



MOLT WENGEL

H+



# Inddragende Byggeri

10. januar 2024

DTU



MOLT WENGEL

HH



INTERN

## Præsentation af Inddragende Byggeri

- Hvad er Inddragende Byggeri?
- Perspektiver fra byggekædens aktører
- Hvad skal der til for at lykkes
- Oversæt modellen til din virkelighed

//

Fortæl mig, hvordan du måler mig, og jeg vil fortælle dig, hvordan jeg vil opføre mig. Hvis du måler mig på en ulogisk måde... så klag ikke over ulogisk adfærd.

//

Eliyahu Moshe Goldratt

# Udgangspunkt / forberedelse

Beslutningsparat  
og risikobevist  
bygherre

Forbered dig på  
en proces, hvor  
du bliver klogere.

Forbered dig på  
samarbejde –  
ikke konflikt

Klare økonomiske  
rammer/budget

# Hvad er Inddragende Byggeri

---



*En kendt samarbejdsmodel sat i system på mindre byggeri*

# Udbudsformen

*En kendt samarbejdsmodel sat i system på mindre byggeri*

Tilpasset  
udbudspiligt



Kvalitet som  
konkurrence-  
parameter



DB og åben  
økonomi



# Projekteringen

*En kendt samarbejdsmodel sat i system på mindre byggeri*

Møde ml. plan  
og virkelighed



Direkte  
kontakt



Kun  
nødvendig  
projektering



# Samarbejdet

*En kendt samarbejdsmodel sat i system på mindre byggeri*

Forventnings-  
afstemning



Gensidig  
faglig  
anerkendelse



Fælles  
kvalitetsmål



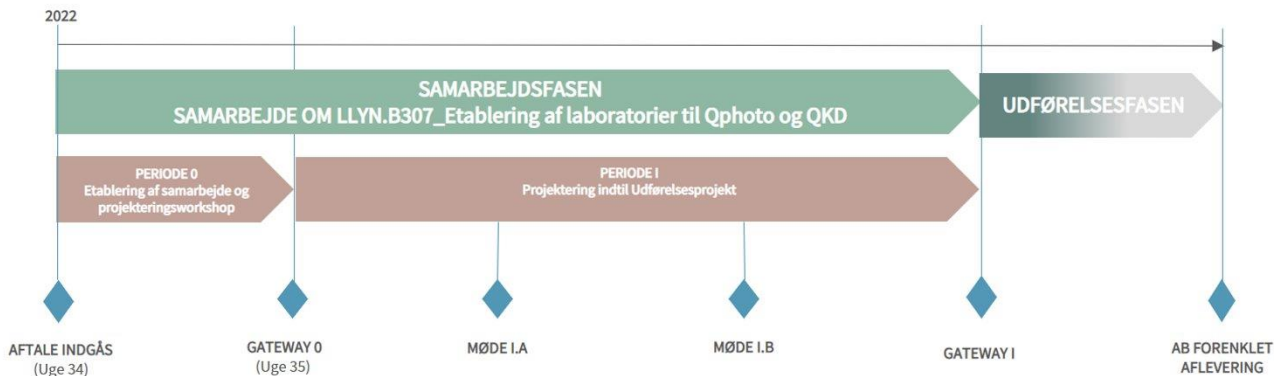


Marianne Bjørnkjær Nielsen  
Molt Wengel

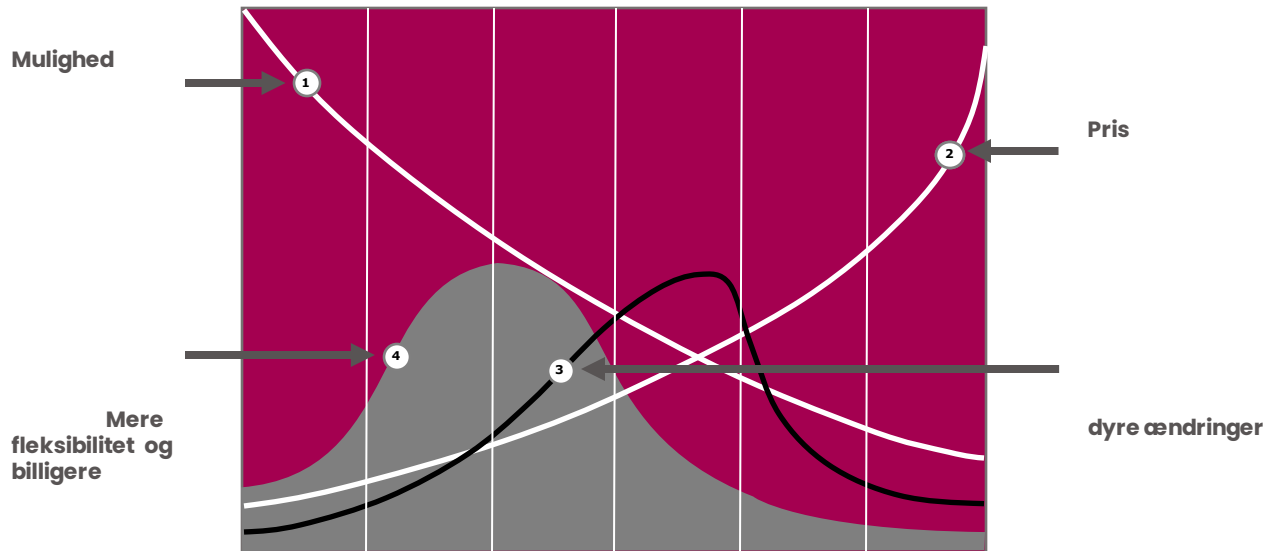
Juridisk  
rådgiver

MOLT | WENGEL

# Samarbejdsmodellen



# Frontload: Flexibilitet og besparelser



# Inddragende projektering giver bedre kvalitet

---

WiN-WiN LOADING...



- Entreprenørens viden kommer i spil og skaber bedre løsninger
- Bygherrens ønsker bliver indfriet ("nice to have" og "need to have")
- "Hovsa" løsninger undgås → Kvalitet
- Effektivt flow
- Samarbejdsmodellen ændrer ikke på ansvarsfordelingen i AB 18/ABR18

# Fælles retning – FÆLLES risiko



## BYGHERREN

Skal betale for arbejdet i hver periode – uanset om målene nås eller ej



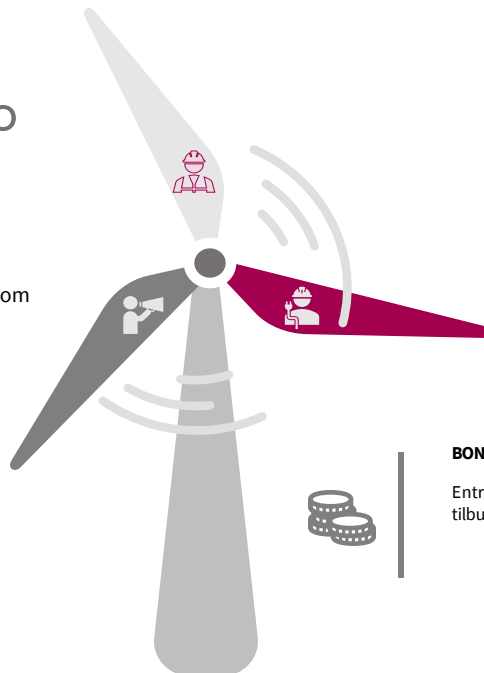
## ENTREPRENØREN

Får ingen opgave hvis målene ikke nås



## RÅDGIVEREN

Får ingen opgave hvis målene ikke nås



## BONUS OG INCITAMENTER

Entreprenøren tjener mere end sin tilbudte DB

Præsentation af det  
konkrete projekt

## DTU B307

*Renovering og ombygning af laboratorie i en bygning i drift*



# Perspektiver fra byggekedens aktører

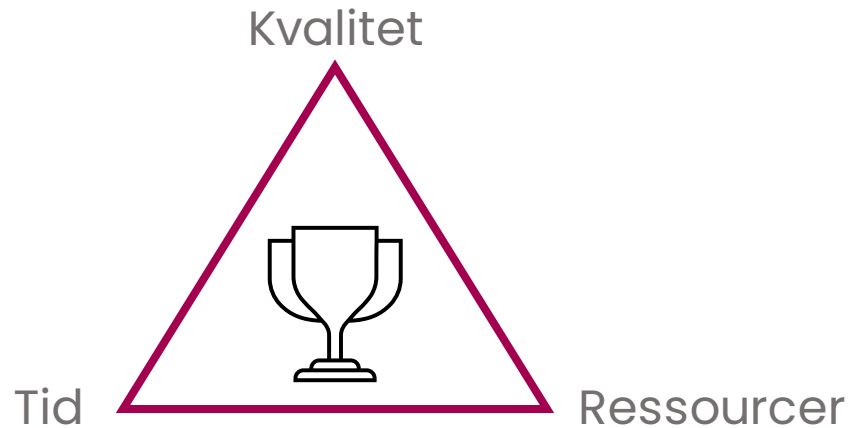


Rasmus Biener de Taeje  
DTU Campus Service



# Fordele for bygherre

---



Mads Werner Thomsen  
H+





# Fordele for totalrådgiveren

## Ressourcer

---

Nødvendig  
projektering



Åben økonomi



Færre  
diskussioner





# Fordele for totalrådgiveren

## Kvalitet

---

Uddybning af  
detaljer



Fælles  
forståelse af  
ønsket kvalitet



Målrettet  
projektering





# Fordele for totalrådgiveren

## Tid

---

Verificeret  
hovedtidsplan



Realistisk  
arbejdstidsplan



Forkant med  
kritiske  
leverancer



Rasmus Andersen  
INTERN A/S



Hoved-  
entreprenør

# Fordele for hovedentreprenøren

---

Samarbejdet  
sikrer økonomien



Forventnings-  
afstemning



Bedre  
arbejds miljø





# Hovedentreprenøren leverer på...

---

Byde ind med  
sine bedste  
løsninger



Hurtigere  
problemløsning



Større  
bygbarhed



Hvad skal der til for  
at lykkes?

# Succeskriterier

Beslutningsparat  
og risikobevist  
bygherre

De rigtige  
mennesker, som  
er parate til  
samarbejde – og  
ikke konflikt

Den røde telefon

Vi får kun  
projekteret det  
nødvendige  
projekt

# Tre gode råd

---

Hvad kan du konkret gøre for at lykkes med Inddragende Byggeri.

Sæt det rigtige  
hold fra start



Book det store  
mødelokale



Grib knoglen



Oversæt modellen til  
din virkelighed

# Hvordan bruger du modellen?

---

Råd til andre, som vil prøve samarbejdsmodellen på andre projekter

Hvis du vil have kvalitet, så mål på kvalitet.



Byg ind i processen, at du kan blive klogere.



Forbered dig på samarbejde – og ikke konflikt.



# Hvor kan du skabe værdi for dit projekt?

---

01

## Udbudsfase

- Kan du tilgodese projektets kvalitative behov og båndspænd?
- Har du styr på dine økonomiske rammer?
- Har du frihed til at skabe en ny ramme?

02

## Projekterings- fase

- Kan du samle de relevante aktører?
- Er alle aktører med på projekteringsformen?
- Kan du skabe de nødvendige kommunikationsveje?
- Hvad er dit projekteringsbehov?

03

## Udførelses- fase

- Har du en organisation i ryggen, der er parat til samarbejde?
- Kan denne samarbejdsform understøtte dit kvalitetsbehov?

# Tak for jeres tid

Er du interesseret i at høre mere afholder vi infoarrangement for bygherrer og rådgivere til foråret?

Skriv til Nikoline Frostholt, INTERN A/S for en invitation – [nf@intern.dk](mailto:nf@intern.dk).