



- Hvordan lykkes med praktisk gjennomføring av samspillsentrepriser?

Einar Michelsen
emi@opak.no
Mob. 907 53 238

«Samspillsfasen krever tillit, åpenhet og kompetanse fra begge parter.»



Planlegger vi konflikter ?

- hva som preger tradisjonelle prosjekter

- Kontraktene er tvetydige og åpne for fiendtlig og illojal oppførsel – fra begge sider
- Bestemmelser i kontraktene motvirker samspillet og signaliserer manglende tillit og åpenhet
- «Straff» for dårlige prestasjoner, og for uflaks...
- Avtaler «går sure», når partene oppdager sine faktiske rettigheter og forpliktelser

Ny gjennomføringsmodell

Vesodden kommune bygger i disse dager en ny lærbrukshall, ved Bakkeløkka ungdomsskole på Ågerstrand. Prosjektet gjennomføres som modifisert totalentreprise etter en samspillmodell utviklet av ILJE AS.

Publisert: 27.01.2003 14:15. Sist endret: 27.11.2013 21:37.

Av Einar Michelsen,
ILJE AS

Det har etter min oppfatning stor betydning for hvilke resultater man kan forvente seg å oppnå, hvordan incitamentene utformes, hvordan aktørene blir honorert, hvordan aktørene kan oppnå ortjeneste og hvilke aktiviteter som skal inngå i modellene. I modellen vår har vi lagt stor vekt på at det ikke skal være mulig



Bakkeløkka Flerbrukshall/Bakkeløkka Ungdomsskole - Sett fra sørvest.



Foto: NAV AS Arkitekter MNAL



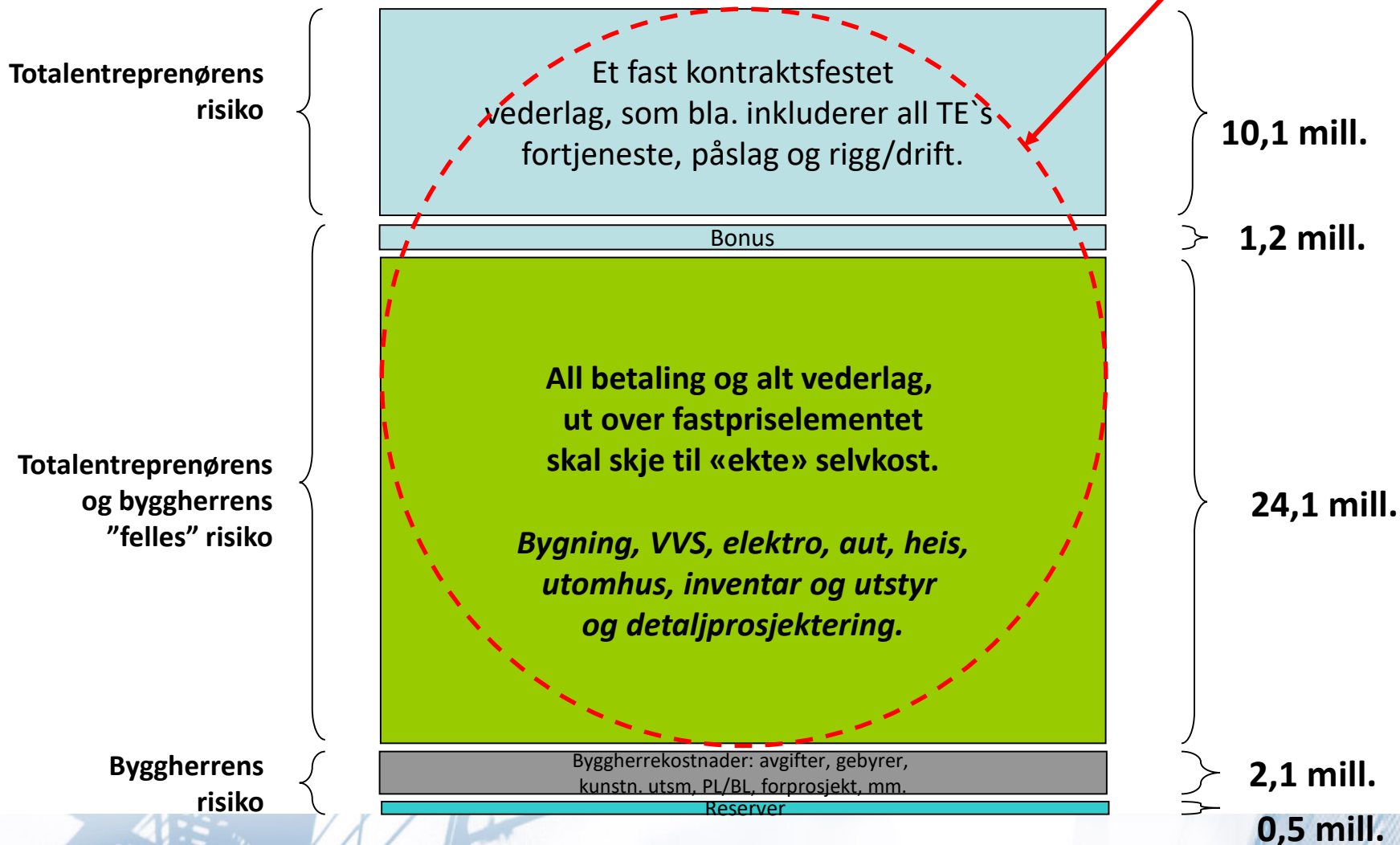
Bakkeløkka flerbrukshall

som sto klar til bruk i september 2003

- Overslag fra entreprenør (*og meg før det*)
kr. 44 mill., fullført for kr. 38 mill
 $2\,275\text{ m}^2 = \text{kr } 16.700 \text{ pr. brutto m}^2$
- Fullført med riktig kvalitet og til riktig tid
- Ingen konflikter eller kriser
 - *"anlegg i toppklass til en meget rimelig kostnad"*
 - *"godt samarbeide mellom entreprenører og byggherre"*
 - *"vi såg bonusen mer som en reserve enn som en bonus"*
 - *"korte beslutningsveier"*
 - *"åpenhet mot hverandre gir en meget god følelse"*
 - *"forutsigbar fortjeneste"*

«Risikofordeling»

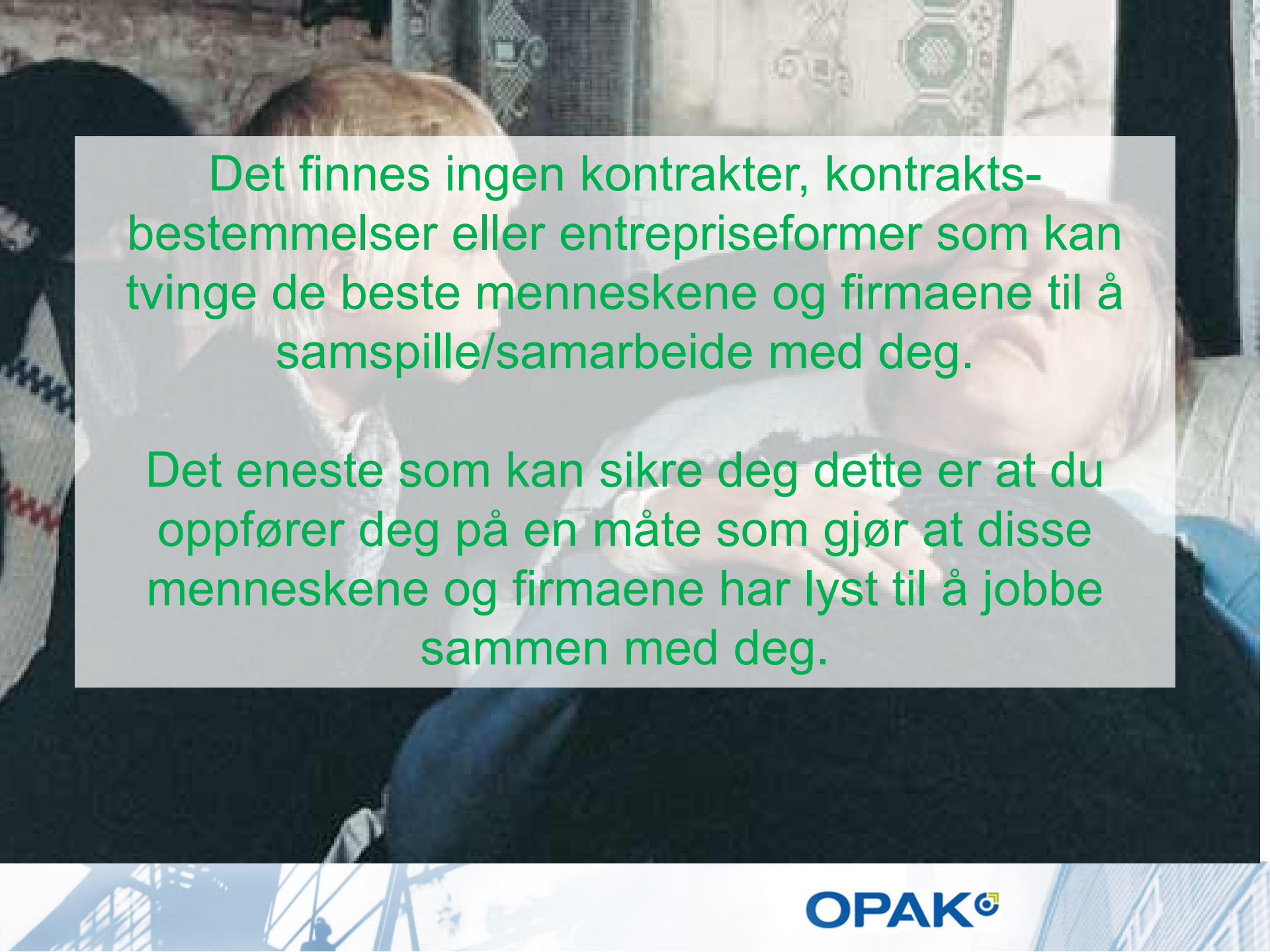
Modifisert
NS 3431



Erfaringer fra Sverige

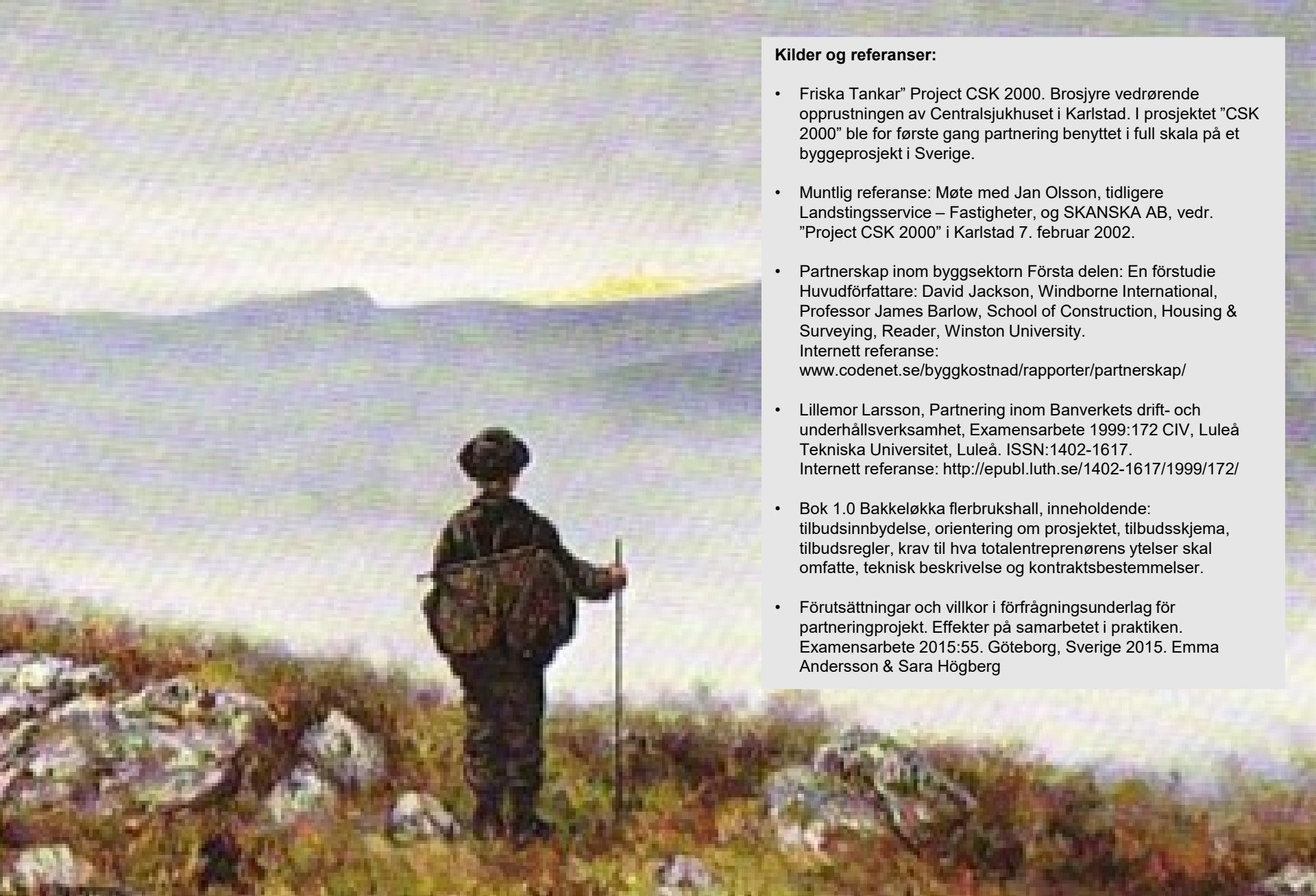
«Värmlandsmodellen»

- Hvis incitamentene er for høye, blir incitamentene viktigere enn prosjektene
- Akkord og bonuslønninger er negativt for tillit og åpenhet
- Unngå elementer av mistillit i konkurransegrunnlaget.
- Vær ærlig med det du er usikker på, det vekker tillit
- Byggherrene må være tydelige/konkrete når de beskriver egen organisasjon – gjerne med navn, kompetanse/erfaring og antatt ressursbruk
- Bruk god tid i tidlig fase av samspillet. Ikke overtal brukerne til å bestemme seg for fort, det fører til omgjøringer
- E-post er ikke kommunikasjon, men det er godt egnet til å sende negativ informasjon

A group of people are gathered around a table in a meeting room. A semi-transparent grey box is overlaid on the image, containing two paragraphs of text in green. The background shows a patterned curtain and a person's head in the foreground.

Det finnes ingen kontrakter, kontrakts-
bestemmelser eller entreprisformer som kan
tvinge de beste menneskene og firmaene til å
samspille/samarbeide med deg.

Det eneste som kan sikre deg dette er at du
oppfører deg på en måte som gjør at disse
menneskene og firmaene har lyst til å jobbe
sammen med deg.



Kilder og referanser:

- Friska Tankar” Project CSK 2000. Brosjyre vedrørende opprustningen av Centralsjukhuset i Karlstad. I prosjektet ”CSK 2000” ble for første gang partnering benyttet i full skala på et byggeprosjekt i Sverige.
- Muntlig referanse: Møte med Jan Olsson, tidligere Landstingsservice – Fastigheter, og SKANSKA AB, vedr. ”Project CSK 2000” i Karlstad 7. februar 2002.
- Partnerskap inom byggsektorn Första delen: En förstudie Huvudförfattare: David Jackson, Windborne International, Professor James Barlow, School of Construction, Housing & Surveying, Reader, Winston University.
Internett referanse:
www.codenet.se/byggkostnad/rapporter/partnerskap/
- Lillemor Larsson, Partnering inom Banverkets drift- och underhållsverksamhet, Examensarbete 1999:172 CIV, Luleå Tekniska Universitet, Luleå. ISSN:1402-1617.
Internett referanse: <http://epubl.luth.se/1402-1617/1999/172/>
- Bok 1.0 Bakkeløkka flerbrukshall, inneholdende: tilbudsinnbydelse, orientering om prosjektet, tilbudsskjema, tilbudsregler, krav til hva totalentreprenørens ytelser skal omfatte, teknisk beskrivelse og kontraktsbestemmelser.
- Förutsättningar och villkor i förfrågningsunderlag för partneringsprojekt. Effekter på samarbetet i praktiken. Examensarbete 2015:55. Göteborg, Sverige 2015. Emma Andersson & Sara Högberg

OPAK[©]



Michelsens "80/20 lov"

- Det hevdes ofte at man kan levere 80 prosent av resultatene med 20 prosent av innsatsen.
(det krever m.a.o. 80 prosent innsats for å levere de siste 20 prosent av resultatene)
- I en anbudssituasjon med fastpris tar ofte tilbyderne (både prosjekterende og entreprenører) sjansen på å levere 80 prosent - for å få jobbene.
(den som tar størst risiko, eller tilbyr seg å "levere minst", får jobben)
- Alle standardkontrakter etc. forutsetter at prosjektdeltakerne leverer 100 %
- Tabellen på neste side viser hva som skjer med resultatet når flere deltakere leverer hhv. 80 %, 95 % og 99%.

Samarbeid og samspill

Michelssens "80/20 lov"

Formelen for samlet resultat ved X % innsats er ca. $100/X^n$, der X er innsats og n er antall prosjektdeltakere.

Siden den enkeltes resultat er direkte avhengig av kvaliteten på det andre leverer, eller yter, oppstår en dominoeffekt i prosjektene når en eller flere aktører leverer redusert kvalitet, eller omfang.

