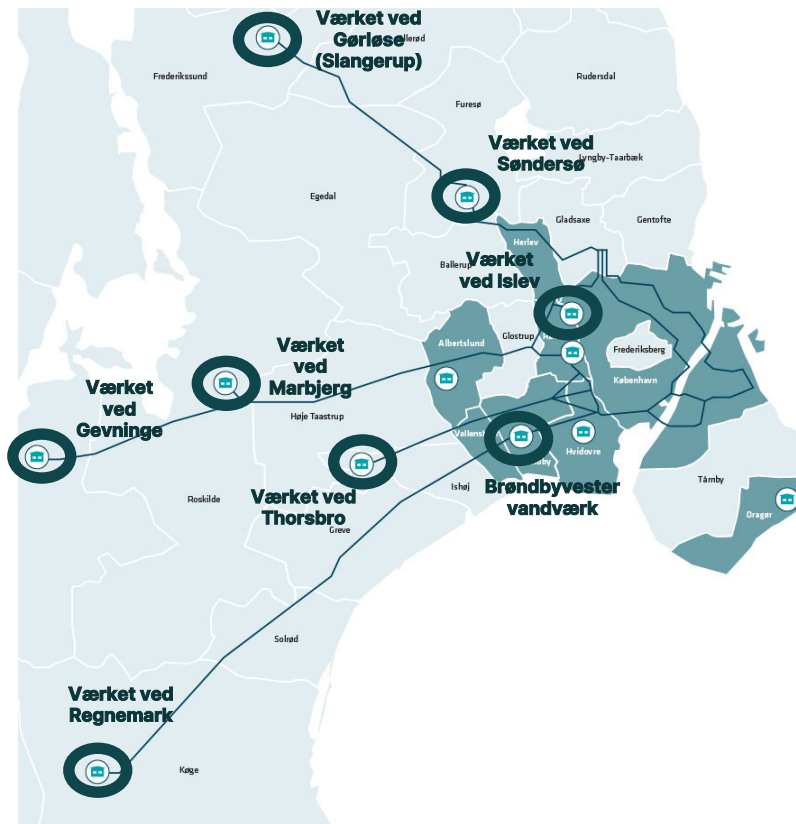


# Program Nye Vandværker og blødere vand

Hvad skal der til for at opbygge tillid?



# Vandforsyningen af hovedstadsområdet



## Hoveddata:

- **8 vandværker**
- **Produktion 55 mio. m<sup>3</sup> drikkevand pr. år**
- **Forsyner 1 mio. forbrugere**
- **Indvinding fra store dele af Sjælland**

## Program med 8 anlægsprojekter:

- **Nybygning af vandværkerne og udrulning af blødgøring**
- **Anlægssum: ~6 mia. DKK**
- **Varighed: 2017-2030**



## Organisering i program med gennemgående bemanning

- Fælles programledelse / projektledelse
- Gennemgående bemanning fra HOFOR – inkl. slutbrugerne
- Gennemgående bemanning fra rådgivere
- Aktiv inddragelse af HOFORs egne specialister
- Begrænset "pulje" af entreprenører

*Alt er konkurrenceudsat – vi kan ikke bare "tage" dem der klarede det godt sidste gang.....*





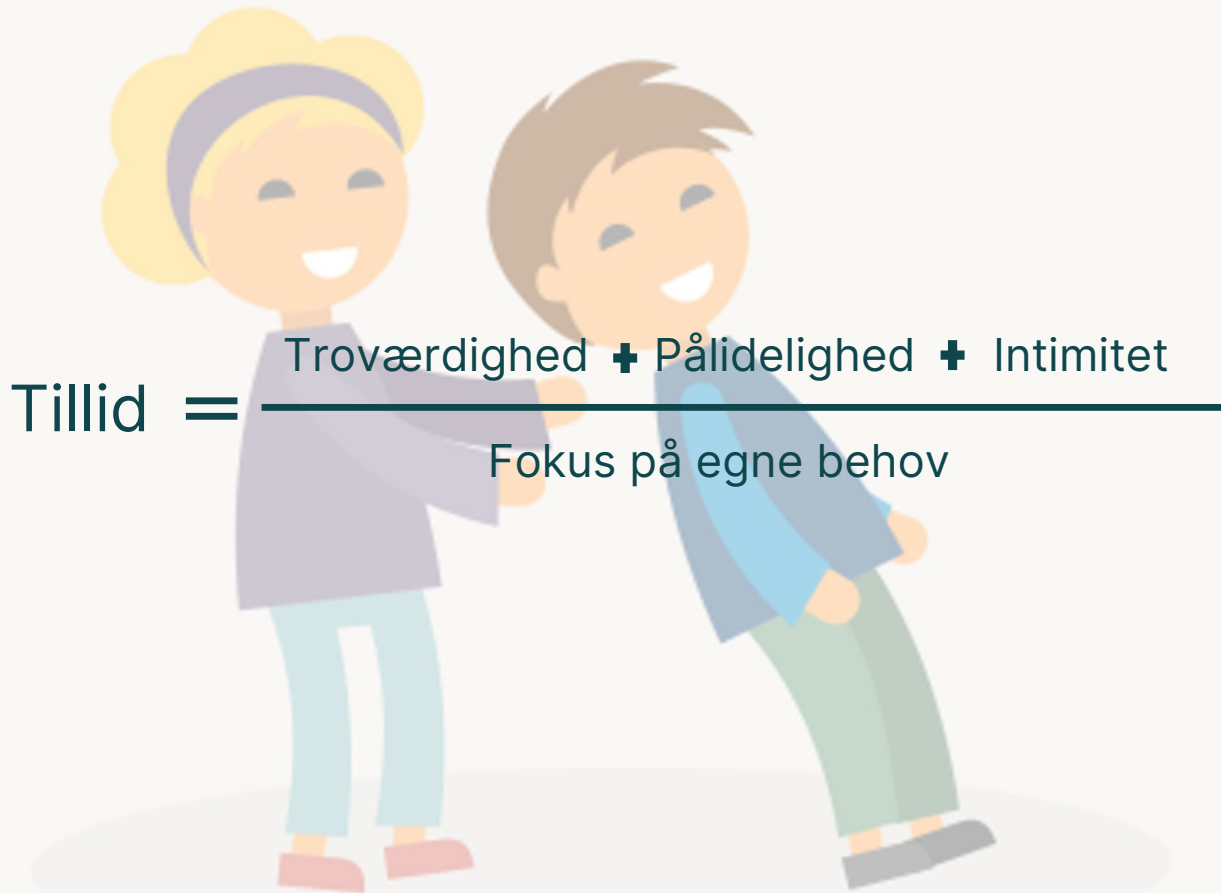
## Tillid i projekter og programmer

*Tillid kræver tid, at folk sættes sammen i uvante rammer, at de tvinges til at lytte til hinanden og bliver udfordret på eget verdensbillede.*

*Workshop formatet er meget velegnet til at løse denne opgave*



## Tillid – grundlaget for det gode samarbejde



## Spørgsmål til vurderingen:

### **Troværdighed (kompetent/professionel)**

- Kan jeg stole på, at det der bliver sagt er rigtigt?

### **Pålidelighed (ordholdende)**

- Kan jeg stole på at der leveres iht. det aftalte (tid, kvalitet, økonomi)?

### **Intimitet (relationsskabende)**

- Er der nysgerrighed og anerkendelse i relationerne?

### **Fokus på egne behov (løsningsorienteret)**

- I hvor høj grad sættes egen succes over fællesskabets?



## Sådan har vi arbejdet med opbygning af tillid

### **Troværdighed** (*kan jeg stole på at det hun/han siger er rigtigt?*):

- Valg af kompetencer via interview af nøglebemanding – faglig / personlig
- GO-RI-MA (Go Ring Mail) – dialogsøgende og løsningsorienteret
- "Arbejde i kladder" med bygherrens specialister og slutbrugere

### **Pålidelighed** (*kan jeg stole på at hun/han leverer det aftalte?*)

- Mødehjul og detaljerede drejebøger for alle væsentlige afleveringer inkl. bygherrens egne leverancer og godkendelser
- Fælles beslutningslister og faste rutiner til styring af projekttrekanten
- Åbenhed om mangler og proces for opfølgning

### **Intimitet** (*er hun/han lyttende og nysgerrig?*)

- Nøglebemanding / ledelsen fra samarbejdspartnerne der går forrest og som udviser nysgerrighed, respekt og som "bearbejder antagelser"
- Fælles projektkontor hvor bygherren byder alle velkomne - med leveregler som "vi hilser på hinanden" og vi "smider rygmærkerne ved indgangen" bliver kulturen

### **Fokus på egne behov** (*i hvor høj grad sætter hun/han egen succes og projektets?*)

- Gå forrest som bygherre – husk at alle skal være en succes
- Realistisk budget og tidsplan
- Lav en kontraktform der understøtter det både mht. tid og økonomi
- Tag samarbejdspartnerne med ind i maskinrummet – udvis tillid



## Når tilliden er brudt – hvad så?

*Gå i kosteskabet.....*

- Kosteskabet:
  - Giv feed back direkte til dine samarbejdspartnere – og gør det som til en kollega. Undgå "bashing" og tag selv ansvar.
  - Lyt til den anden part og spørg ind så du forstår den anden synspunkt
  - Afdæk problemstillingen og find løsning
  - Giv undskyldning, hvis det er på sin plads 😊







- Sammensæt team også med fokus på personlige kompetencer
- Brug workshops og fejringar til at bygge relationer
- Brug projektkontor og husk leveregler og opfølgning
- Husk anerkendelse – også selvom du betaler for det ☺

