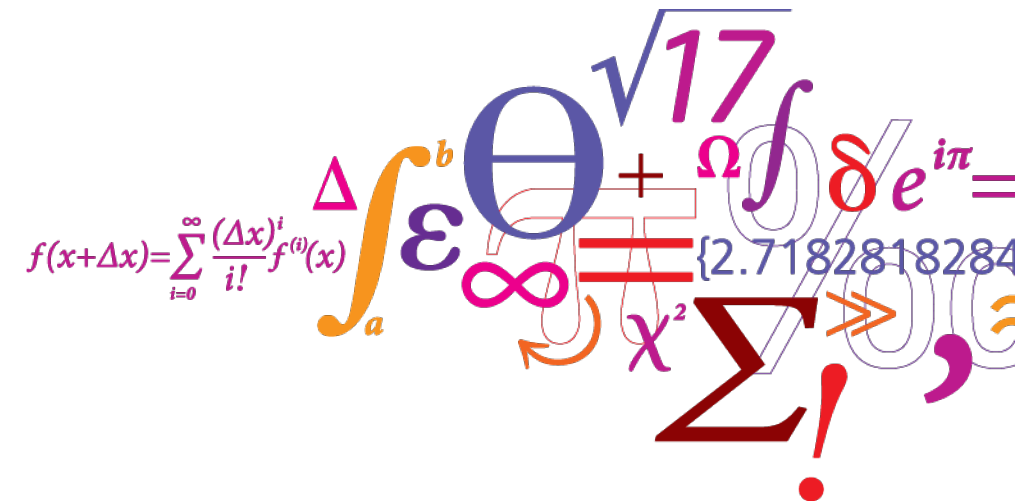
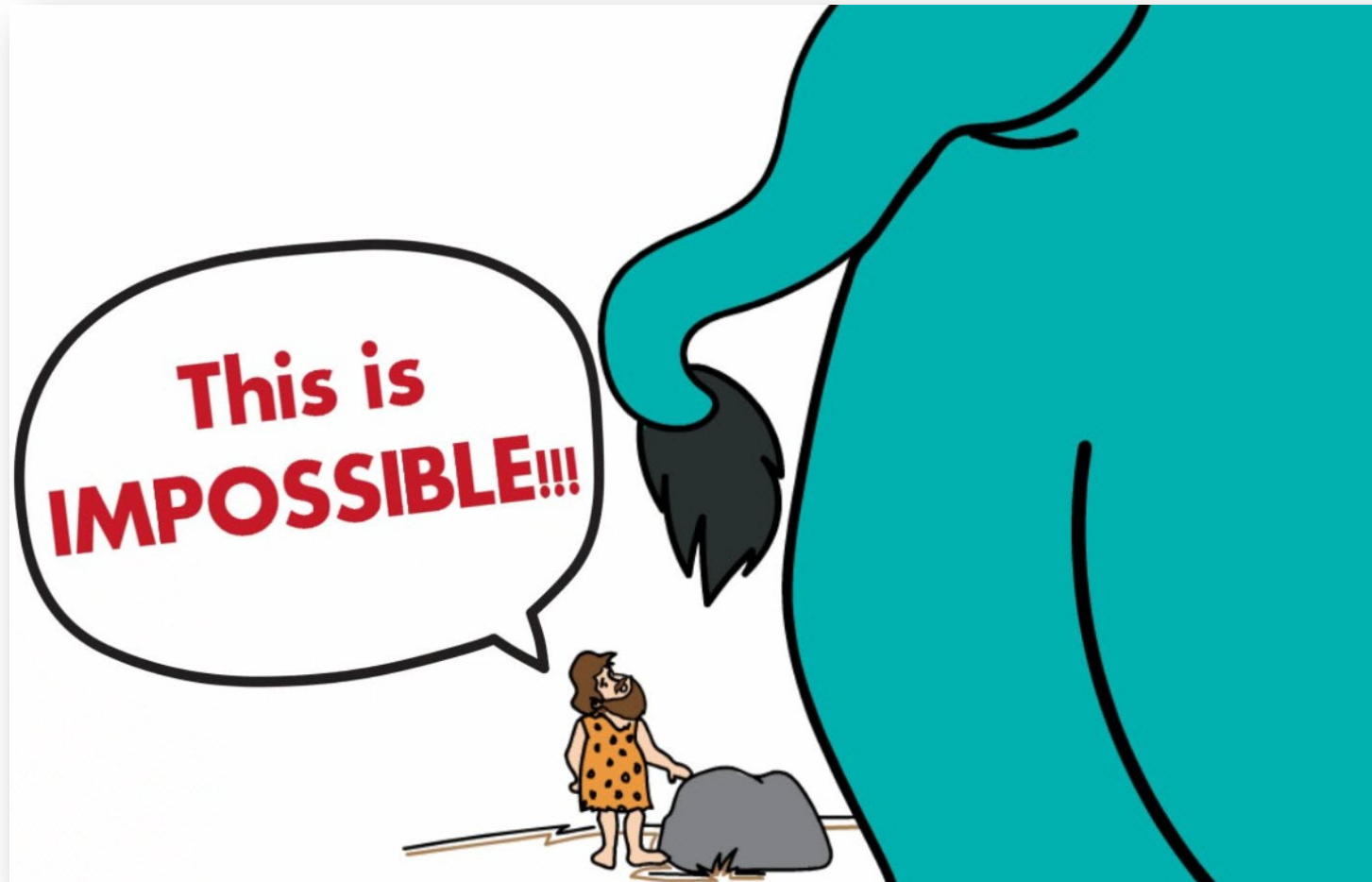


Strategisk samarbejde: Eksempler, forretningen og hvordan vi kommer der hen

- Professor Per Anker Jensen
- Lektor Christian Thuesen
- Ph.d. studerende Jakob Brinkø Berg



Strategisk samarbejde



Udfordringer ved renoveringsprocessen

Udfordringer beskrevet i litteraturen	Yderligere udfordringer fra workshop
<ol style="list-style-type: none"> 1. Fejl og mangler i renoverede bygninger 2. Snublesten i renovering 3. Faseskift 4. Udbud og konkurrencer 5. Manglende fælles målsætninger 6. Manglende gentagelse af teams 7. Manglende gentagelse af byggeri 8. Produktivitet i byggeriet 9. Hvordan ser bygningen ud? 10. Hvordan ser projektets parter ud? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manglende fokus på drift 2. Manglende holistisk risikostyring 3. Kommunikation 4. Ekstremt fokus på lavest pris

Sammenligning af to cases

		Case 1 – Salford City Council	Case 2 – Telge Fastigheter
Generel	Initiering	Top down – nationalt initiativ	Bottom up – lokalt initiativ
	Driver	Politik	Lokalt behov
	Bygherre	Kommune	Kommune
	Partnere	Flere sideløbende entreprenører med hver sit team	Flere sideløbende entreprenører med hver sit team
	Juridisk grundlag	Rammeaftale	Rammeaftale
	Fordel for bygherre	Fjernelse af risici ved fast/lavest pris udbud	Reduceret budget usikkerhed
	Fordel for entreprenør	Garanteret fremtidigt arbejde	Stort volumen, mere forudsigelig indtjening og reducerede risici
Værdi	Kvalitet	Større fokus	Signifikant højere
	Brugertilfredshed	Drastisk forøget	Drastisk forøget
	Fejl og mangler	Reduceret til næsten ingen	(Ikke oplyst)
Økonomi	Opførelse	Reduceret	Sammenlignelig
	Drift	Reduceret	Signifikant reduceret
	Incitament	Bonus	Bonus
Tid	Projektgennemførelse	Hurtigere opstart	Hurtigere opstart – kortere projekter

Udfordringer og forudsætninger

Udfordringer i bygningsrenoveringsprocessen	Imødegåelse i cases
<ul style="list-style-type: none"> 4. Udbud og konkurrencer 14. Ekstrem fokus på lavest pris 	<p>Problem reduceret med rammeaftale</p>
<ul style="list-style-type: none"> 1. Fejl og mangler i renoverede bygninger 2. Snublesten i renovering 3. Faseskift 5. Manglende fælles målsætninger 6. Manglende gentagelse af teams 7. Manglende gentagelse af byggeri 8. Produktivitet i byggeriet 9. Hvordan ser bygningen ud? 10. Hvordan ser projektets parter ud? 13. Kommunikation 	<p>Problem reduceret ved mere stabile (faste) projektpartnere</p>
<ul style="list-style-type: none"> 11. Manglende fokus på drift 12. Manglende holistisk risikostyring 	<p>Vides ikke</p>

Forudsætninger for strategisk partnerskab

- Stabile partnere udover enkeltprojekter er en essentiel forudsætning for at imødegå de fleste udfordringer
- Rammeaftaler er en juridisk måde at etablere samarbejde med mere stabile projektpartnere
- Rammeaftaler er også i sig selv en væsentlig forudsætning for at imødegå udfordringer med hensyn til udbud og konkurrence samt ekstrem fokus på laveste pris
- Rammeaftaler er imidlertid ikke en tilstrækkelig betingelse for at gennemføre succesfulde strategiske partnerskaber
- Det er også nødvendigt at de involverede parter har den rette ånd - mindset – og modenhed til at lede og deltage i et partnerskab. Det gælder både de involverende medarbejdere og virksomhederne
- Det juridiske grundlag for strategiske partnerskaber er det samme for nynyggeri og renovering

En sikker succes

KORRESPONDENTEN
Fagfolk i utlendighed skriver hjem

Mageplask i København
Monopollignende tilstander og ensartet arkitektur:
Ble 2016 året som endret København?

TRUST
TILLID - RESSOURCE - UDVIKLING - SAMARBEJDE - TRIMMET BYGGERI

- TILLID
- RESSOURCE
- UDVIKLING
- SAMARBEJDE
- TRIMMET BYGGERI

EN STRATEGISKE PARTNER: ENGENIØR

ENERGIFORSYNING
Ole Egegaard
4100 Rungsted
E: eogp@eogp.dk
T: 57 617272
CVR 10503698
Kontaktperson:
Lars Jess Hansen
E: ljh@eogp.dk
T: 40 50 33 97

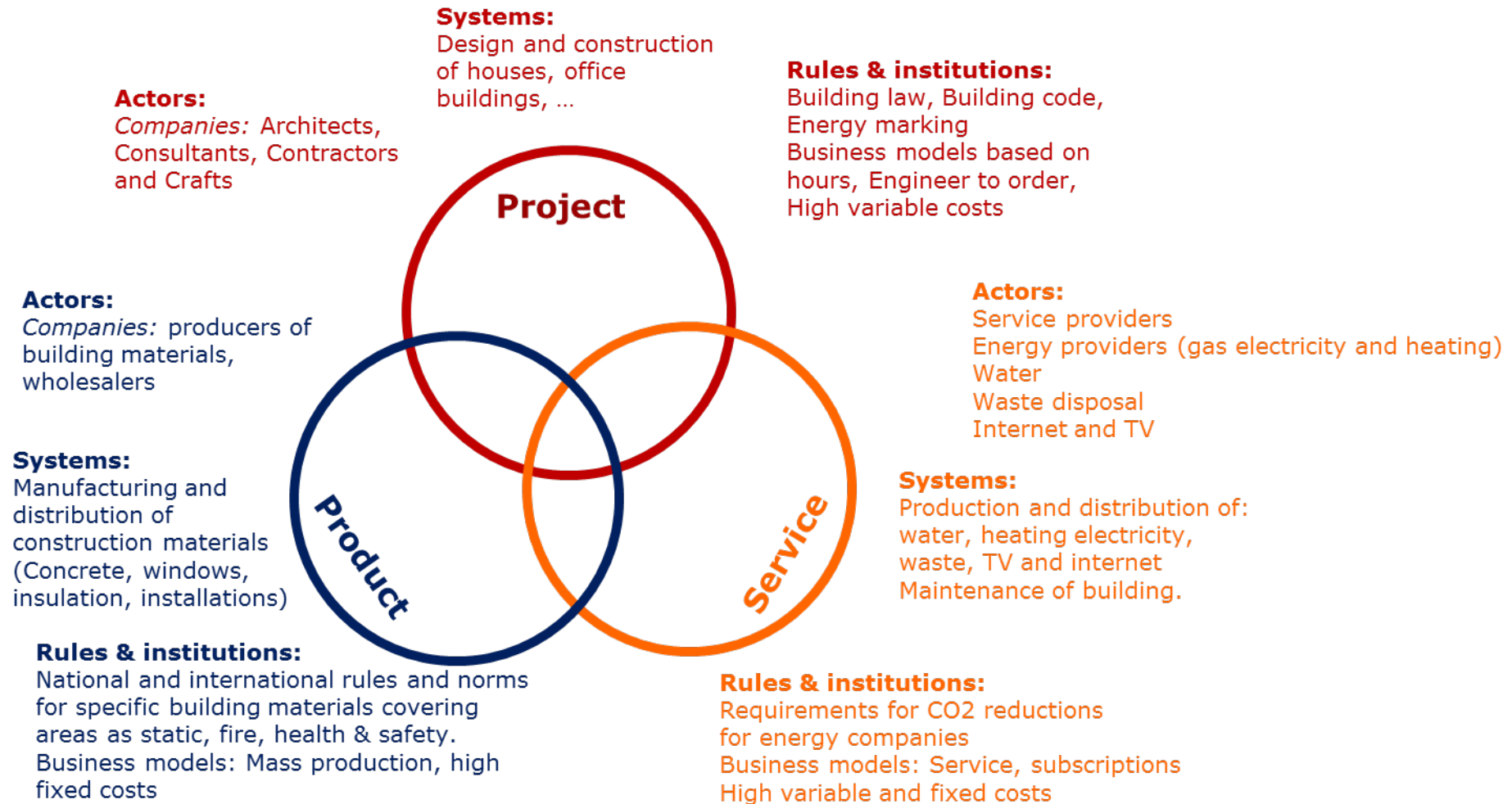
ENERGIFORSYNING
T: 22 22 93 00
CVR 16686883
Kontaktperson:
Uffe Bay-Smidt
E: ubs@kant.dk
T: 22 22 93 28

ENERGIFORSYNING
CVR 16686883
Kontaktperson:
Palle Lindgaard
E: pl@nsark.dk
T: 23 25 78 75

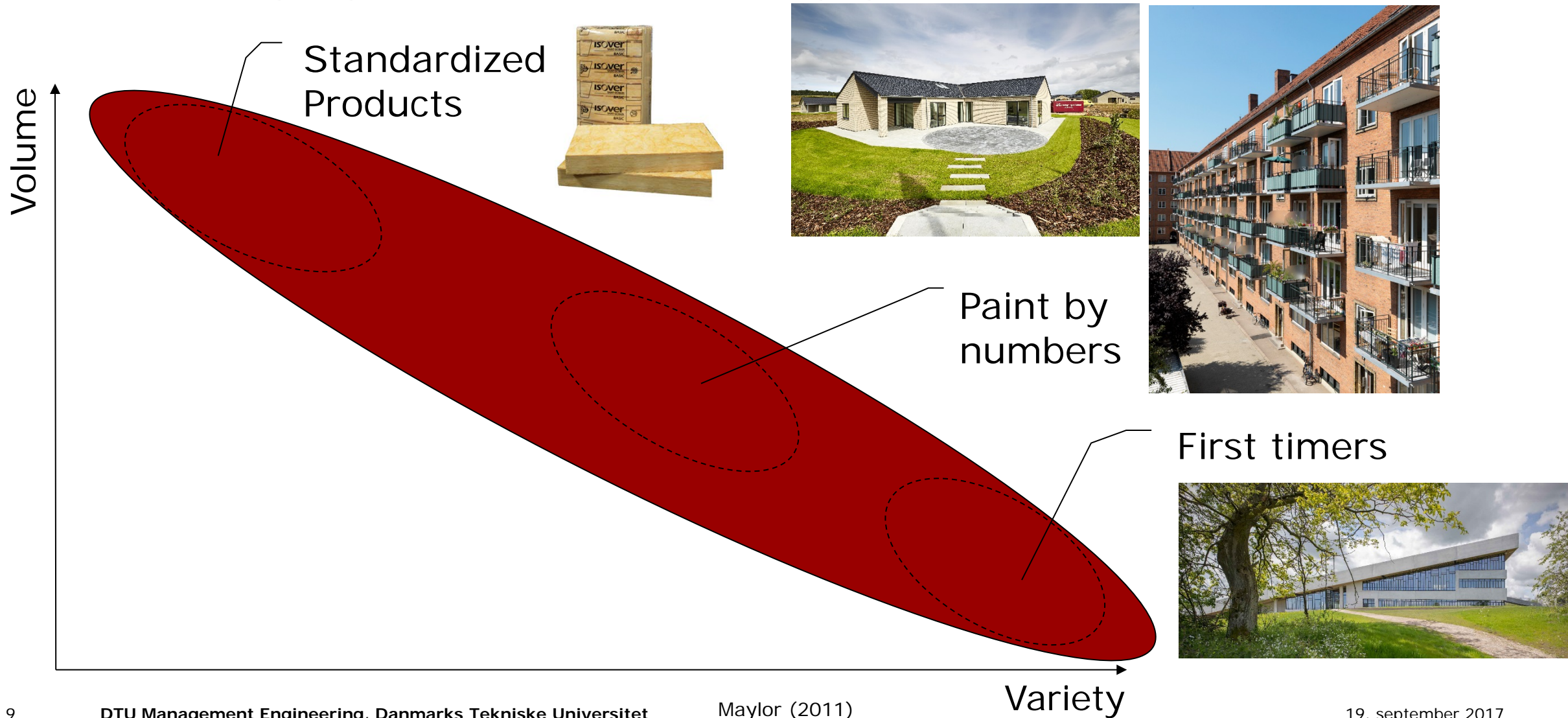
ENERGIFORSYNING
E: tm@ghb-lanskab.dk
T: 26 12 37 38

ENERGIFORSYNING
asmussen
asmussen

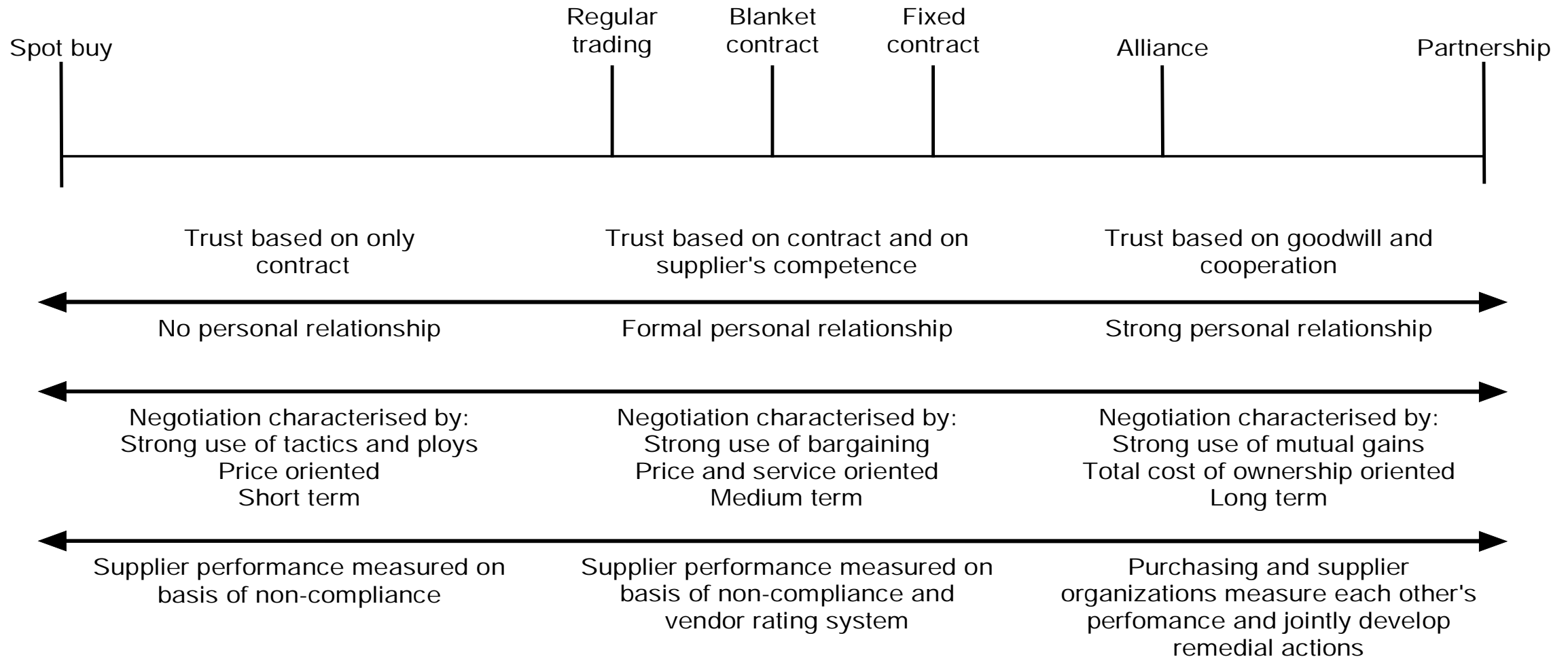
Forretningsmodeller i byggeri



Afhængig hvad vi bygger



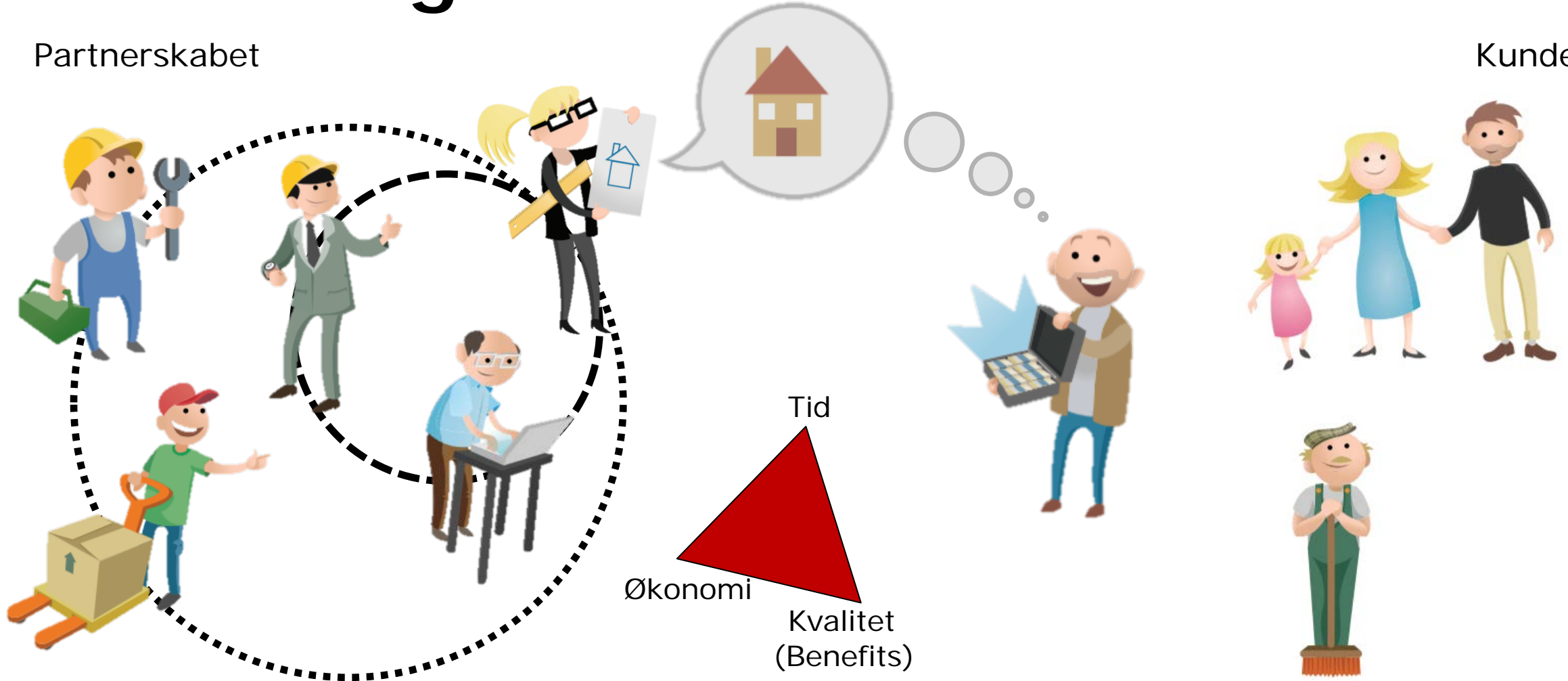
Partnerskaber og transaktionsomkostninger



Forretningsmodeller

Partnerskabet

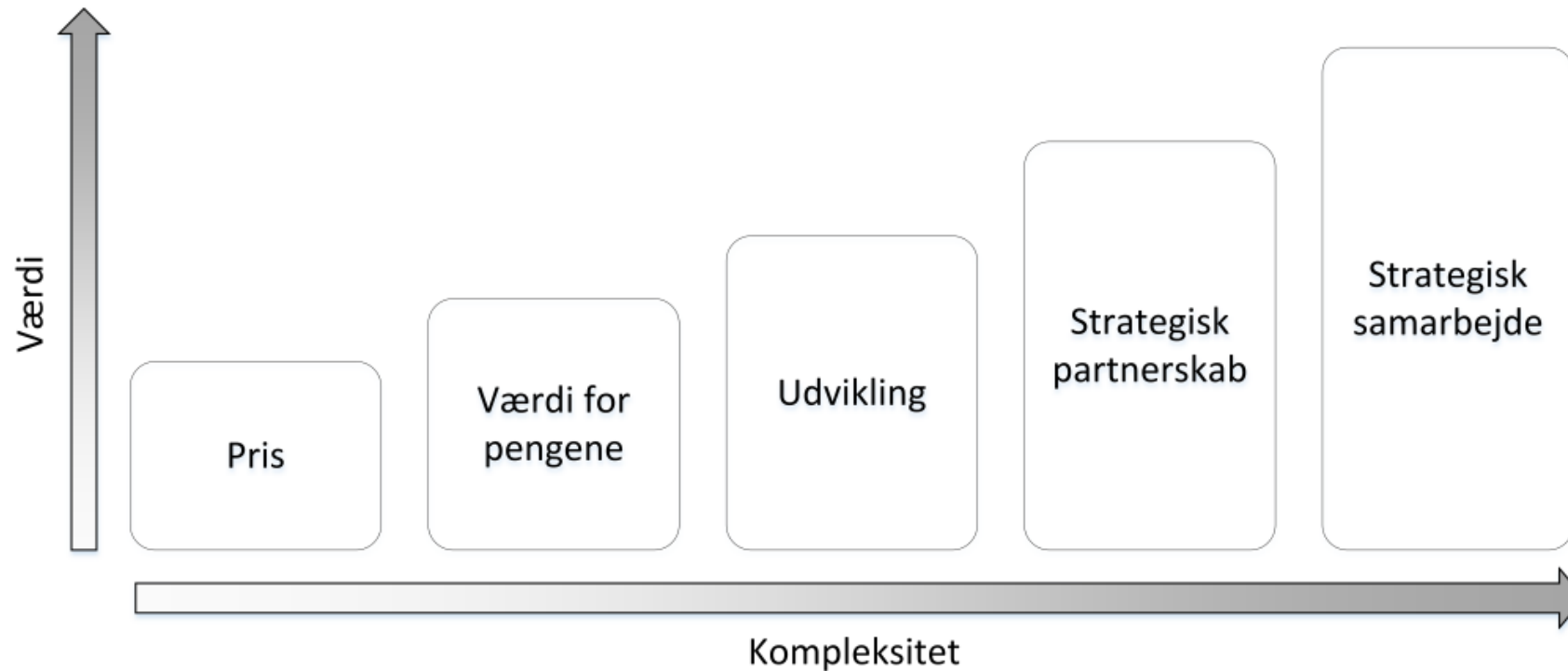
Kunden



Vejen til samarbejde



Modellen til strategisk samarbejde



Et skridt af gangen



Modenhedsniveau	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Modenhed	Meget lavt	Lavt	Middel	Høj	Meget høj

Det der er svært

Kompleksitets parametre: 8

Kompleksitet

- Kompleksitet af udbudsvurdering
- Antal af kvalitative kriterier i udbud
- Involvering af øverste ledelse
- Antal af ledelses kommunikations lag
- Ens rettelse af mål
- Ens rettelse af virksomheds værdier
- Kvaliteten af kommunikationen mellem virksomheder
- Udfordringen i at bestemme markedsprisen for en given renovering*



Det der skaber værdi

Værdi parametre: 10

Værdi

Gennemsigtighed i budgettet

Gennemsigtighed mellem designændringer og renoverings-omkostninger

Gennemsigtighed i renoverings-omkostninger og kvalitet

Bygningsgennemgang før renovering med input fra flere faggrupper

Incitamentsstruktur med "shared pain/gain"

Risiko deling og holistisk risiko styring

Kontrol over pris i forhold til kvalitet

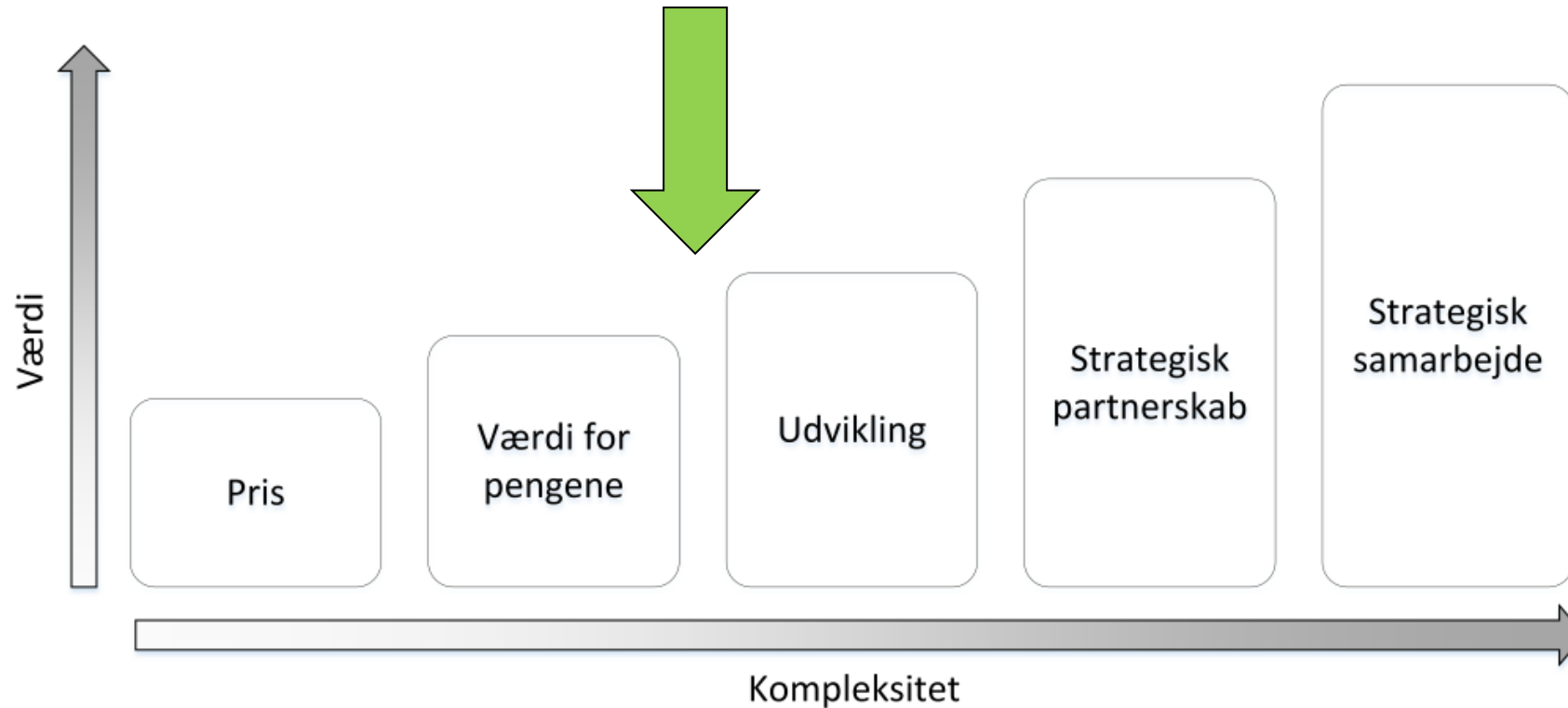
Kontrol over bæredygtighedsparametre

Udvikling og test af innovative løsninger*

Dedikerede renoverings proces facilitatorer*



Strategisk samarbejde



Strategisk samarbejde



Strategisk samarbejde

	Muligheder - Hvilke muligheder giver strategisk samarbejde?	Barriererne - Hvad er barriererne eller udfordringerne ved strategisk samarbejde?	Virkemidler - Hvilke virkemidler skal strategisk samarbejde bruge for at tage højde for barriererne?
Bygherre			
Arkitekt			
Rådgivende ingeniør			
Leverandør			
Samfund			
Andre:			
Andre:			