



LEVERANDØRMØDE



Dagsorden

1

Bygningsstyrelsens overordnede udbudsstrategi

2

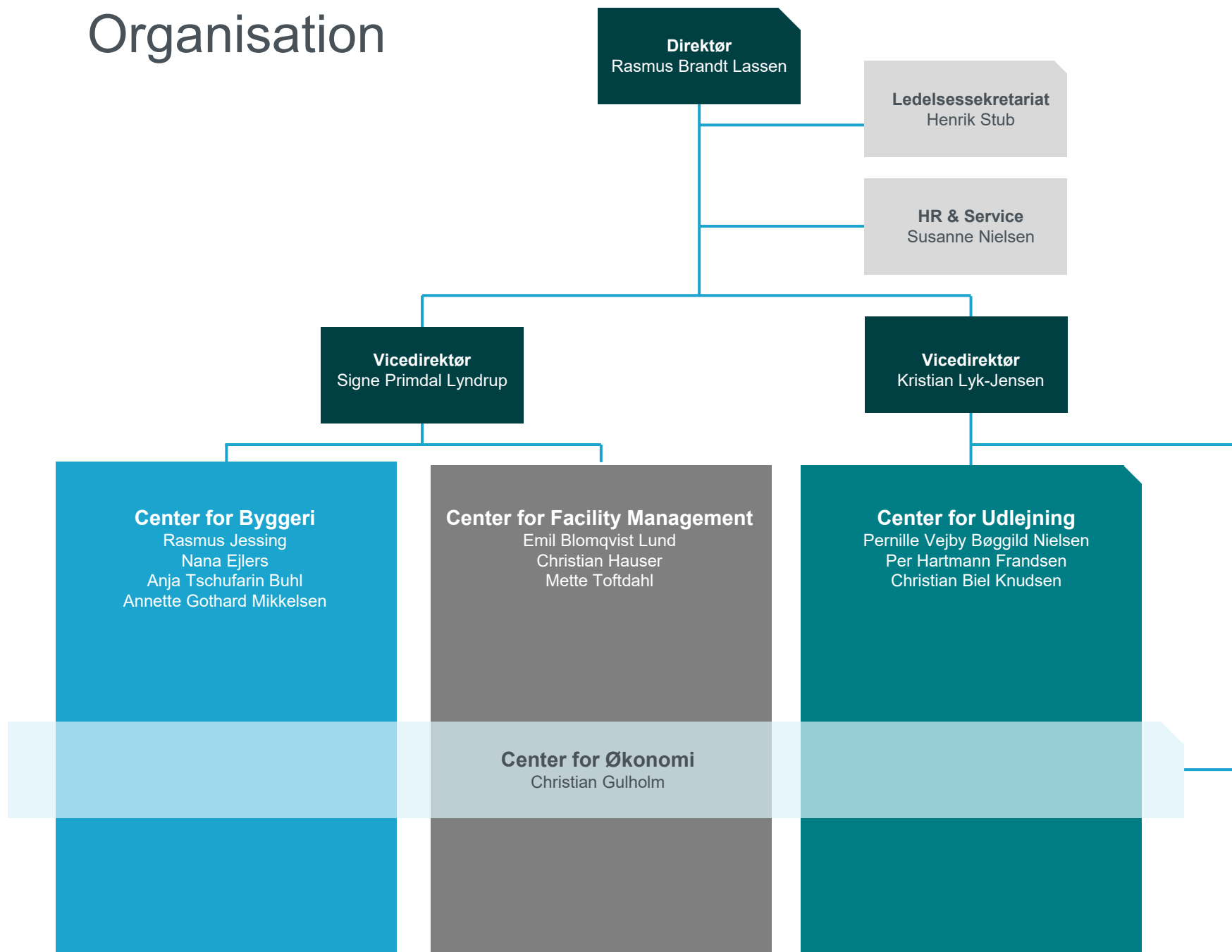
New Partnering på Arkitektskolen Aarhus

3

Kommende projekter



Organisation



VISION

STÆRK BYGHERREFUNKTION

...som tilbyder omkostningseffektive løsninger og sikrer, at de valgte løsninger gennemføres til aftalt tid, kvalitet og økonomi.

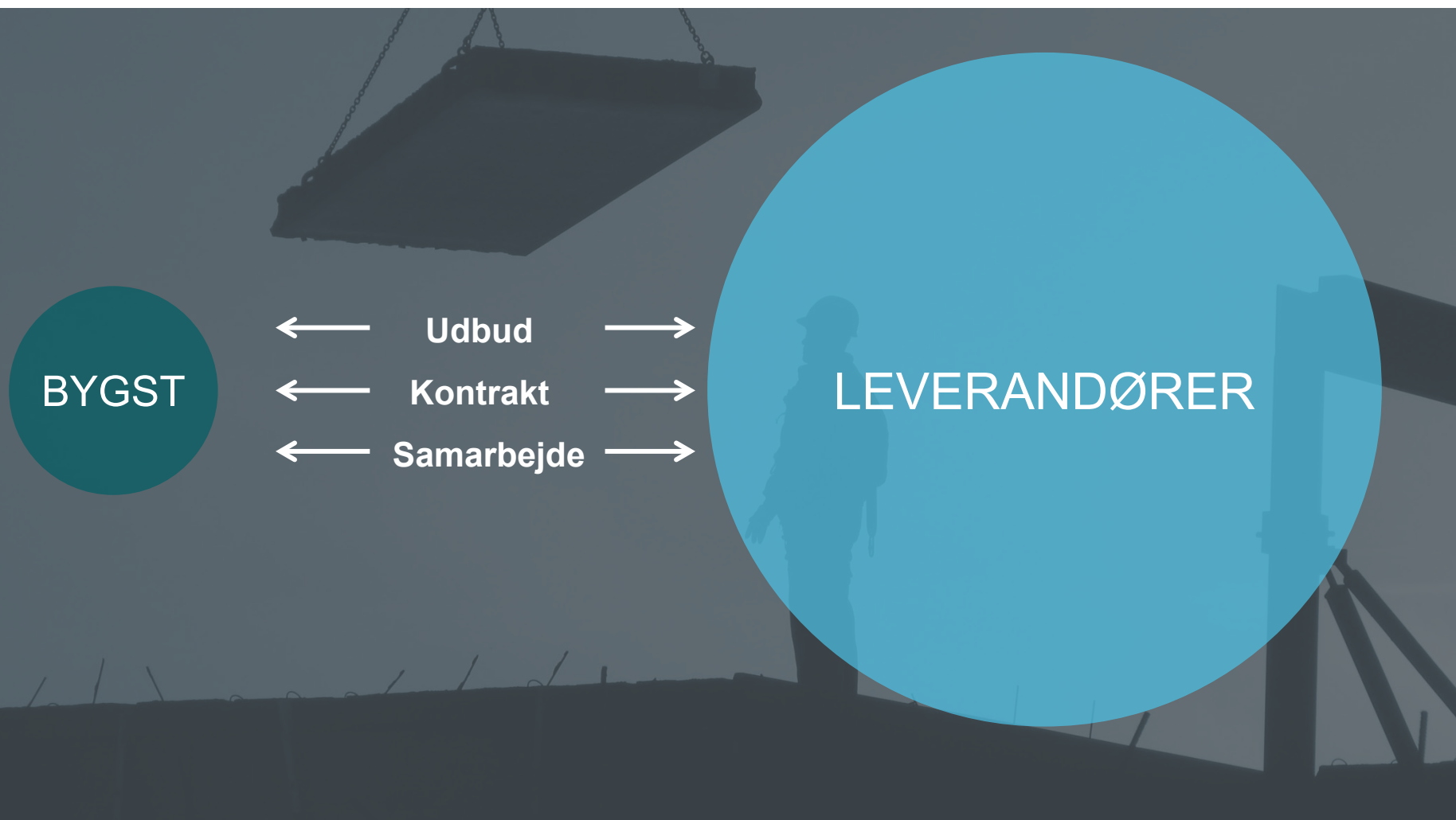
INTEGRERET FACILITY MANAGEMENT

...som sikrer høj brugertilfredshed og gevinstrealisering og forsvarlig forvaltning af ejendomsværdier.

OPTIMERET EJENDOMSPORTEFØLJE

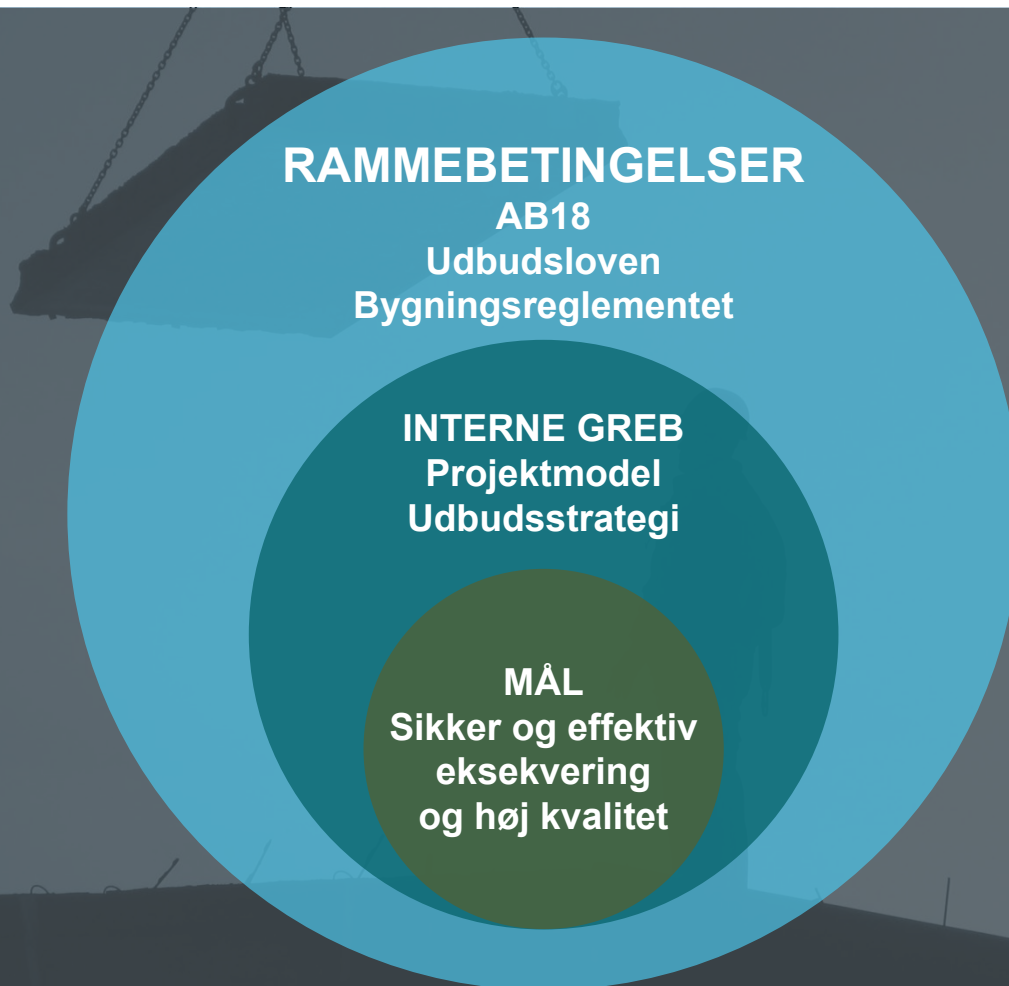
...som udlejes og administreres effektivt, så lejerne sikres konkurrencedygtige løsninger og staten lave ejendomsomkostninger.

Bygningsstyrelsen og leverandører



Ny overordnet udbudsstrategi

Ramme og retning for udbud af rådgivnings-, bygge- og vedligeholdelsesopgaver



Ny overordnet udbudsstrategi

Ramme og retning for udbud af rådgivnings-, bygge- og vedligeholdelsesopgaver



Rammeaftaler, også på entreprenørydelser



Tidlig inddragelse af entreprenørkompetencer



Færre kontrakter og snitflader



Dialog – før, under og efter udbud

Rammeaftaler, også på entreprenørydelser

FORDELE

Spare tid

Lavere transaktionsomkostninger, udbudstid og eksekvering

Tættere samarbejde

Træfsikkerhed

Fælles mål

	Antal leverandører	Volumen (mio. kr.)
Vedligeholdelsesområdet	170	185
Laboratorieområdet	180	1.095
Øvrigt byggeri	190	355
I alt	*	1.635

*Der er gengangere inden for de enkelte områder, hvorfor der ikke genereres en totalsum



Tidlig inddragelse af entreprenørkompetencer

FORDELE

Identificerer cost-drivers

Sikrer bygbarhed

Procesoptimering

Afklaring af entreprenørprojektering



Projektering

Udbud

Projektering

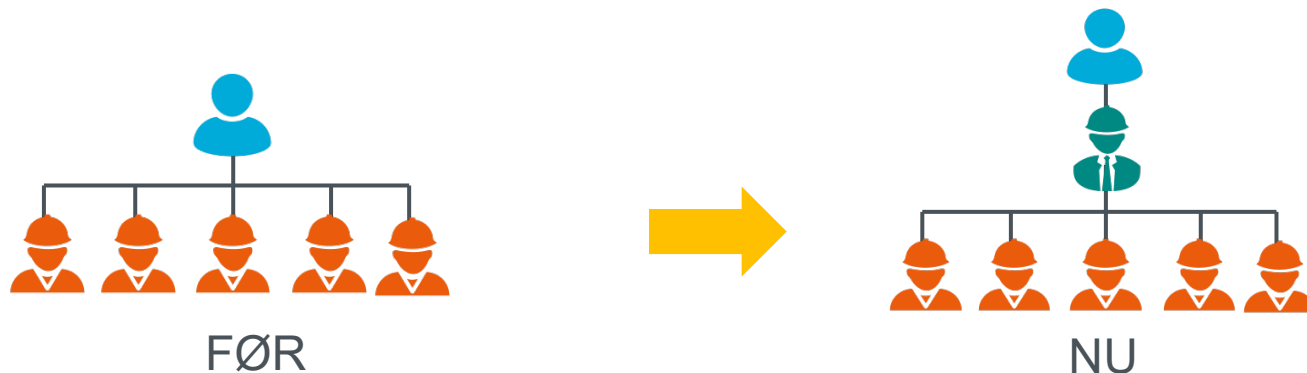
Udførelse



BYGNINGSSTYRELSEN

Færre kontrakter og snitflader

- ➡ Bygherreopgave tilpasset Bygningsstyrelsens rammebetingelser
- ➡ Færre grænseflader og koordineringsproblematikker
- ➡ Færre udbudsretlige bindinger på styring af underentreprenører



Flere total- og hovedentrepriser og færre fag- og storentrepriser

Dialog – før, under og efter udbud



Hvad tænker I?



Rammeaftaler



Tidlig inddragelse



Færre kontrakter



Dialog

■
Hvordan opnår vi
fordelene sammen?

■
Hvordan omsættes
det til konkrete
ydelser?

■
Hvad betyder det for
samarbejdet i
branchen?

■
Hvordan bringer vi
viden i spil uden at
tabe konkurrence-
fordele?

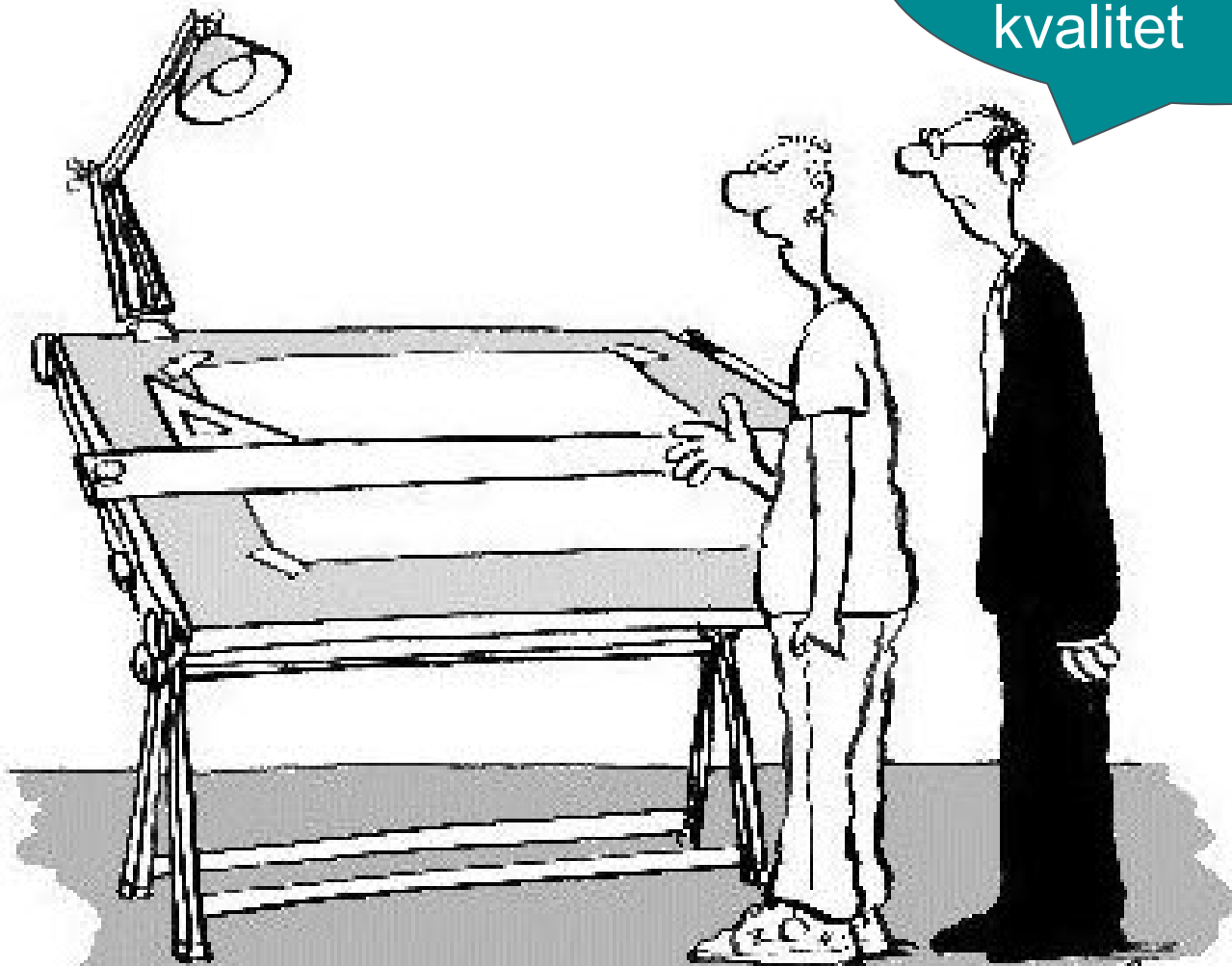


NEW AARCH

NEW PARTNERING

Rådgiver

Totalentrepriser
er lig med dårlig
kvalitet

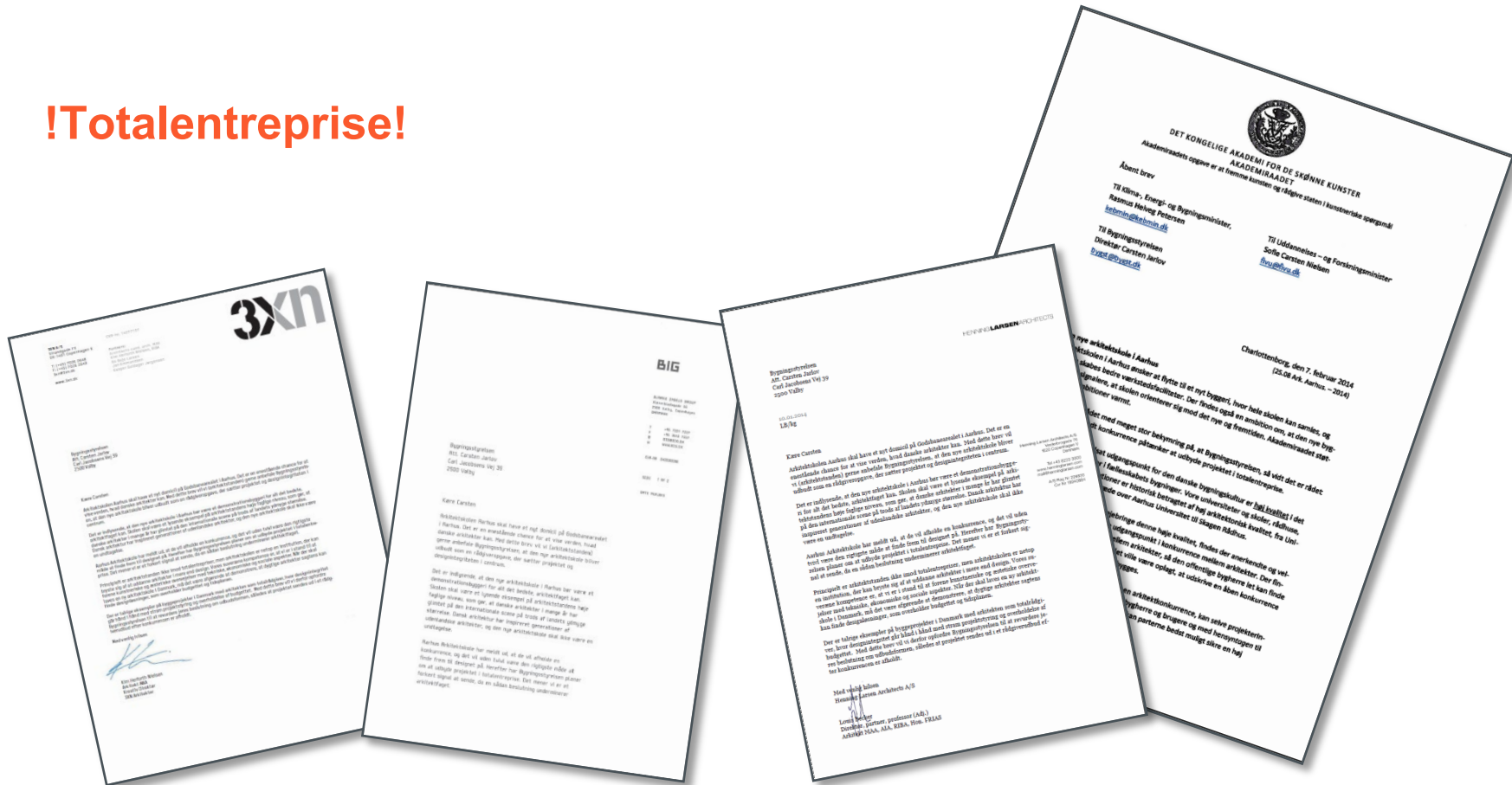


Entreprenøren



Arkitektstandens reaktion

!Totalentreprise!



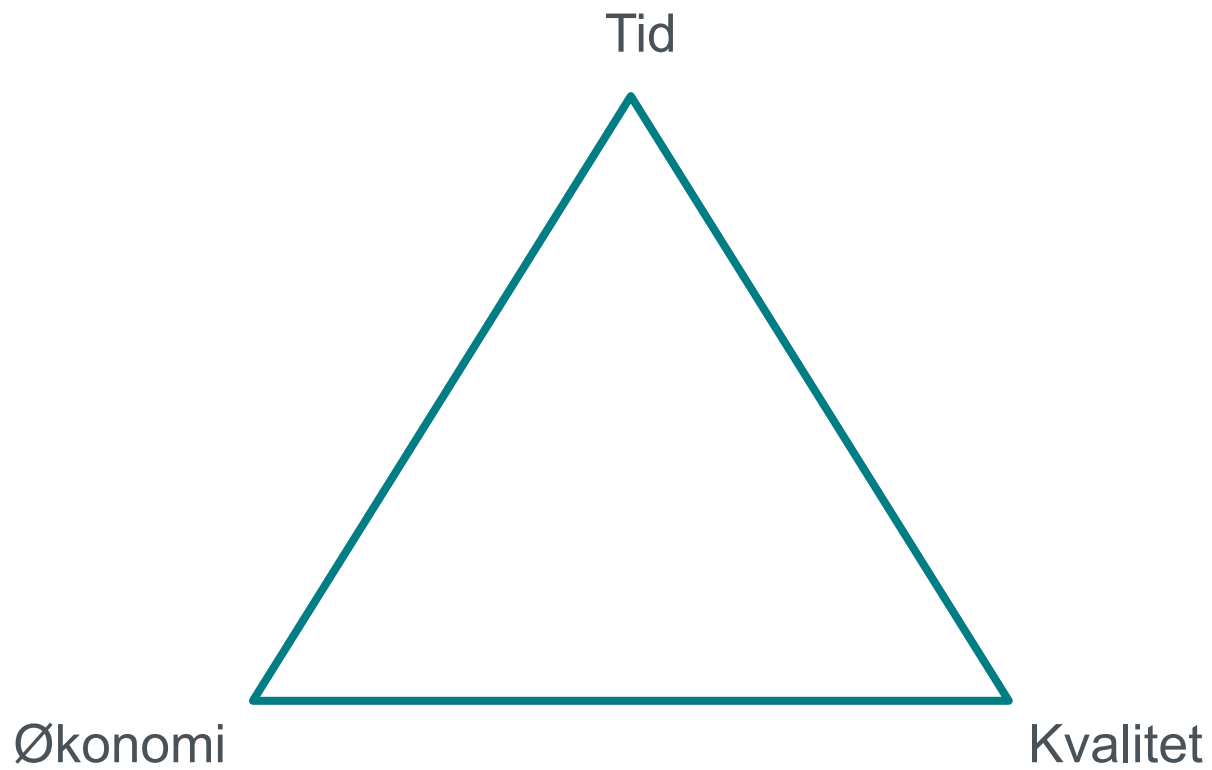
BYGNINGSSTYRELSEN

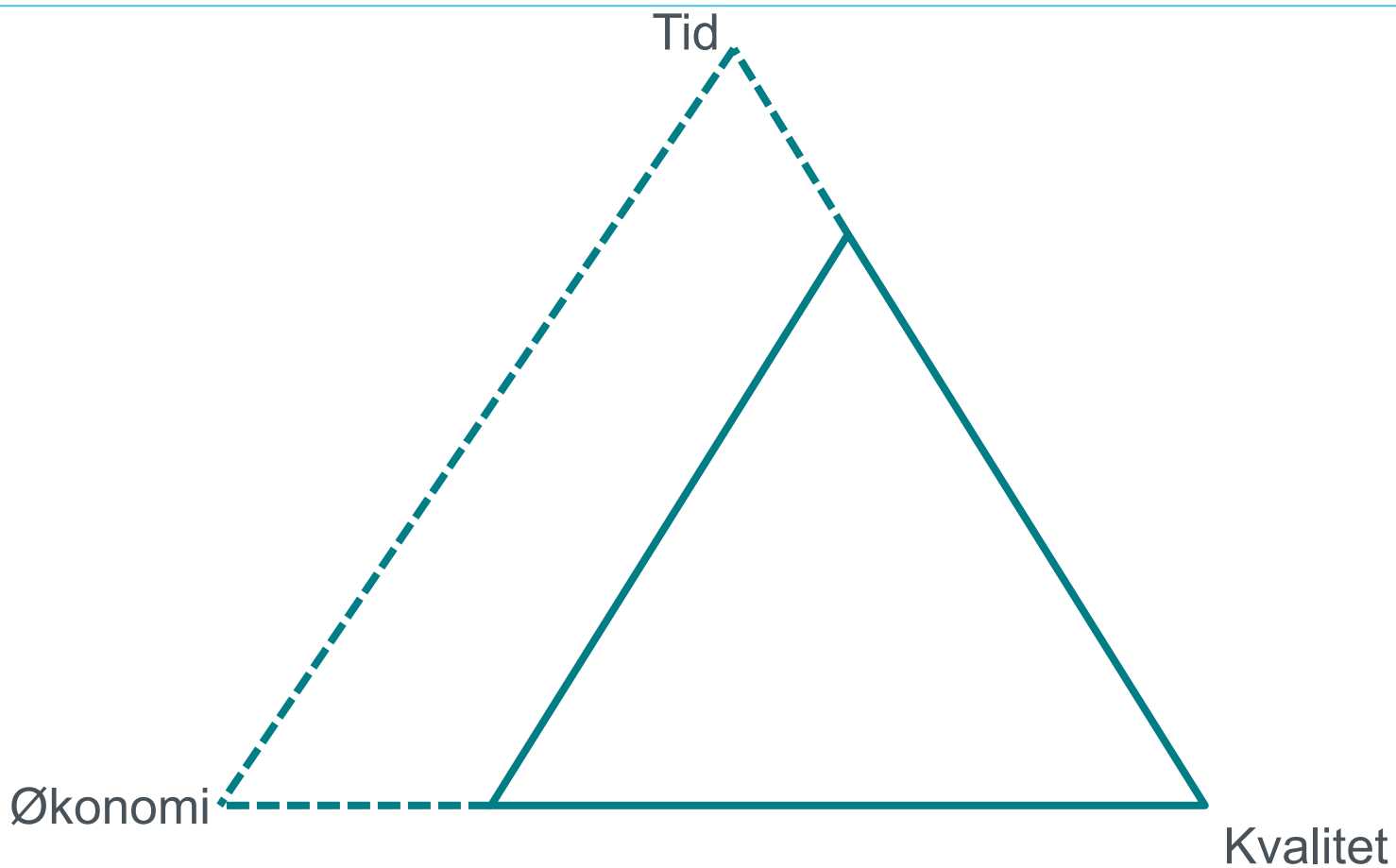
Bekymring ved totalentreprise

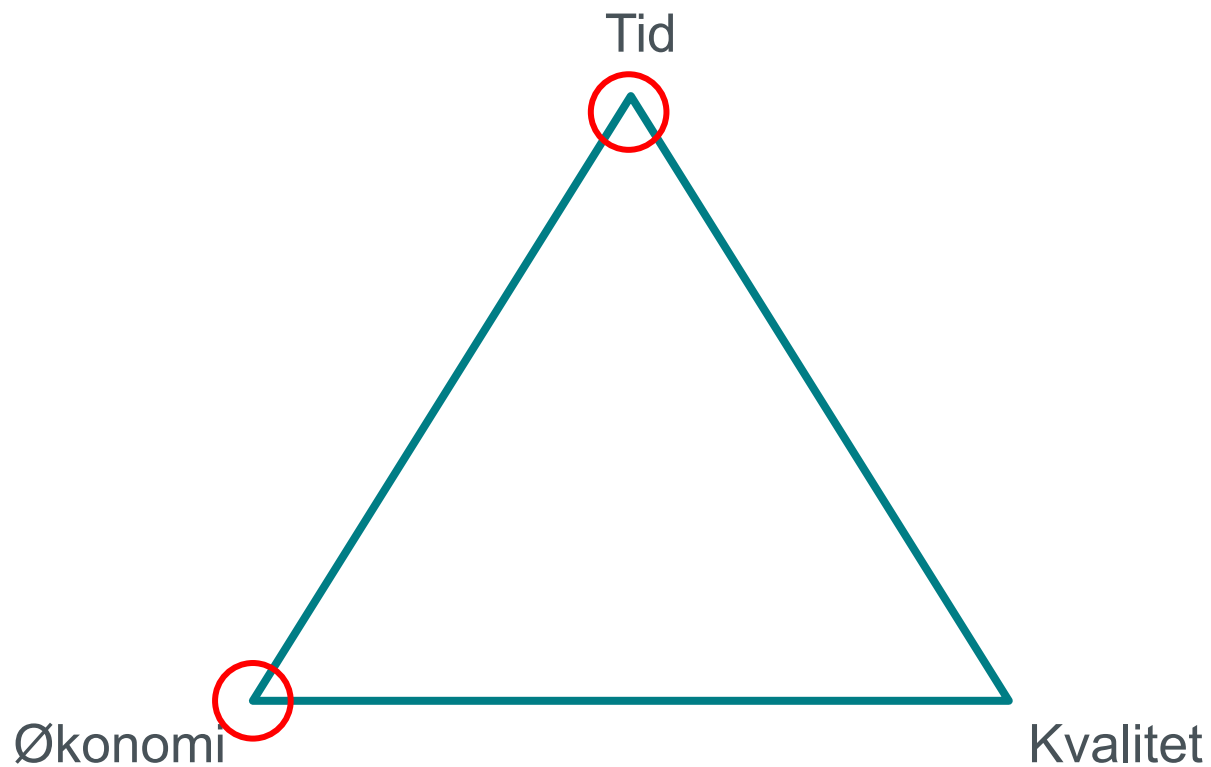
- Vi kan ikke selv vælge rådgiver
- Begrænset adgang til rådgiver
- Manglende styring på kvaliteten
- Begrænset indflydelse på løsninger

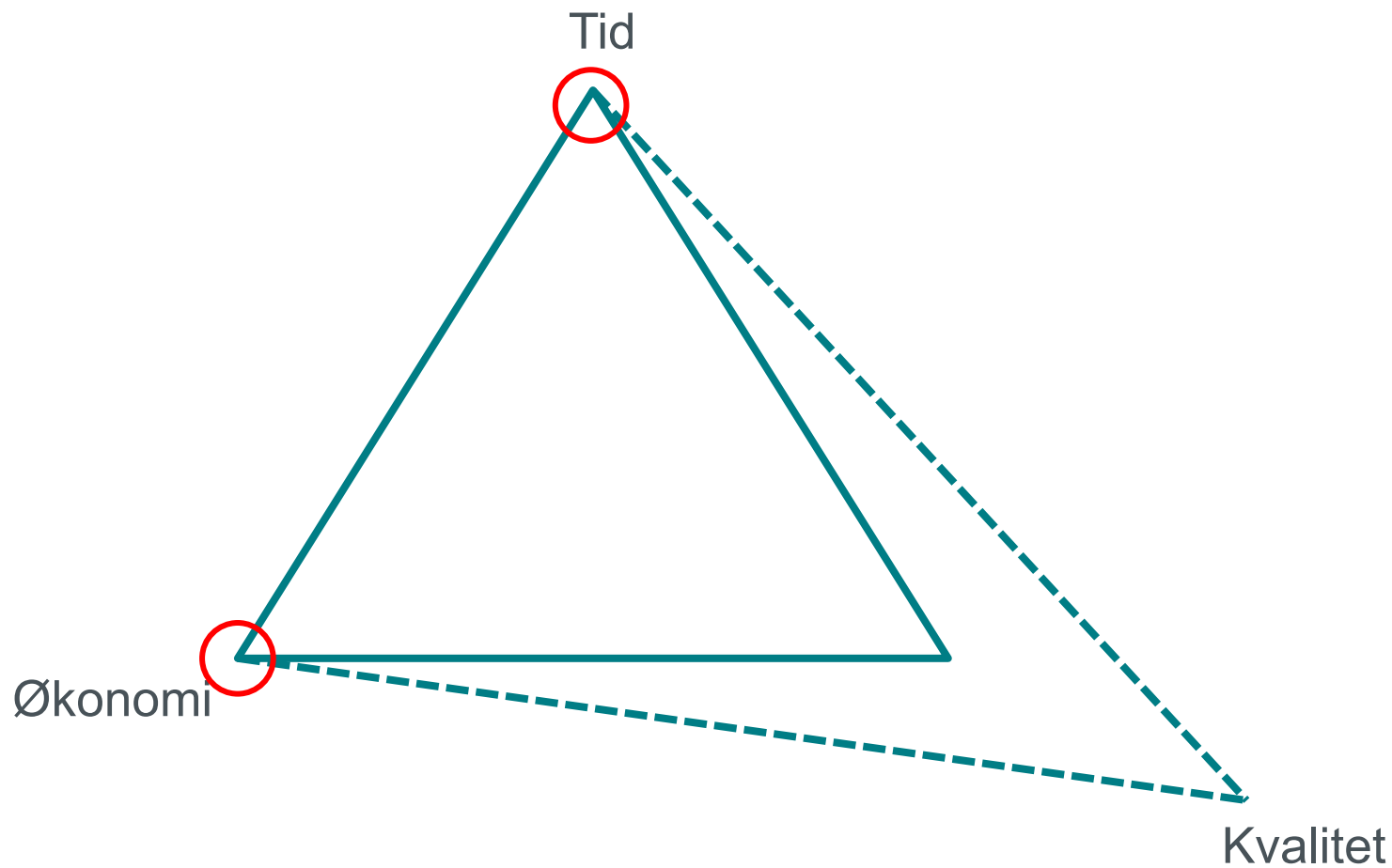


***Arkitektoniske ambitioner
og bygbarhed
er ikke modsætninger***



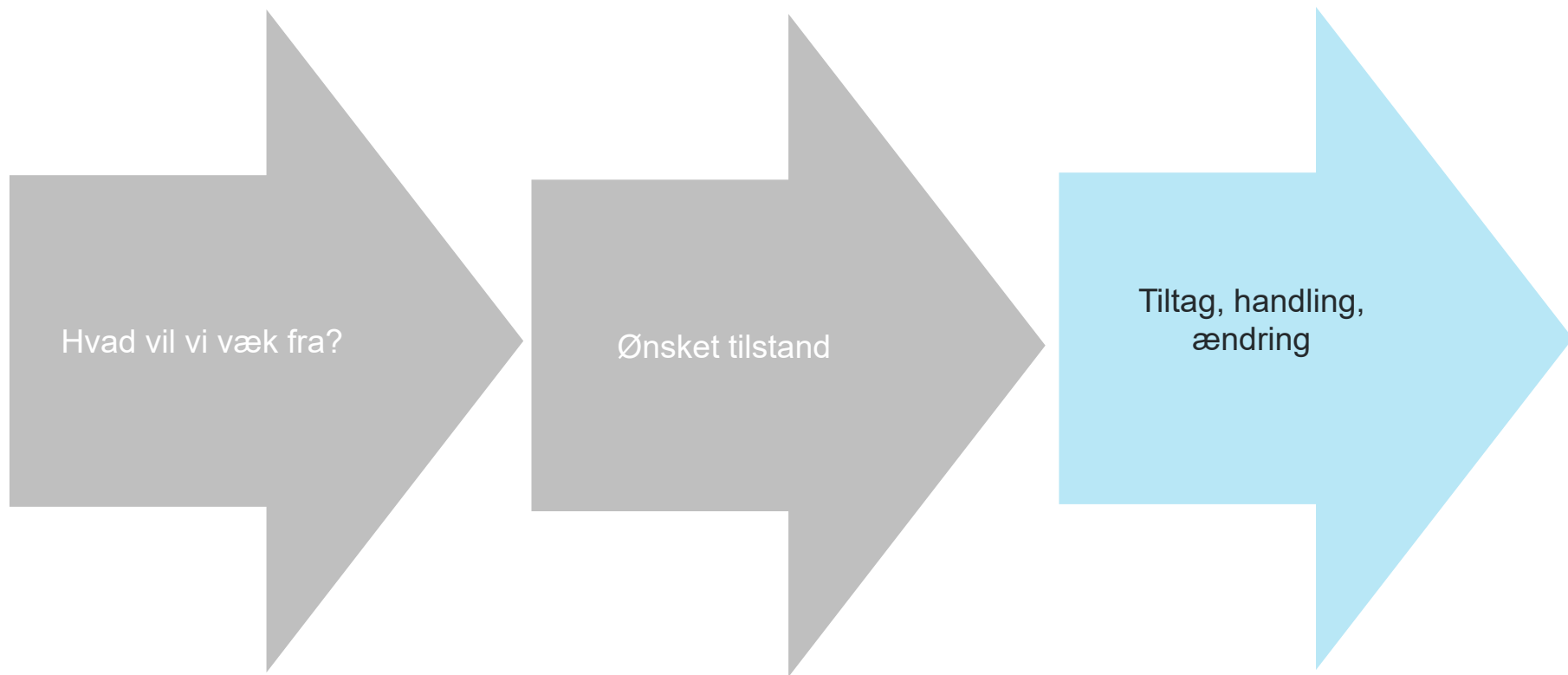








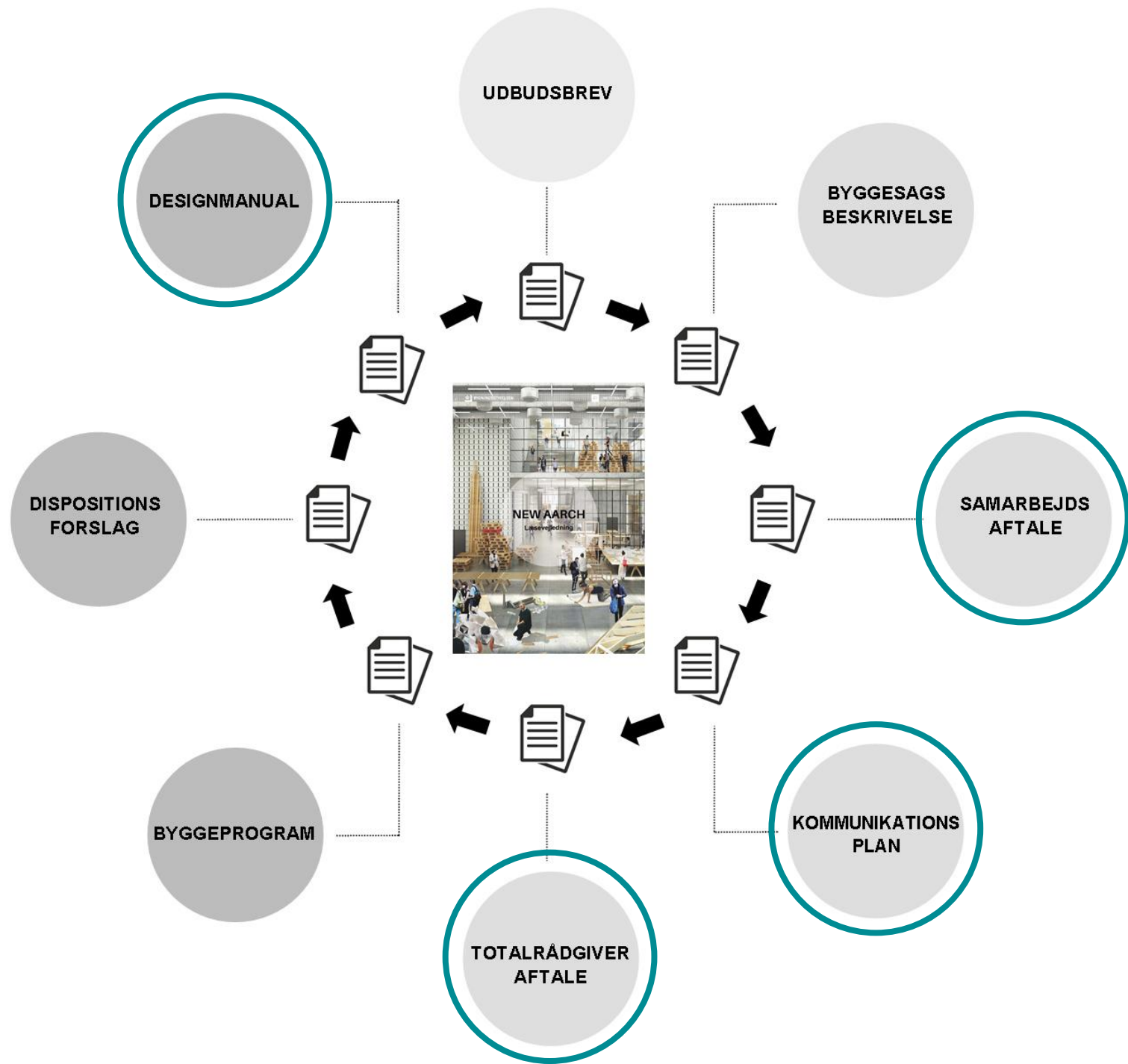
Dialog



Ønsket tilstand

- At samarbejdet præges af tillid og gensidighed
- At bygherren oplyses rettidigt om risici for tid, økonomi og kvalitet
- At entreprenør og rådgiver hjælper bygherren til at prioritere
- At parterne kan tale åbent om interesser





Filosofi



Vi hjælper hinanden til succes



Vi skaber værdi for projektet

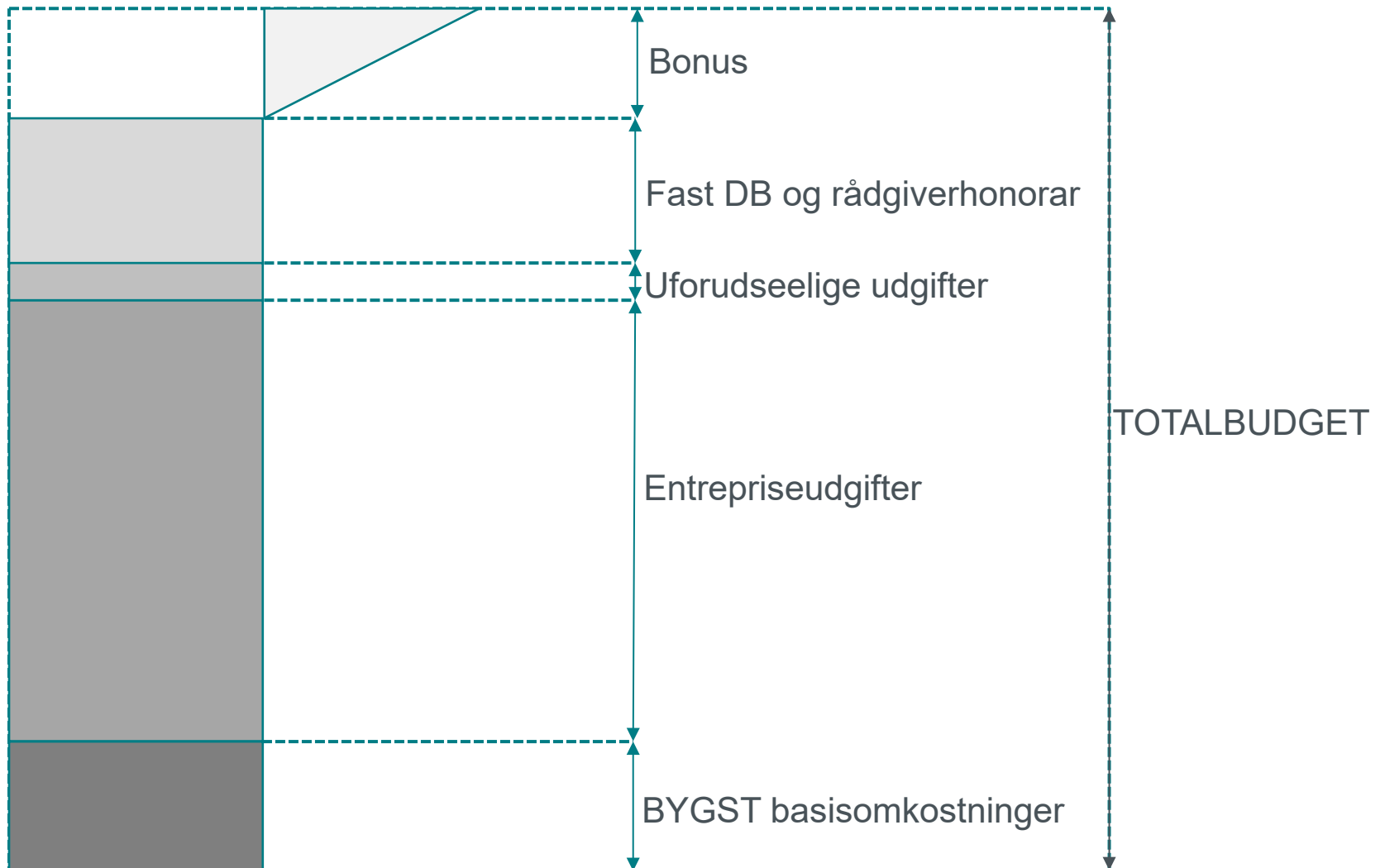


Vi afklarer interessemodsætninger i åbenhed

Projektmodel



Budgetmodel



Ændret mindset og organisering



Tulipanmodellen

Kvalifikationer

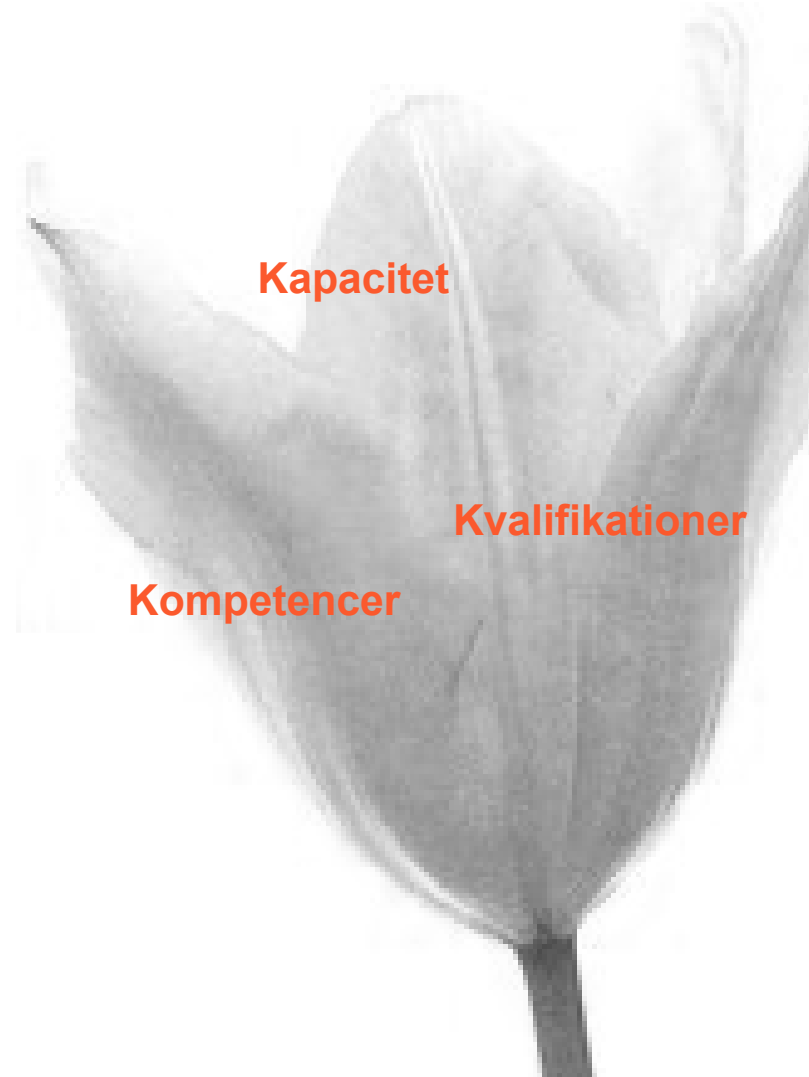
Det personen/organisationen ved og kan

Kompetencer

Personen/organisationens evner for at udnytte personens/organisationens kvalifikationer

Kapacitet

De rammer og det miljø personen/organisationen agerer under



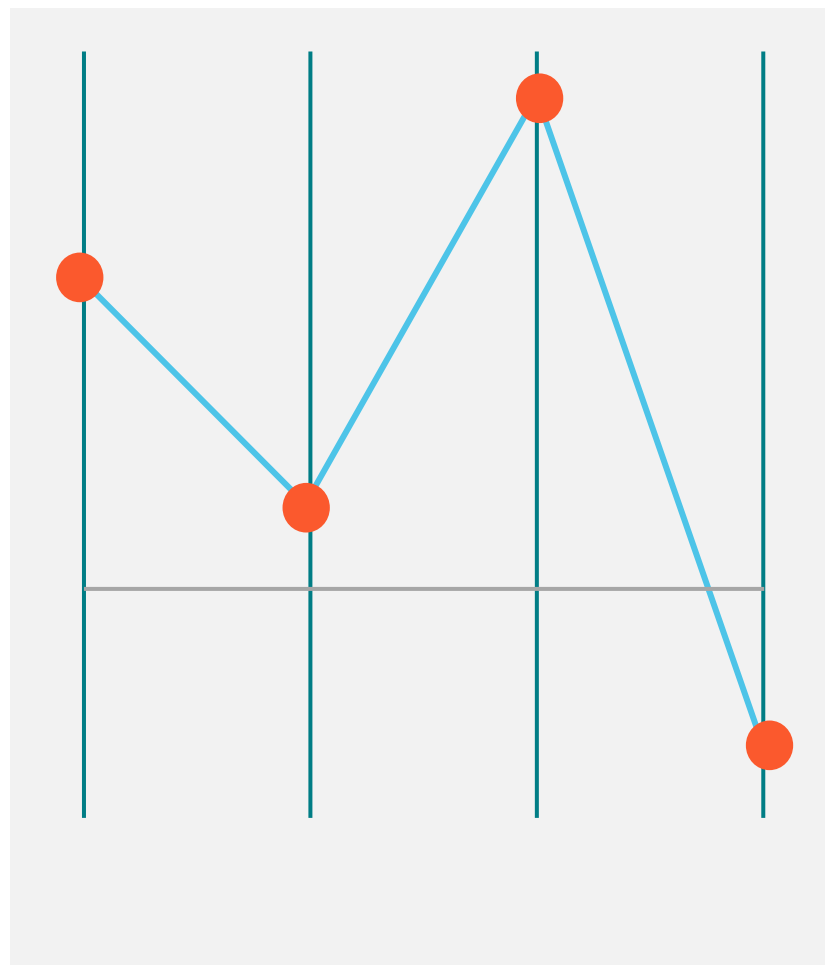
Organisation, kultur & adfærd

1A. CV'er for nøglepersoner

1B. Kvalifikationsskema

1C. Adfærdsindikationsskema

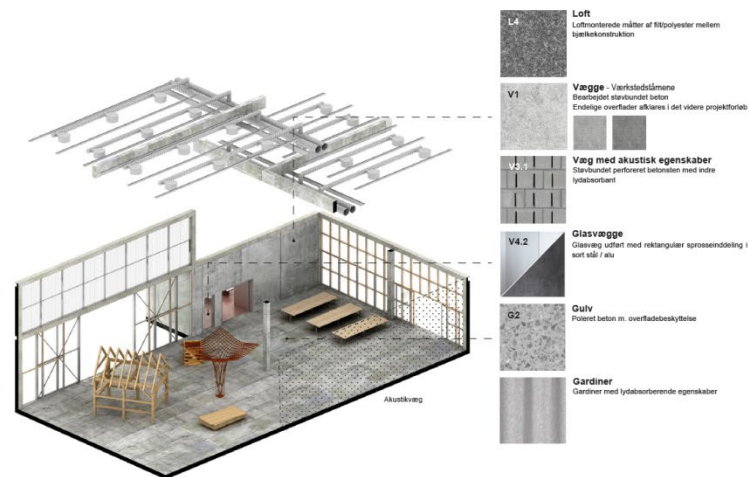
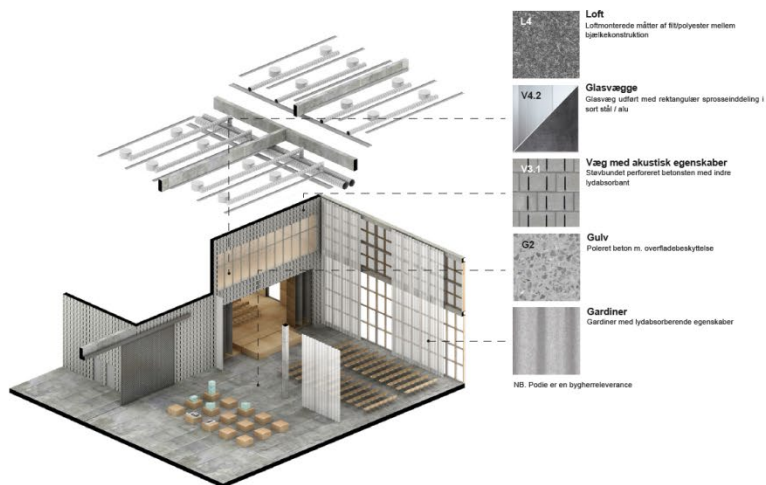
1D. Organisationsplan



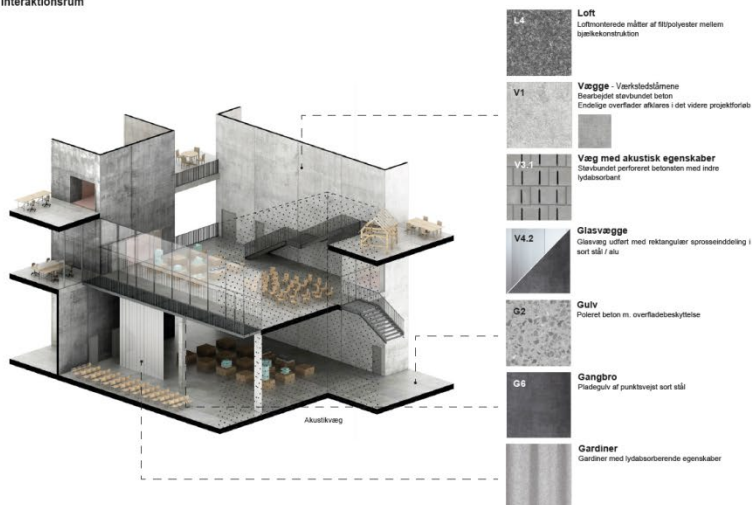
Smagsprøve på proces, tidsplan og løsninger



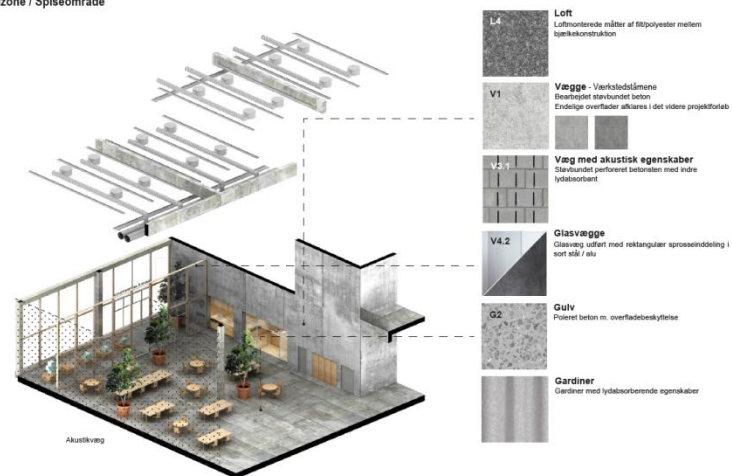
Omvendt licitation og designmanual



Interaktionsrum



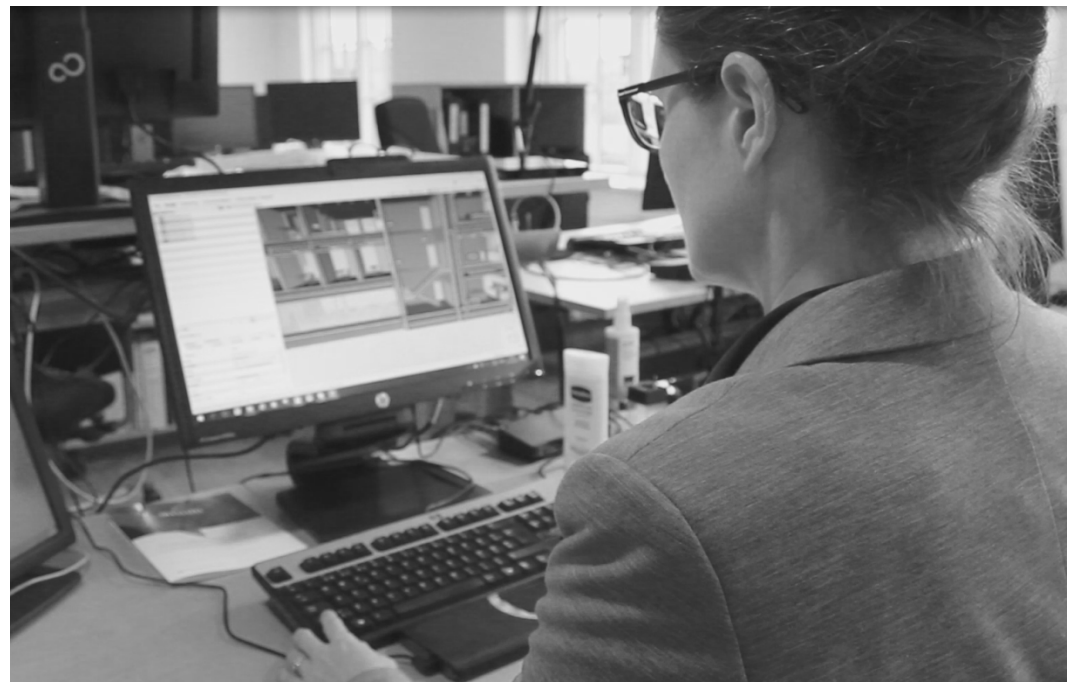
Medezone / Spisemråde





Projektudvikling og robust gennemførelse

19-04-11





KUNDEPERSPEKTIVET

Arkitektskolen Aarhus



SAMARBEJDER PÅ *NEW AARCH*





**FIND DE RIGTIGE AT
SAMARBEJDE MED
PROFILER**



AFSÆT TID TIL DRØFTELSE





**TID TIL ITERATIVE
PROCESSER**





AFSÆT TID OG RESSOURCER TIL AT FØLGE PROJEKTET TÆT

OPBYG STÆRK INTERN ORGANISATION





PROCESSEN SKAL TILPASSES KUNDEN



LEVERANDØRPERSPEKTIVET

Jens Skinnebach, afdelingschef A. Enggaard



A. Enggaard A/s

NEW PARTNERING

**Leverandørens fokus på samarbejde,
løsninger og kvalitet**

28. og 29. marts 2019



A. Enggaard A/S

- Familieejet og –drevet entreprenør- og byggefirma
- Kontorer i Aalborg, Aarhus og Fredericia
- Omsætning i 2017 på kr. 3.0 mia.
- Ejendomsportefølge ialt 300.000 m²
- 500 ansatte
- Markedsførende som OPP-leverandør og aktiv byudvikler





**NEW PARTNERING
I PRAKSIS PÅ
NEW AARCH, AARHUS**
set fra leverandør-/entreprenørperspektiv



Hvorfor er samarbejdsformen attraktiv:

- Valgt på værdier og holdninger
- Indtjening er kendt fra start
- Matcher den samarbejdsform som vi altid arbejder ud fra
- Fokus på løsninger og kvalitet

Samarbejde med positiv effekt:

- Give udtryk for egne interesser og sikre forståelse på tværs i projektgruppen
- Behagelig samarbejdsform med stor tillid, god dialog og respekt mellem parterne
- Sikre gode optimale løsninger både økonomisk og arkitektonisk
- Mulighed for at afstemme forventninger løbende med bygherren
- Løbende mulighed for afstemning af omfang og kvalitet, så det aftalte budget sikres
- Det færdige resultat bliver bedst muligt ift. den økonomi, der er til rådighed

Samarbejde med udfordringer:

- Lidt uklarheder omkring hvem, der tager den endelige beslutning
- Projekteringsforløbet tager længere tid, da der er mange flere meninger
- Den store tillid som samarbejdsformen ligger op til skal også afspejles i de kontrolfunktioner, der lægges ind i udbudsmaterialet
- Der skal tages højde for ændringer i kontrakter med underleverandører exitmulighed



Underleverandørens rolle:

- Sikre at der er vilje til at indgå i dialog med al sin viden – også i den tidlige udbudsperiode inden kontrakten er indgået
- Sikre kvalificerede ressourcer, der er i stand til denne sparring
- Prisen skal være konkurrencedygtig

Opfordring til fagentreprenører og leverandører:

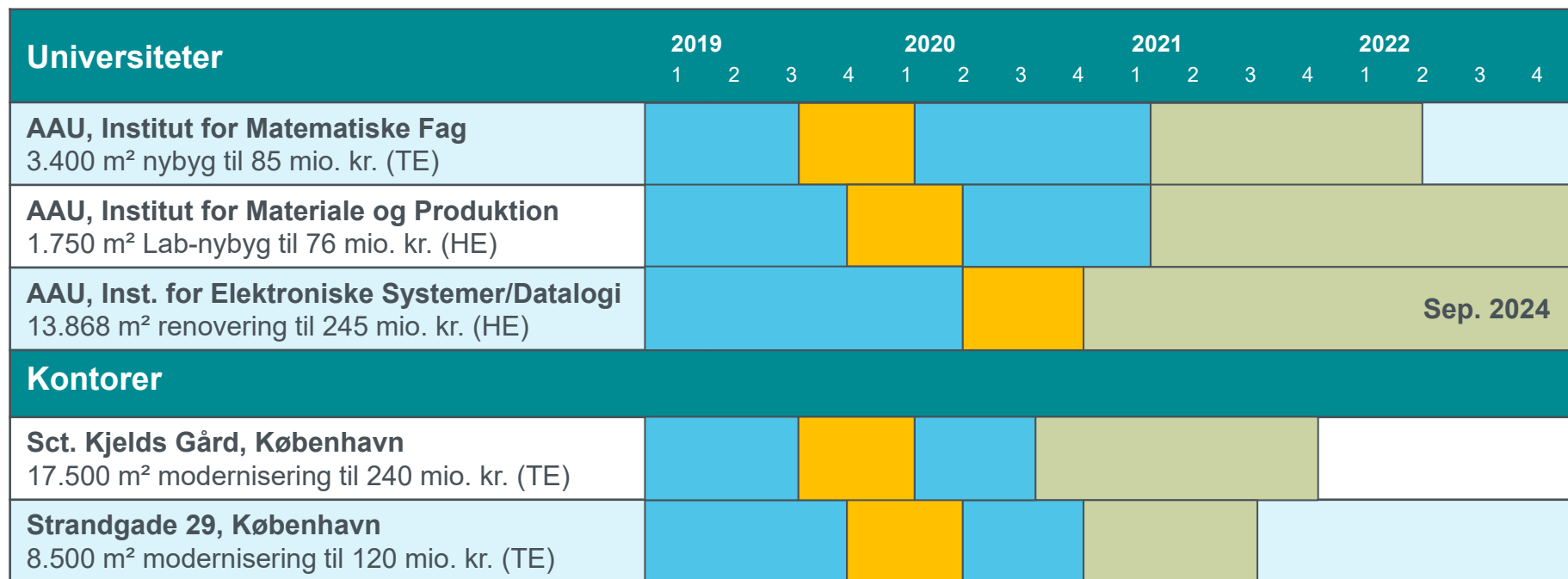
- Deltag i tidlig inddragelse – det betaler sig
- Vær klar på at dele viden, uden at have kontrakt
- Blive bedre til at tage ejerskab i projektet



A. Enggaard A/s

Spørgsmål ?

Kommende projekter (>40 mio. kr.)



Projekttering



Udbud



Udførelse





Samlet værdi af planlagte projekter 2019

750 mio. kr.

Byggeprojekter
> 40 mio. kr.

250 mio. kr.

Byggeprojekter
< 40 mio. kr.

200 mio. kr.

Vedligehold





NETVÆRK

