

Strategisk partnerskap mellom entreprenør og rådgiver

Sigurd B. Paulsen

Oversikt over arbeidet som er gjort

- Sommeren 2021: Utarbeidet problemstilling i samarbeid med NTNU og Multiconsult
- Høsten 2021: Pilotprosjekt med fokus på rådgivers perspektiv



Oversikt over arbeidet som er gjort

- Sommeren 2021: Utarbeidet problemstilling i samarbeid med NTNU og Multiconsult
- Høsten 2021: Pilotprosjekt med fokus på rådgivers perspektiv
- Våren 2022: Masteroppgave og vitenskapelig artikkel



Oversikt over arbeidet som er gjort

- Sommeren 2021: Utarbeidet problemstilling i samarbeid med NTNU og Multiconsult
- Høsten 2021: Pilotprosjekt med fokus på rådgivers perspektiv
- Våren 2022: Masteroppgave og vitenskapelig artikkel
- Vår 2023: Vitenskapelig artikkel



IGLC.net

HOME ABOUT ACTIVE CONFERENCE **CONFERENCE PAPERS** LINKS CONTACT

REGISTER | LOGIN

30th Annual Conference of the International Group for Lean Construction (IGLC) - Edmonton, Canada - 2022

<https://doi.org/10.24928/2022/0134>

Strategic Partnering Between Contractors and Designers

Sigurd B. Paulsen¹, Atle Engebø² & Ola Lædre³

¹MSc Student, Norwegian University of Science and Technology (NTNU)/Project Engineer, Multiconsult AS, +47 954 88 252, sigurdtpaulsen@gmail.com, orcid.org/0000-0002-5566-9049

²Researcher, Norwegian University of Science and Technology (NTNU), Trondheim, Norway, +47 905 71 907, atle.engeb@ntnu.no, orcid.org/0000-0001-0000-0000

XXXXXX¹, XXXXX², XXXXX³, XXXXX⁴, & XXXXX⁵. (2023). Strategic partnerships in Norway and Denmark. *Proceedings of the 31st Annual Conference of the International Group for Lean Construction (IGLC31)*, XX-XX. doi.org/10.24928/2023/XXXX

STRATEGIC PARTNERSHIPS – BEST PRACTICE ACROSS NORWAY AND DENMARK

XXXXX¹, XXXXX², XXXXX³, XXXXX⁴, and XXXXX⁵

Agenda



Hva er egentlig et strategisk partnerskap?



Erfaringer med strategisk partnerskap



Sammenligning av strategisk partnerskap i Norge og Danmark



Mine tanker om hvordan man kan oppnå et suksessfullt strategisk partnerskap

Case – Strategisk partnerskap mellom Constructa og Multiconsult (og HLM)

Prosjekt	Periode	Prosjekttype	Størrelse [m ²]	Entreprisekost [Mnok]
Voss vgs. (Prosjekt A)	2014 - 2018	Totalentreprise	12 600	339
Åsane vgs. (Prosjekt B)	2016 - 2020	Totalentreprise	24 000	556
Alversund barneskole. (Prosjekt C)	2017 - 2020	Totalentreprise	9 000	200
Askøy vgs. (Prosjekt D)	2019 -	Totalentreprise	18 300	530

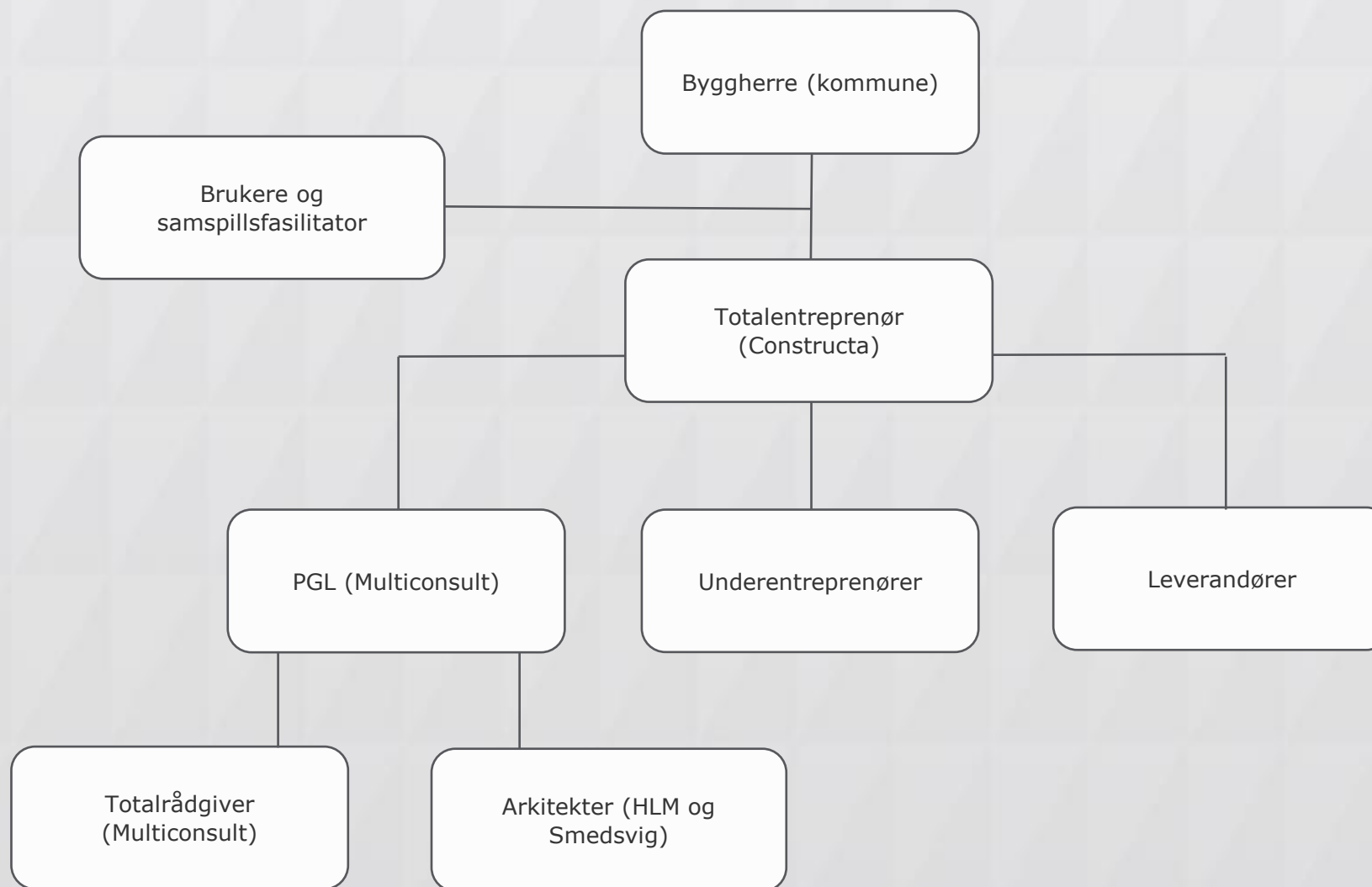


Case – Strategisk partnerskap mellom Constructa og Multiconsult (og HLM)

Rolle	Prosjekt A	Prosjekt B	Prosjekt C	Prosjekt D
Prosjektleder	x	x	x	x
Assisterende prosjektleder (1)		x		
Assisterende prosjektleder (2)			x	x
Teknisk ansvarlig	x	x	x	x
Prosjekteringsgruppeleder	x	x	x	x
Oppdragsansvarlig	x	x	x	x
Disiplinleder elektro	x	x		x
Disiplinleder bygningsteknikk		x		x
Byggherrens prosjektleder (1)			x	
Byggherrens prosjektleder (2)				x
Bruker	x	x		x
Samspillsfasilitator	x	x	x	x
Prosjektleder arkitekt	x	x	x	x
Arkitekt				x
Underentreprenør VVS			x	x



Prosjektorganisasjon



Hva er egentlig et strategisk partnerskap?

Strategi:

Mer langsiktig og overordnet enn taktikk.

Partnerskap:

Jobbe samme med andre for å oppnå felles mål.

Hva er egentlig et strategisk partnerskap?

Strategi:

Mer langsiktig og overordnet enn taktikk.

Partnerskap:

Jobbe samme med andre for å oppnå felles mål.



Hva er egentlig et strategisk partnerskap?

Strategi:

Mer langsiktig og overordnet enn taktikk

Partnerskap:

Jobbe samme med andre for å oppnå felles mål



Støre søker strategisk partnerskap med EU

Statsminister Jonas Gahr Støre (Ap) håper på status som strategisk partner for EU i den grønne given.



Statsminister Jonas Gahr Støre (Ap) håper på tett samarbeid med EU om grønn industri i årene som kommer. Foto: Håkon Mosvold Larsen / NTB

Strategisk partnerskap og Lean

- Fokus på samarbeid på tvers av aktører
- Eliminere problemer over tid (kontinuerlig forbedring)
- Øke verdi og redusere «waste» i byggeprosjekter på sikt



Strategisk partnerskap og Lean

- Fokus på samarbeid på tvers av aktører
- Eliminere problemer over tid (kontinuerlig forbedring)
- Øke verdi og redusere «waste» i byggeprosjekter på sikt

Greg Howell:

Partnering kan være en løsning for å styre produksjonen under forhold med høy usikkerhet og kompleksitet.

Moller & Bejder:

Sammenlignet med andre bransjer, er byggebransjen mer tilbakeholdne med å etablere mer permanent og strategisk samarbeid.



Erfaringer - kontrakt

<i>Virkemiddel</i>	<i>Voss</i>	<i>Åsane</i>	<i>Alversund</i>	<i>Askøy</i>
Prekvalifisering	Constructa, Multiconsult og HLM prekvalifiserte seg som et team			
Tildelingskriterier	Teamet ble bedømt på pris, løsningsforslag og samspillsevne			
Kontraherings - form	Byggherre inviterte til pris- og designkonkurranse			
Ytelsesbeskrivelse	Funksjons - beskrivelse	Funksjons - beskrivelse	Mengde- beskrivelse	Mengde- beskrivelse
Entreprise - og avtaleform	Totalentreprise og totalprosjektering			
Kontraktstype samspillsfase	Fast pris	Fast pris	Fast pris	Medgått tid
Kontraktstype detaljprosjektering	Fast pris	Fast pris	Fast pris	Fast pris
Insentiver	Det ble ikke benyttet insentiver i noen av prosjektene			
Samspills - bestemmelser	Bli-kjent samlinger, samlokalisering, teambuilding, åpen bok og erfaringsoverføringsmøter			

Risikofordeling mellom entreprenør og rådgiver

<i>Virkemiddel</i>	<i>Voss</i>	<i>Åsane</i>	<i>Alversund</i>	<i>Askøy</i>
Prekvalifisering	Constructa, Multiconsult og HLM prekvalifiserte seg som et team			
Tildelingskriterier	Teamet ble bedømt på pris, løsningsforslag og samspillsevne			
Kontraherings - form	Byggherre inviterte til pris- og designkonkurranse			
Ytelsesbeskrivelse	Funksjons - beskrivelse	Funksjons - beskrivelse	Mengde- beskrivelse	Mengde- beskrivelse
Entreprise - og avtaleform	Totalentreprise og totalprosjektering			
Kontraktstype samspillsfase	Fast pris	Fast pris	Fast pris	Medgått tid
Kontraktstype detaljprosjektering	Fast pris	Fast pris	Fast pris	Fast pris
Insentiver	Det ble ikke benyttet insentiver i noen av prosjektene			
Samspills - bestemmelser	Bli-kjent samlinger, samlokalisering, teambuilding, åpen bok og erfaringsoverføringsmøter			

Funksjonsbeskrivelse:

- Overordnede krav til hvordan det endelige produktet skal være

Mengdebeskrivelser:

- Detaljert spesifiseringer av mengder og tekniske spesifikasjoner

Mulig kombinasjoner (kontrakten mellom entreprenør og rådgiver)

- Mengdebeskrivelse og medgått tid
- Mengdebeskrivelse og fastpris
- Funksjonsbeskrivelse og medgått tid
- Funksjonsbeskrivelse og fastpris

Mulig kombinasjoner (kontrakten mellom entreprenør og rådgiver)

- Mengdebeskrivelse og medgått tid – liten risiko for rådgiver
- Mengdebeskrivelse og fastpris
- Funksjonsbeskrivelse og medgått tid
- Funksjonsbeskrivelse og fastpris

Mulig kombinasjoner (kontrakten mellom entreprenør og rådgiver)

- Mengdebeskrivelse og medgått tid – liten risiko for rådgiver
- Mengdebeskrivelse og fastpris
- Funksjonsbeskrivelse og medgått tid
- Funksjonsbeskrivelse og fastpris – liten risiko for entreprenør

Mulig kombinasjoner (kontrakten mellom entreprenør og rådgiver)

- Mengdebeskrivelse og medgått tid – liten risiko for rådgiver
- Mengdebeskrivelse og fastpris
- Funksjonsbeskrivelse og medgått tid – hva teorien sier om samspillsfasen
- Funksjonsbeskrivelse og fastpris – liten risiko for entreprenør

Mulig kombinasjoner (kontrakten mellom entreprenør og rådgiver)

- Mengdebeskrivelse og medgått tid – liten risiko for rådgiver
- Mengdebeskrivelse og fastpris
- Funksjonsbeskrivelse og medgått tid – hva teorien sier
- Funksjonsbeskrivelse og fastpris – liten risiko for entreprenør

Hvilken kombinasjon mener dere passer best i samspillsfasen?

Hva som ble brukt i samspillsfasen

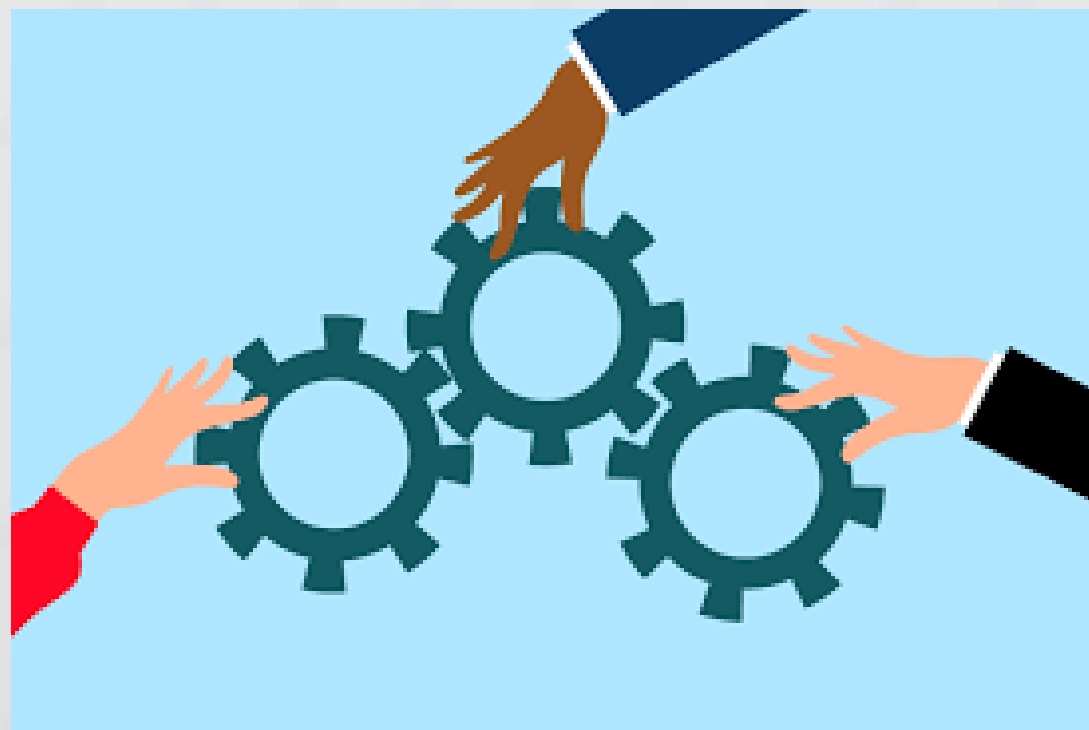
- Mengdebeskrivelse og medgått tid - Askøy
- Mengdebeskrivelse og fastpris – Alversund
- Funksjonsbeskrivelse og medgått tid
- Funksjonsbeskrivelse og fastpris – Voss og Åsane

Erfaringer - samarbeid

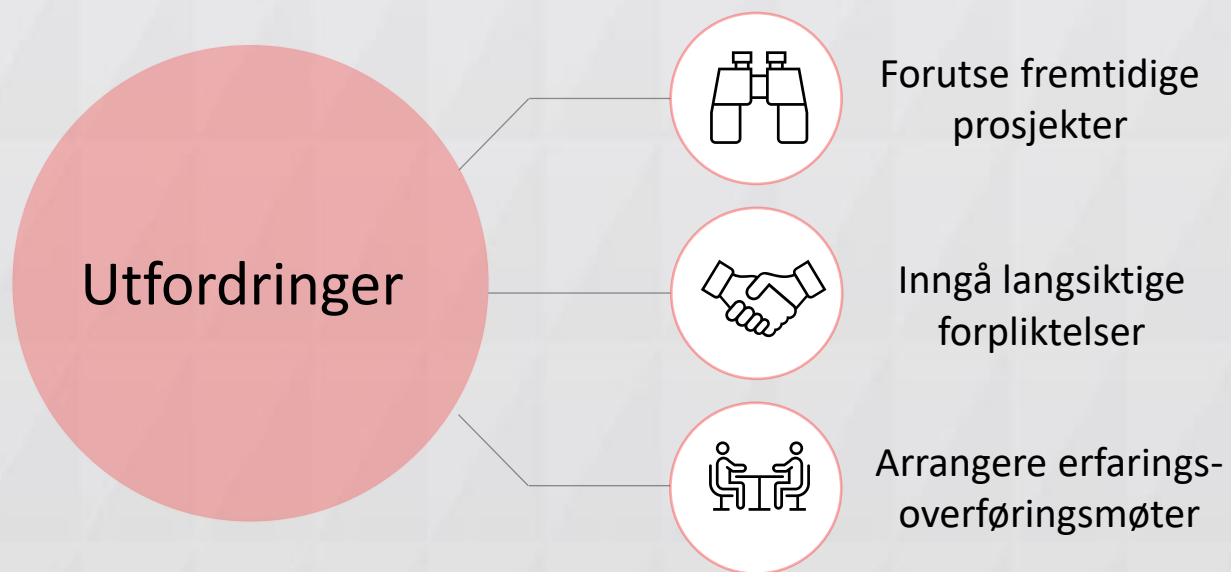
<i>Tildelingskriteria</i>	<i>Voss</i>	<i>Åsane</i>	<i>Alversund</i>	<i>Askøy</i>
Løsningsforslag	-	37,8 / 45	45 / 45	42,6 / 50
Pris	-	37,4 / 40	37,8 / 40	38,7 / 40
Samspillsevne	-	14,8 / 15	15 / 15	9,5 / 10
Total score av 100 mulige	94,8	90,1	97,8	90,8
Total score andre plass	86,5	79,5	89,7	90,1

Utvikling av samarbeidet

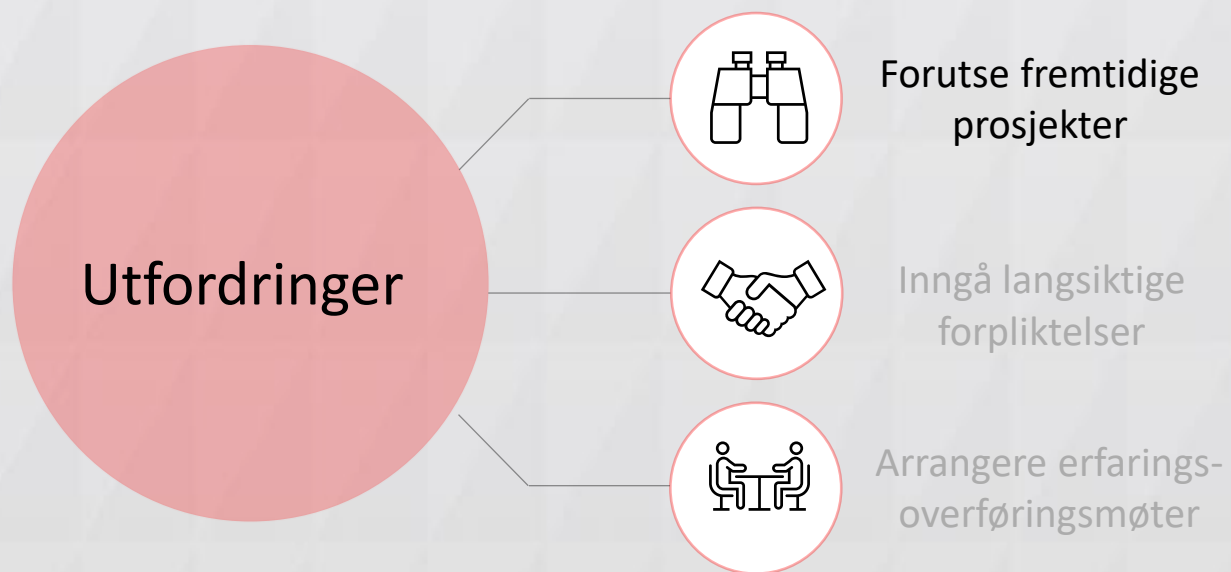
- Både Constructa og Multiconsult mente at fokuset var for lavt
- Det var ingen samtaler om hvordan teamet over tid skulle forbedre samarbeidet
- En konsekvens ble at det ikke ble gjennomført erfaringsoverføringsmøte etter Voss
- Det ble gjennomført erfaringsoverføringsmøter etter Åsane og Alversund



Utfordrende å planlegge et strategisk partnerskap

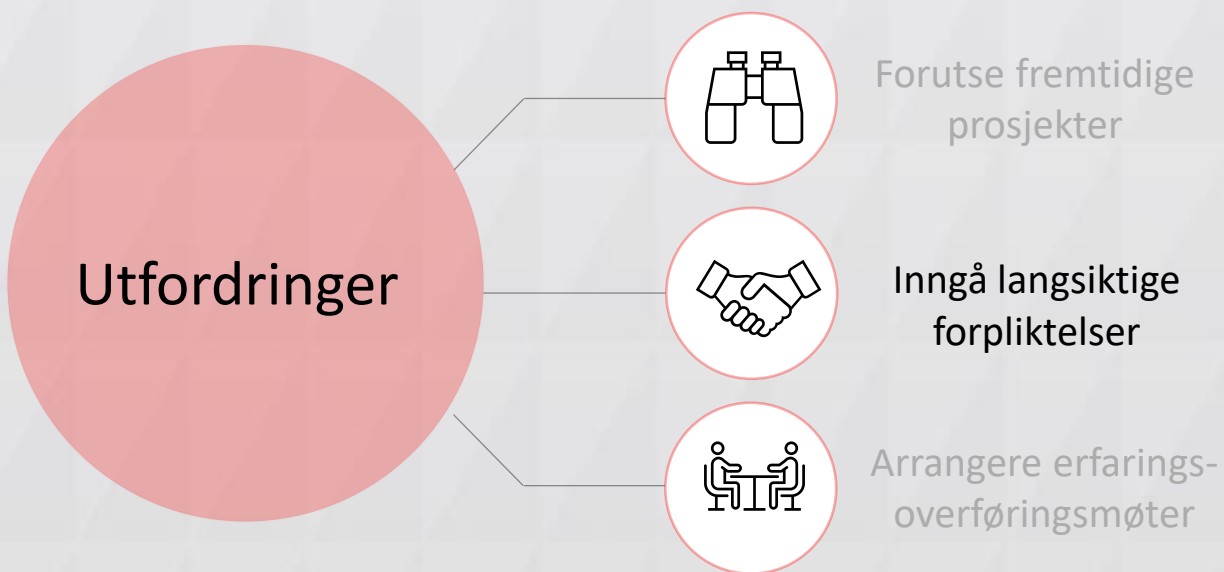


Utfordrende å planlegge et strategisk partnerskap



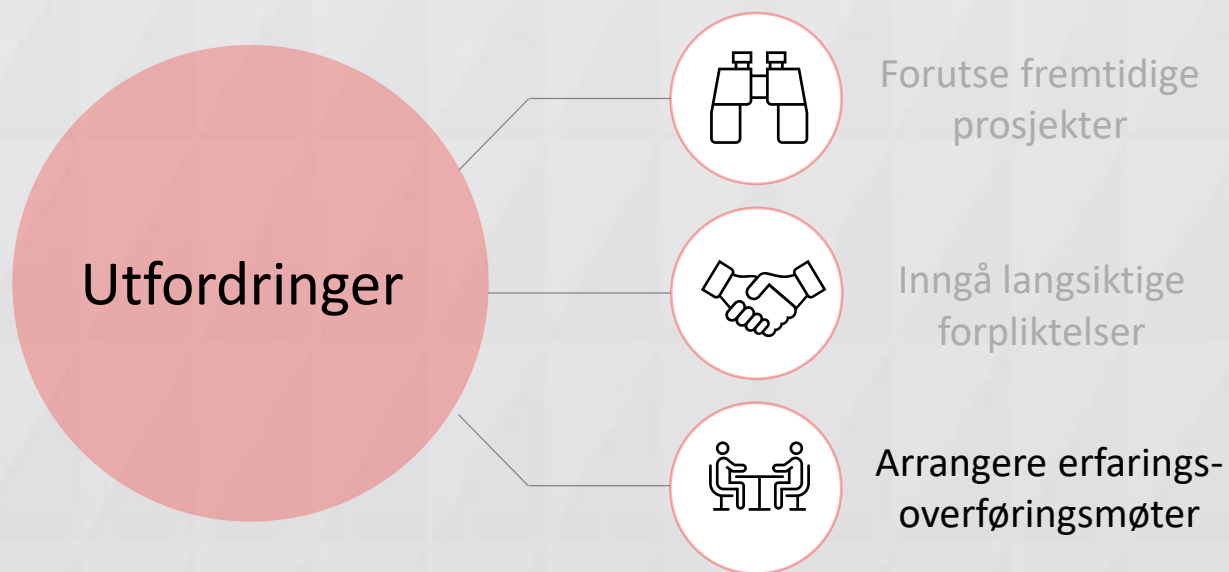
- Hvilke prosjekter kommer ut på anbud
- Pris- og designkonkurransen

Utfordrende å planlegge et strategisk partnerskap



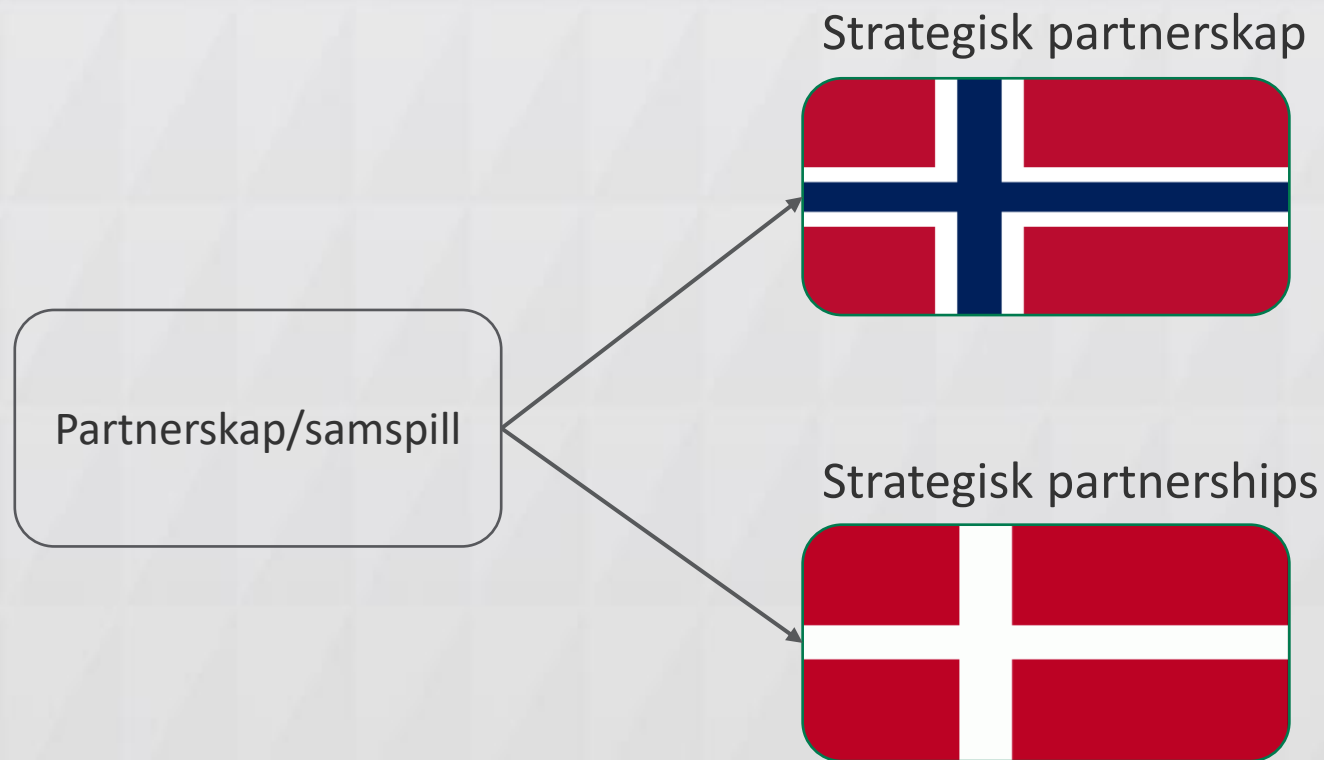
- Hvilke prosjekter kommer ut på anbud
- Pris- og designkonkurransen
- Markedsnivå
- Organisasjonsnivå

Utfordrende å planlegge et strategisk partnerskap



- Hvilke prosjekter kommer ut på anbud
- Pris- og designkonkurransen
- Markedsnivå
- Organisasjonsnivå
- Konflikter
- Finne tid

Forskjellene på Norge og Danmark



Forskjellene på Norge og Danmark



Strategisk partnerskap og strategisk partnerships sammenlignet med IPD

Elements	SP in Norway	SP in Denmark	IPD
Commercial:			
Design-build	x	x	
Multi-party contract			x
Framework agreement		x	
Ability to win projects	x		
Risk Sharing		x	x
Organizational:			
Full delivery team	x	x	x
Same peoples for several projects	x	x	
Repetition effect over projects	x	x	
Support from the management		x	x
Operating system:			
Improved productivity	x	x	x
Increased quality of the work	x	x	x
Collaboration with the client		x	x
Application of Lean tools			x

Suksesskriterier

- Ha en omforent oppfatning av hva strategisk partnerskap innebærer
- Jevn fordeling av risiko
- Videreføring av personell
- Erfaringsoverføringsmøter
- Jobbe mot de samme målene - se til Danmark?



Tusen takk for meg!

Mail: sbp@multiconsult.no