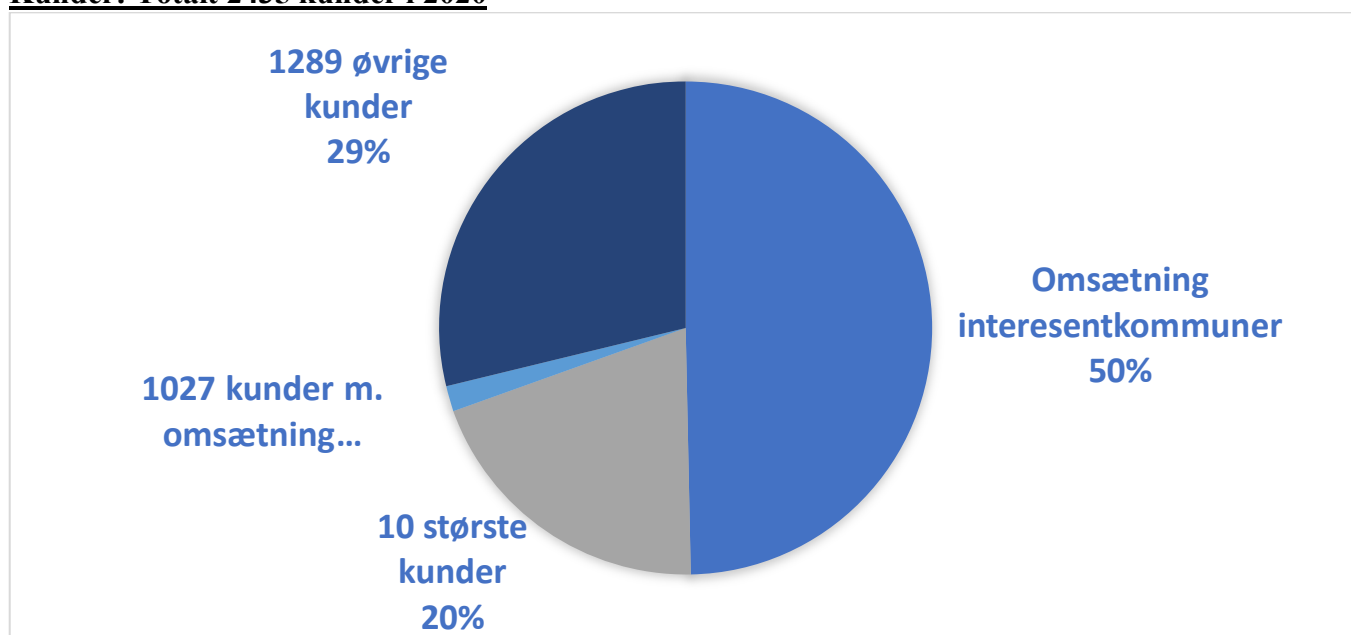
Mængder

Mængderne der håndteres er på et relativt stabilt niveau, med en årlig vækst på 2-3 %.

Efter en markant stigning i affaldsmængder i 2020, på baggrund af Corona, vurderes det, at man i 2021 er tilbage på 2018- niveau, i 2022 er tilbage på 2019-niveau. Mængder fordelt på affaldstyper:

tons	Realiseret 2020	Budget 2021
Emballeret afhentet affald	3.000	2.700
Uemballeret afhentet affald	1.337	1.358
Klinisk affald	35	32
OBU-ordningen	2.039	1.875

Kunder: Totalt 2435 kunder i 2020



Økonomi

1.000 kr.	<u>2020</u>	<u>Budget 2021</u>	<u>Budget 2022</u>
Indtægter	26.320	23.141	26.990
Omkostninger			
• Affaldshåndtering	11.549		
• Transport	2.669		
• Behandling klinisk affald	1.177		
• Tømningsorden	951		
• Emballage køb	2.422		
• Løn	4.825		
• Bygninger, administration, renter m.m.	2.337		
RESULTAT	300	7	28

Organisation

Chef + sikkerhedsrådgiver + vognmand, Claus	62 år
Affaldskonsulent + sikkerhedsrådgiver, Merian ("souschef")	58 år
Affaldskonsulent, Henrik	62 år
OBU-håndtering (Modtagestation Fyn), Maja	46 år
Intern back-up, Yvonne	62 år
Bogholder, Helle	59 år
Kontorassistent, Dorthe	58 år
Lagermænd / chauffører; Michael	44 år
Kim	46 år
Kenneth	46 år

Gennemsnitsalder på over 54 år

Leverandører / konkurrenter

Flere leverandører er også konkurrenter;

- Fortum
- Energnist
- Reno Nord
- Stena
- Avista
- SWS
- Marius Pedersen

Der er ydelsesområder hvor konkurrencen er mindre:

- salg af emballage
- udlejning af emballage
- kursus aktiviteter

Stærke sider

Ydelser

- Høj faglig kompetence
- Kan håndtere alle former for farligt affald
- Fleksible løsninger
- Egen varevogn med ADR beviser
- Miljø- og arbejdsmiljøcertificeret

Kunder

- Proaktive på kundebehov
- Loyal kundegruppe
- Selvbetjening via website mulig
- Kundevenlig afhentning
- Meget specifik og informativ afregning
- Oplever god tilfredshed hos kunderne

Service

- Levering af rådgivning og uddannelse
- Sikkerhedsrådgivning til kommuner og virksomheder

Organisation

- Stort know how

Økonomi

- Daglig afregning / fakturering
- Meget fin likviditet
- Fin soliditet

Fremtid

- Er langt i digitalisering - registreringer / ordrebehandling
- Bæredygtighed er indarbejdet på en række områder

Svage sider

Ydelser

- Har ikke faciliteter – rummelige og tekniske – til håndtering af ”røde kasser”
- Relativ lille affaldsmængde

Kunder

- Få kunder med store ensartede mængder
- Manglende besøg hos nuværende kunder
- Mange administrative ressourcer pr. afhentning

Salg

- Få salgsressourcer
- Ingen systematisk salgsindsats
- Hjemmeside gammel og uaktuel
- Sorteringsvejledninger ikke på hjemmeside

Service

- Leverer kun ”sikkerhedsrådgivning” til nogle kommuner

Organisation

- Med størrelse og kompetencestruktur sårbar
- Udfordring med generationsskiftet

Økonomi

Intet registreret som ”svag side”

Fremtid

- Kører på dispensation fra brandvæsenet omkring opbevaring af brandfarligt farligt affald

Muligheder

Muligheder i omverdenen:

- Regeringens plan for affaldshåndtering
- Øget sortering af affald hos kunder
- Nye interessenter

Strategiske muligheder:

- Indsamling fra private borgere
- Øget sortering af affald hos kunder
- Øget sikkerhedsrådgivning
- Øget udbud af kurser
- Øget salgsindsats på udvalgte fraktioner
- Optimere OBU-ordningen via øget dataregistrering
- Klinisk risikoaffald fra sygehuse
- Øget brug af genanvendelige emballager
- Egne lastvogne (omkostnings reduktion)

Trusler

- Staten:
- Regeringens plan for affaldshåndtering
 - Påbud hvis tekniske forskrifter ikke overholdes (ny hal)
- Konkurrenter:
- Alle leverandører af affaldshåndtering, transport og emballage er primære konkurrenter
 - Konkurrenter kan tilbyde totalaftaler
 - Nuværende vognmænd overtager store kunder kontraktudløb
- Ejerforhold:
- Forsyningsselskaber overtager opgaver fra Motas
 - En eller flere interessenter træder ud af ejerskabet