

Tevas fagdag 2018

Samspill og samhandling

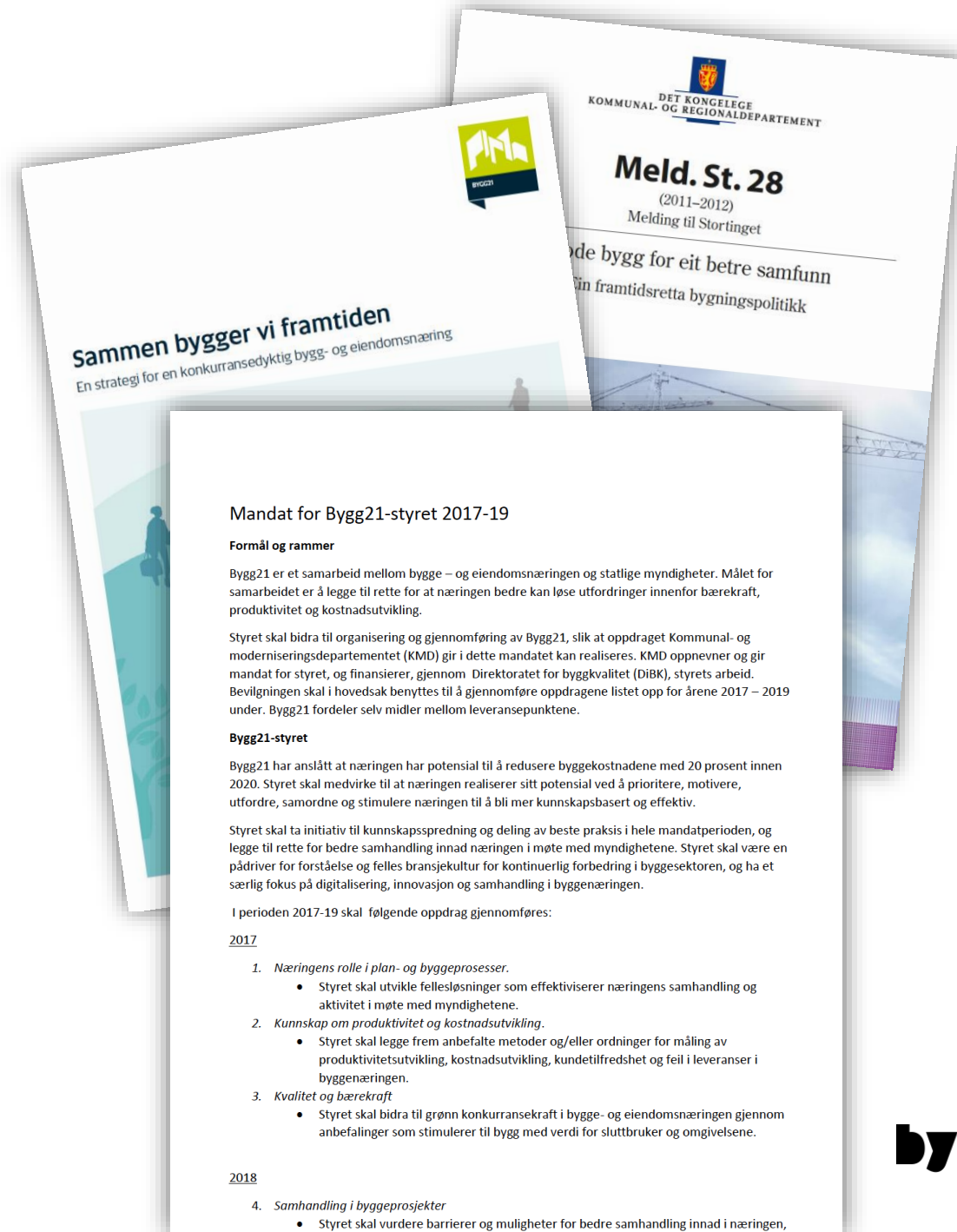
Gjennomføringsmodeller som skaper merverdi

Arne Malonæs, Bygg21
Bergen 13. september 2018

HOVEDMÅL

20% kostnadsutt

- Bygg21 er et samarbeid mellom bygge- og eiendomsnæringen og statlige myndigheter.
- Bygg21 skal legge til rette for at næringen kan løse sine utfordringer innenfor bærekraft, produktivitet og kostnadsutvikling
- Bygg21 finner og premierer Beste Praksis





ByggPuls etablert



Intensjonsavtale med GBA





– Et forbilde
Kunsthøgskolen i Bergen



Fra venstre: Sissel Leire, Per Morten Johansen (Omsorgsbygg), Jon-Erik Lunee (Ulven AS) og Sverre Tiltnes (Bygg 21). Foto: Truls Tunmo

**Bygg21 hedret Ulven og
Omsorgsbygg**



Bengt Herring i Virke og Sverre Tiltnes i Bygg21. Foto: Bjørnar Øvrebo/Bygg21

**Virke fikk Beste praksis-pris av
Bygg21**



**Drammen Eiendom fikk Bygg21-
pris for Beste praksis**

**- Slikt trenger byggebransjen
mer av**



Fikk byggebransjens «Oscar»



**Byggepris til «nye» Sykehuset
i Vestfold**



Kravspesifikasjon for kommunale boliger



Adm. dir. Dag Runar Båtvik i Norgeshus.

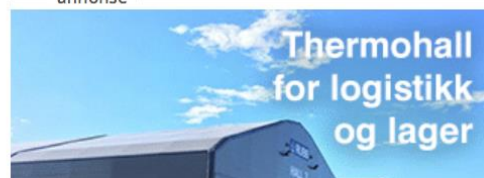
Norgeshus tar grep om planarbeidet

Norgeshuskongressen 20. april setter morgendagens byggeprosesser på dagsorden, og er først ute med å ta i bruk Bygg21s beste praksis-veileder Steg for steg – veien til gode reguleringsplaner i alle sine prosjekter.



Bygg21-pris til Statsbygg og Kriminalomsorgsdirektoratet

annonse





Kan aktørene i næringen øke verdiskapningen gjennom nye gjennomføringsmodeller?

- Folk handler med folk
- God ledelse en forutsetning
- Rett kompetanse må prioriteres
- Tillit er en forutsetning for godt samarbeid
- God samhandling mellom parter gir best resultat
- Digitale verktøy og mer industrialiserte prosesser gir nye muligheter for bedre samhandling
- Tidlig involvering

Totalentreprise
Hovedentreprise
Delt totalentreprise
Delt entreprise
General utførelsesentreprise
Tiltransport
Modifiserte totalentrepriser
Samspillkontrakter – partnering
OPS kontrakter

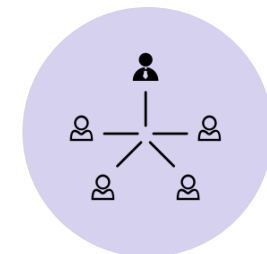
80-85% Totalentreprise

Hvor er vi og hvor skal vi?

Utfordringer i dag:

- Silotenkning og avgrensning av scope, noe som hindrer optimal verdiskapning i hele verdikjeden
- Hver aktør maksimerer eget fag/omfang
- Laveste pris ofte dominerende valgkriterie på bekostning av optimale løsninger og totalcost
- Verdikjedens kompetanse blir ofte ikke brukt i tidlig fase og hindrer god samhandling og etablering av felles prosjektmål
- Lite fokus på tidligere prestasjoner og måloppnåelse
- Byggherrens kompetanse

Byggherrer må etterspørre og bruke kompetansen slik at det fremmer bedre samhandling og gir økt verdi for prosjektet og involverte parter



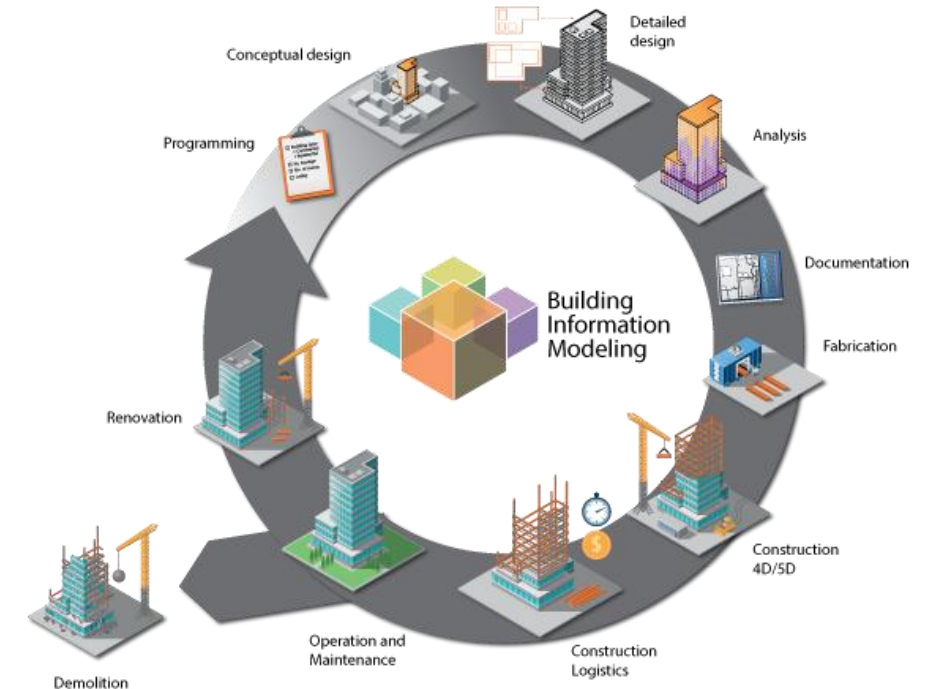
Bakgrunn

- Det er store utfordringer i byggebransjen når det kommer til byggefeil, kostnadsoverskridelser og at prosjekter ikke blir gjennomført i henhold til fremdriftsplan
- Mange konflikter i byggebransjen oppstår som følge av ubalanserte og uklare avvik fra omforente standardkontrakter. Flere aktører har egne kontraktsbestemmelser som forrykker balansen mellom kontraktspartene som lett fører til konflikter
- For at bransjen skal kunne redusere kostnader knyttet til dette og oppnå god verdiskaping for aktørene i prosjektet og samfunnet for øvrig, er det et betydelig besparelspotensial knyttet til økt samhandling
- Det viktigste bransjen kan gjøre i dag for å oppnå bedre samhandling er å søke å bedre tilliten mellom partene

Tillitsbasert samhandling er en hovedutfordring

Prosjektets ledelse må ha bedre relasjonskompetanse

1. Sørg for å etablere godt fungerende prosjektteam
2. Skap velfungerende samhandlingsarenaer for å sikre helhetlig oppgaveforståelse og forståelse for den enkeltes rolle
3. Prosjektets mål må være i sentrum
4. Gjennomfør felles usikkerhetsstyring for prosjektet
5. Sikre gode overleveringer og klare grensesnitt mellom faser og fag
6. God kommunikasjon i alle faser og mellom faser må etterstrebes

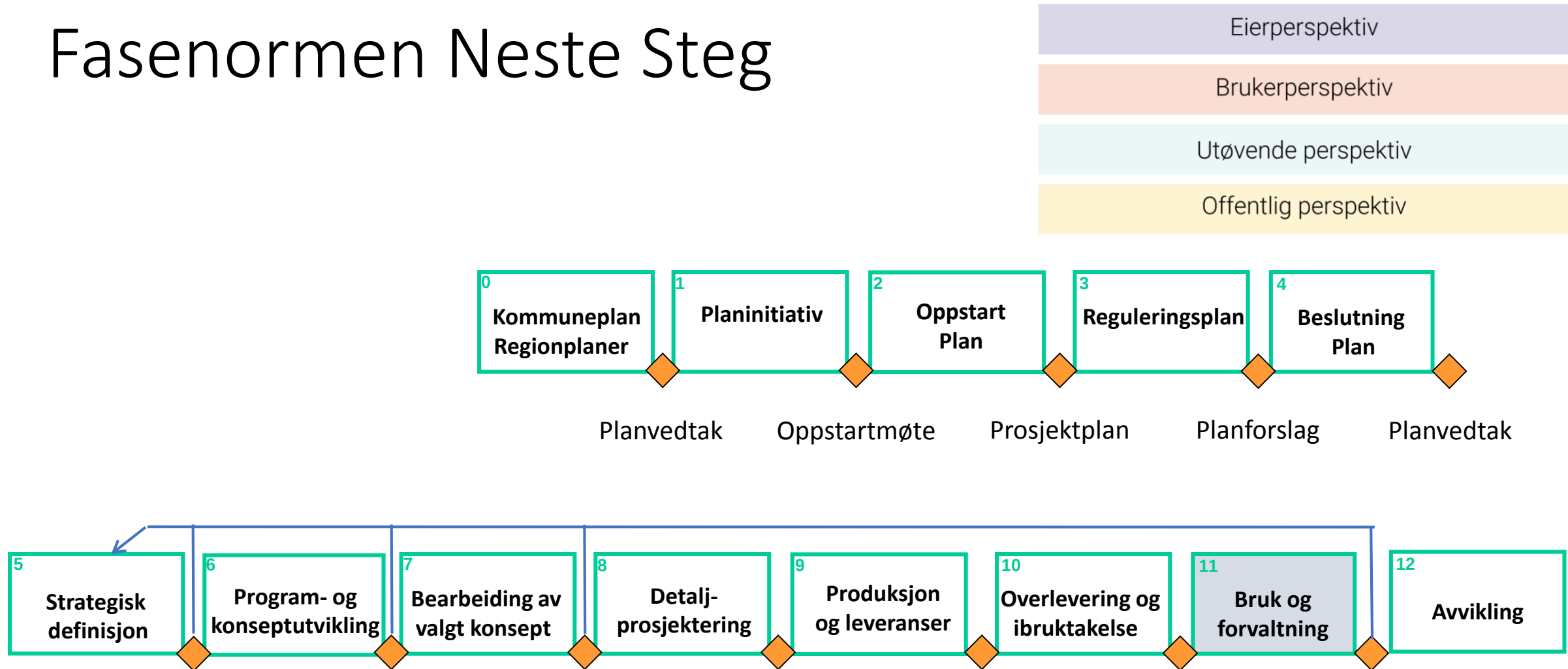


Relasjonskompetanse – definisjon (Bygg21)

Relasjonskompetanse er kunnskap, ferdigheter, evner og holdninger som bidrar til god samhandling ved å vise omtanke og støtte prosjektets deltagere.

- Være oppmerksom og åpen mot alle, respektere og lytte til råd og innspill fra alle parter
- Etablere felles mål for prosjektet, og gode arenaer for samspill der målbildet kan oppdateres
- Definere tydelige roller og ansvar, både for fag, økonomi og samhandling
- Gjøre felles usikkerhetsanalyser, forstå og respektere hverandres risiko og muligheter
- Være åpne om mulige avvik, og løse uforutsette hendelser i felleskap
- Fremme beste praksis gjennom ros og anerkjennelse
- Lete etter muligheter for å jobbe smartere, og evaluere både gode og dårlige prosjekter

Fasenormen Neste Steg



Råd 1

Byggherrer må etterspørre og bruke kompetansen slik at det fremmer bedre samhandling og gir økt verdi for prosjektet og involverte parter

Byggherrene må stille krav til rett kompetanse



Hva er viktig for å lykkes i fasen?

- **Formål:** Etablere et bygg klart for overlevering i tråd med resultatmålene
- **Suksessfaktorer:**
 - Effektiv produksjon
 - Tilstrekkelig kapasitet hos aktører
 - Realistiske planer
 - Seriøsitet hos aktører
 - Tillit mellom aktørene
 - Aktører med relevant erfaring
 - Incentivmodell som understøtter prosjektmålene

Hvilken kompetanse kreves?

- **Relasjonskompetanse:**
 - Kommunikasjon og samhandling
 - Integritet - samsvar mellom tale og handling
 - Forutsigbarhet
 - Åpenhet
- **Prosesskompetanse:**
 - Ledelse
 - Planlegging og oppfølging
 - Innkjøp/anskaffelser
 - Produksjon
- **Fagkompetanse:**
 - Utførende kompetanse, alle relevante fagområder
 - Fagkompetanse prosjektering, for oppfølging/avklaring
 - FDVUS
 - Teknisk integrasjon

Hvordan sikre rett kompetanse?

- **Seriøsitet:**
 - Stille krav til leverandørens regime for seriøsitet/arbeidslivskriminalitet
 - Stille krav til antall ledd under kontraktspart
- «Selge prosjektet» - være attraktiv
- Bekreftelse på **kapasitet** og kontinuitet
- Stille krav til relevante **referanseprosjekter**
- Stille krav til **formalkompetanse** hos utførende
- Stille krav til kompetanse i alle leverandørledd
- Dokumentasjon på relevant **kompetanse** for **nøkkelressurser**
- Dokumentasjon på hvordan **prosjektmålene** skal nås
- Identifisere oppdragsgivers **risiko**, hva gjør leverandør for å redusere risiko?
- **Motivasjon** - insentiver som understøtter prosjektmålene
- Avholde **intervju** - nøkkelpersoner må ha og kjennskap til metodikk og løsningsforslag

Råd 2

Standardkontraktene må brukes uendret

Råd 3

Bransjen må prioritere å utvikle god relasjonskompetanse hos de sentrale personene i byggeprosjekter, fra byggherre til prosjektledere og prosjekterende

Forbildeprosjekter – Bispevika Bjørvika

Målsetting

Norges mest attraktive prosjekt!



- Bispevika skal bli den mest attraktive bydelen i Oslo
- Bispevika skal skape 20-40% mer verdi enn tradisjonelle byggeprosjekter
- Bispevika skal ha de mest fornøyde boligkundene
- Bispevika skal endre samhandlingsmønsteret i byggebransjen



Forbildeprosjekter – OBOS Ulven og Veidekke



Publiseres i mars 2019

Hovedrapport -
Samhandling i
byggerprosjekter

Veileder samspill

Mal Usikkerhets-
styring

Mal Oppstartmøte

Hovedrapport -
Industrialisering av
byggeprosjekter

Modell for
industrielle
byggeprosjekter

Veileder
Produksøk logistikk
(i samarb. med flere)

Hovedrapport –
Kompetanse som
konkurransefortr.

Modell for valg av
rett kompetanse

NOKUT-rapport
(i samarb. med NOKUT)

Oppsummert

- Samhandling
- Tillit
- Relasjonskompetanse
- Tidlig involvering
- God planlegging





Takk for oppmerksomheten!