

INTERESSEBASERET SAMARBEJDE

Workshop i Samarbejdsløftet den 29. november 2023



Hovedelementer i New Partnering

1. Udbud med en grundigere **rekruttering af teamet**
2. Aftale der indeholder klare **strukturer og incitament**er
3. **Kulturforandring** gennem systematisk implementering og opfølgning



...Fælles sprog og kultur

Power samarbejde

Interessebaseret samarbejde

Nulsumsspil

Konkurrence – magtpositionering

Synergiskspil

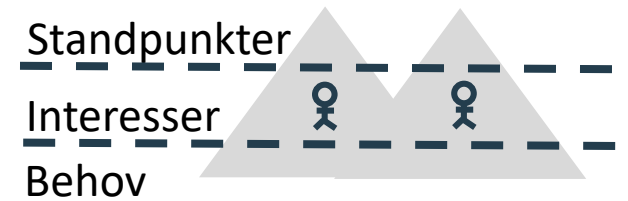
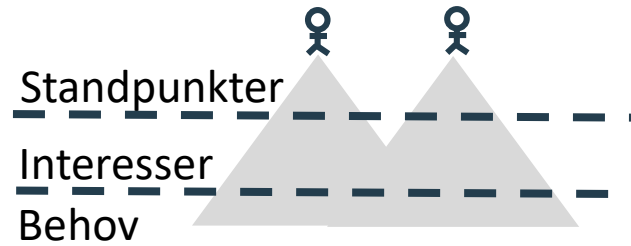
Samarbejde – gensidig anerkendelse

”Kagen har en låst størrelse”

Fokus: Modsatte interesser

”Kagen gøres større via samarbejde”

Fokus: Gensidighed



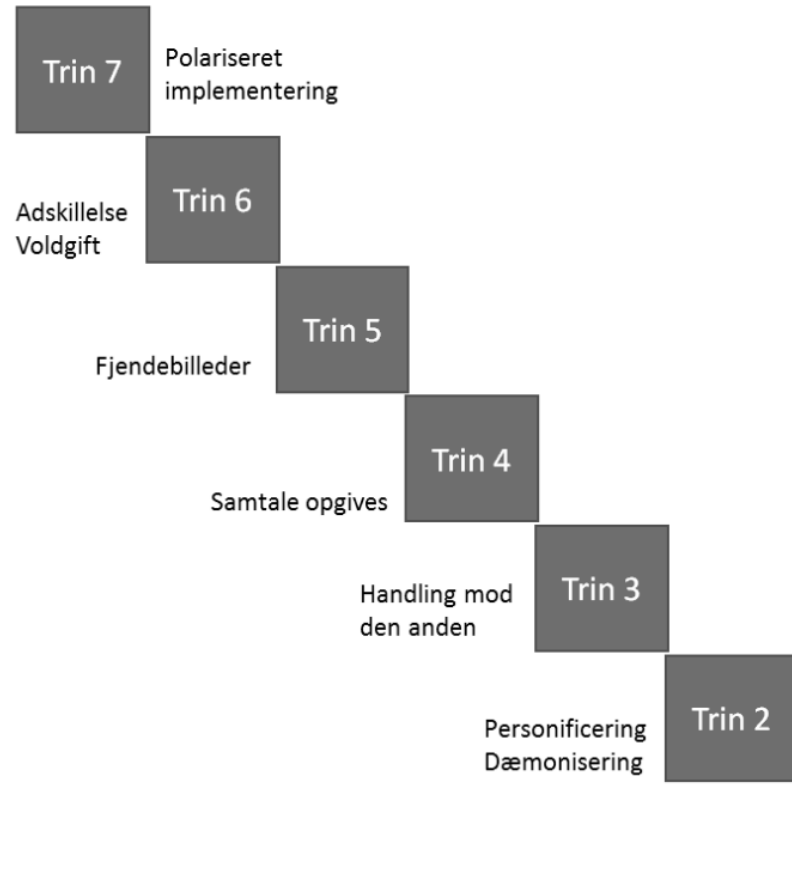
Bilag 1: Kortlægning af parternes interesser

Bygningsstyrelsens interesser	AAAs vurdering		TEs vurdering		TRs vurdering	
	Fælles	Hverken/eller	Modstridende	Fælles	Hverken/eller	Modstridende
Fase 1						
Prioritering af økonomi mhp. at give mest oplevet værdi for arkitektskolen	X			X	X	
Optimal udnyttelse af ressourcer og viden	X		X	X	X	
Høj projekteringskvalitet (kvalitetssikret, tværfaglig koordinering, rådgivning af bygherre)	X		X	X	X	
Styring og ledelse af processer, fremdrift og beslutningstakt (rettidighed)	X		X	X	X	
Enighed om kvalitet, design og arkitektur indenfor projektets rammer	X		X	X	X	
Standardisering, hvor muligt uden at noget overlades til tilfældigheder	X		X	X	X	
Huset skal fungere både i helhed og detalje	X		X	X	X	
New Partnering lykkes	X		X	X	X	
Fase 2						
Tilfreds kunde. Bedst mulige rammer både ved overtagelse og i drift	X		X	X	X	
Rammer for tid, økonomi og kvalitet overholdes	X		X	X	X	
Kvalitetssikring af udført projekt (egenkontrol, fagtilsyn og mock-ups)	X		X	X	X	
Sikkerhed og godt arbejdsmiljø	X		X	X	X	
New Partnering lykkes	X		X	X	X	
Arkitekturen lykkes (set fra kundens side og eksternt vurderet)	X		X	X	X	
Interessenthænding lykkes (oplevelse af en imødekommende og hensynsfuld bygherre)	X		X	X	X	
Udvisning af rettidighed omkring risici (helt oplysningssundt og afrapportering)	X		X	X	X	
Fremstå som en professionel bygherre (styring, smart-mover, præge branche, dialog)	X		X	X	X	
Ekstrem kommunikation (positivt såvel som ved kritik)	X		X	X	X	
Upcycling – oparbejdelse af viden og erfaring (afslækning af potentiale)	X		X	X	X	
Mål implementeres på alle niveauer (ingen benskænd, positiv tilgang)	X		X	X	X	
A. Enggaards interesser						
Fase 1						
Sikre processen (rette samarbeidspartere)	X		X	X	X	
Løsninger skal være bygbare	X		X	X	X	
Demonstrere samarbejdsevner og undgå konflikt	X		X	X	X	
Skabe et godt fællesskab	X		X	X	X	
Sikre kontrakt til fase 2	X		X	X	X	
Fase 2						

Bygningsstyrelsens interesser	AAAs vurdering			TEs vurdering			TRs vurdering		
	Fælles	Hverken/eller	Modstridende	Fælles	Hverken/eller	Modstridende	Fælles	Hverken/eller	Modstridende
Fase 1									
Prioritering af økonomi mhp. at give mest oplevet værdi for arkitektskolen	X			X	X				
Optimal udnyttelse af ressourcer og viden	X		X			X			
Høj projekteringskvalitet (kvalitetssikret, tværfaglig koordinering, rådgivning af bygherre)	X		X		X				
Styring og ledelse af processer, fremdrift og beslutningstakt (rettidighed)	X		X		X				
Enighed om kvalitet, design og arkitektur indenfor projektets rammer	X		X		X				
Standardisering, hvor muligt uden at noget overlades til tilfældigheder	X		X		X				
Huset skal fungere både i helhed og detalje	X		X		X				
New Partnering lykkes	X		X		X				

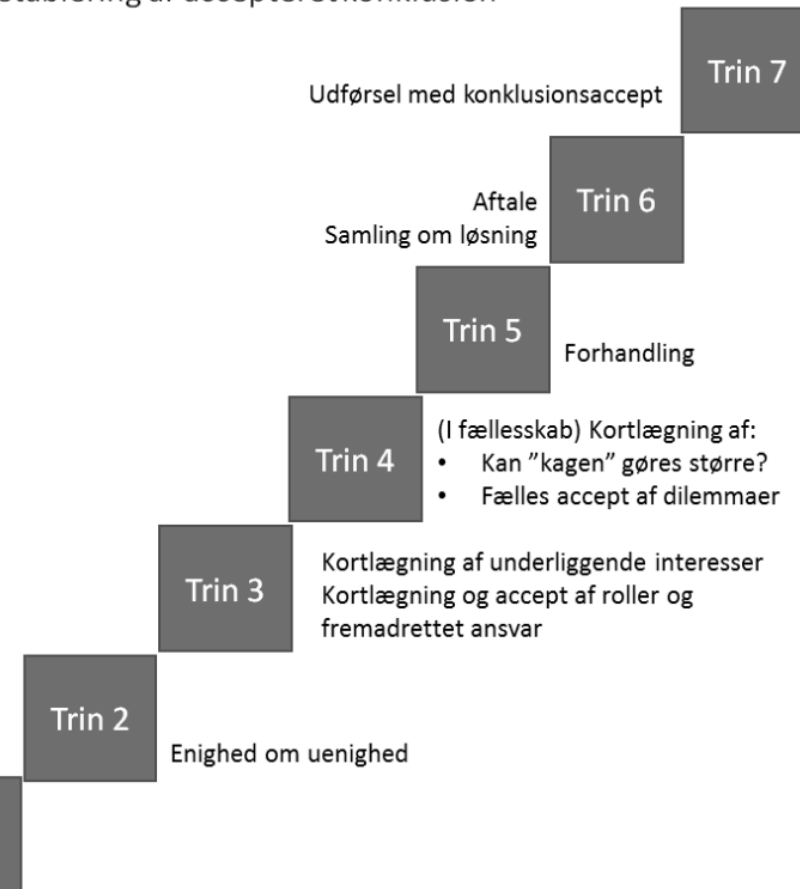
Konflikttrappen

Etablering og optrapning af konflikt
Dannelse af negativ perception



Konklusionstrappen

Etablering og optrapning af vidensdeling
og etablering af accepteret konklusion



Uenighedsprotokollat

Uenighedens substans	Uenighedens standpunkter	Bagvedliggende interesser	Uenighedens konsekvenser	Konsekvenser ved manglende beslutning
Kortfattet og præcis beskrivelse af hvori uenigheden består.	Beskriv i punktform egen organisations standpunkter i sagen.	Angiv de væsentligste argumenter for egen organisations standpunkter ved besvarelse af spørgsmålet: Hvilken interesse ligger bag det anførte standpunkt?	Angiv den umiddelbare/her og nu betydning af, at der ikke er truffet beslutning om forholdet..	Angiv den langsigtede konsekvens , hvis der ikke træffes beslutning om forholdet
Part 1	Part 1	Part 1	Part 1	Part 1
Part 2	Part 2	Part 2	Part 2	Part 2

01-12-2023



01-12-2023



...Fælles resultater



01-12-2023



...Fælles risici

Samarbejdsevalueringer

Bilag 4: Samarbejdsevaluering

Vejledning i udfyldelse

Nedenfor er angivet en række temaer samt udsagn relateret dertil. De enkelte udsagn ønskes vurderet af henholdsvis bygherre og totalentreprenør. Fokus skal være på, hvordan den ene part oplever, at den anden part agerer i samarbejdet. De enkelte udsagn ønskes vurderet på en 10-trins skala, der er forklaret i tabellen nedenfor.

Karakter	Beskrivelse
-	Ikke aktuelt
1-2	Angiver et meget utilfredsstillende niveau
3-4	Angiver et utilfredsstillende niveau
5-6	Angiver et niveau, der hverken er tilfredsstillende eller utilfredsstillende
7-8	Angiver et tilfredsstillende niveau
9-10	Angiver et meget tilfredsstillende niveau

1. Tilgængelighed Der ønskes en vurdering af, i hvilken grad samarbejdsparten har været tilgængelig for dialog om udfordringer og problemer opstået i projektet.	Karakter
1A. Har samarbejdsparten været tilgængelig? (Der tænkes her på, om det har været muligt at etablere kontakt til samarbejdspartneren og ikke om udfaldet af henvendelser.)	
1B. Har samarbejdsparten fulgt op på henvendelsen eller sørget for at videresende til rette vedkommende?	
2. Lydhørhed Der ønskes en vurdering af, i hvor høj grad samarbejdsparten har udvist lydhørhed overfor jeres interesser, behov og bekymringer.	Karakter
2A. Har samarbejdsparten været lydhør og udvist åbenhed omkring egen organisations synspunkter samt forklaret, hvordan jeres synspunkter vil blive håndteret? (Der tænkes her på, om der er udvist lydhørhed og ikke om udfaldet af henvendelser.)	
3. Håndtering af uenighed Der ønskes en vurdering af, i hvilken grad samarbejdsparten har levet op til forventningerne om håndtering af uenigheder.	Karakter
3A1. Samarbejdspartens ageren Har samarbejdsparten bidraget til åbenhed omkring en kortlægning af parternes respektive interesser?	
3A2. Har samarbejdsparten bidraget til at emner rundt om en uenighed afklares og at der konkluderes derpå?	

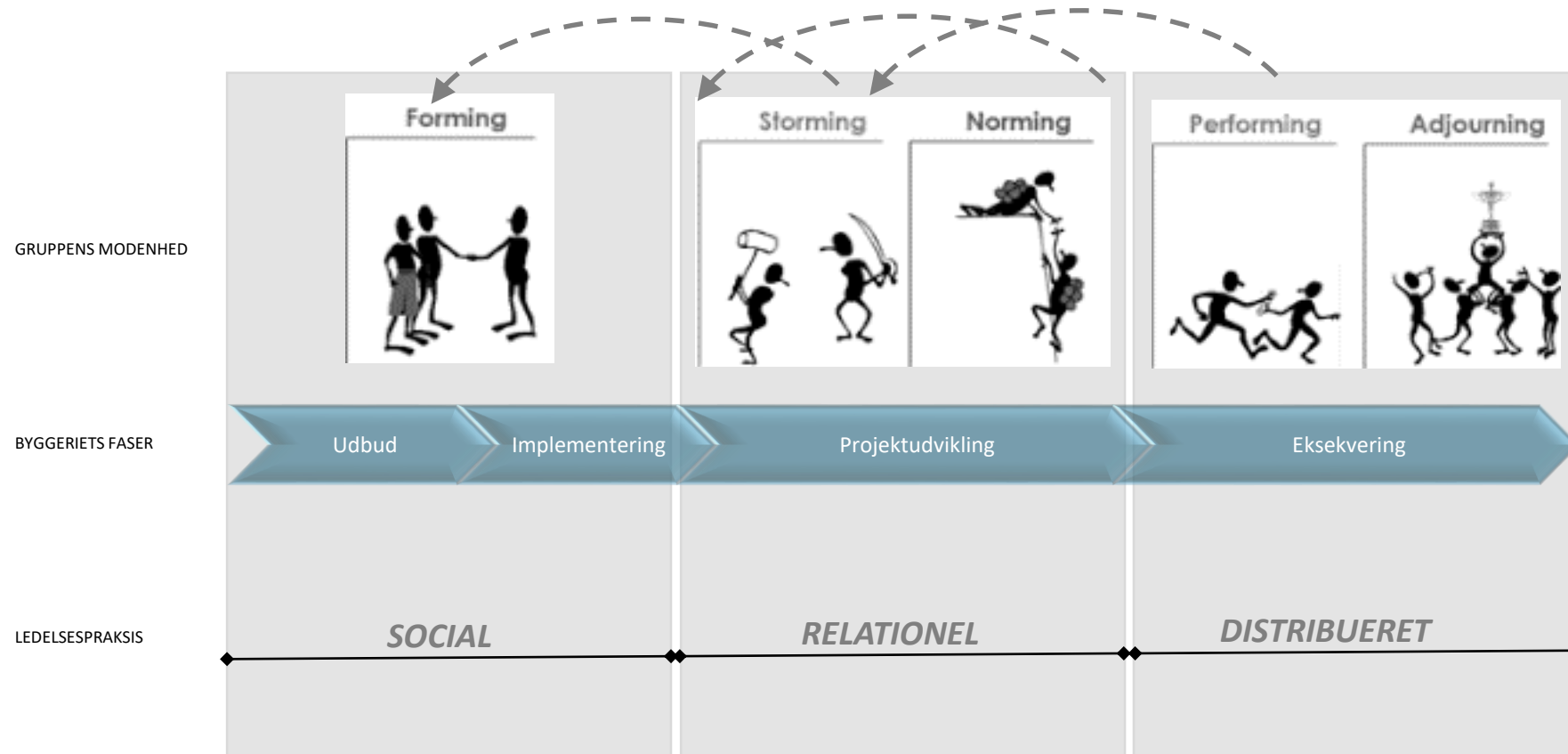
2. Lydhørhed

Der ønskes en vurdering af, i hvor høj grad samarbejdsparten har udvist lydhørhed overfor jeres interesser, behov og bekymringer.

Karakter

2A. Har samarbejdsparten været lydhør og udvist åbenhed omkring egen organisations synspunkter samt forklaret, hvordan jeres synspunkter vil blive håndteret? (Der tænkes her på, om der er udvist lydhørhed og ikke om udfaldet af henvendelser.)

Gruppens modenhed og min ledelsespraksis



Tre gode råd

...Opbyg et fælles sprog og en fælles kultur for et interessebaseret samarbejde

...Gå ind i konflikter og afklar interessemodsatninger i åbenhed

...Evaluer systematisk på samarbejdet – også i perioder hvor det går godt

A blue-tinted photograph of a staircase. The stairs are in the lower right corner, leading upwards. The background is a textured wall or ceiling with some shadows and lines. The word 'SPØRGSMÅL' is written in a bold, white, sans-serif font across the center of the image.

SPØRGSMÅL