

Vanndammen 2016

MEF region Nord

Våre bidrag og våre ønsker i samarbeid og forbedringsarbeid.



MASKIN-
ENTREPRENØRENE'S
FORBUND

Fra fjorårets Vanndammen

- Bransjens fem forbedringspunkter
- Konservative, lite nytenkende
- Ineffektiv produksjon, planlegging av fremdrift kan forbedres.
- Manglende deltakelse i prosjekteringsfasen.
- Dokumentasjon av utført arbeid.
- Bedriftsstruktur – for svak administrasjon.

Hva vi gjør internt i organisasjonen og blant bedriftene.

- Mange ulike tiltak, som bedriftene tar i bruk etter behov.
 - KS
 - Strategisk kompetanse, styrekompetanse.
 - Prosjekteffektivisering
 - Kurstilbud – variert og lokalt tilpasset
 - Samarbeid med andre aktører, Høgskolen her, andre kompetanseprodusenter
 - Teknisk fagskole.
 - Samarbeid med leverandører, byggherrer og konsulentene.

Våre ønsker fra våre samarbeidspartnere.

- **Da skal Florian Aschwanden fra A.Markussen AS få starte med å trekke frem noen punkter.**
- Utnyttelse av kompetanse i bedrifter
- Erfaring fra tidligere prosjekter/ evaluering av oppdrag
- Forbedringsprosesser – måter for registrering av innspill på byggeplass
- Uformell møteplass for erfaringsutveksling mellom byggherrer og entreprenører

Flere momenter - byggherre

- Bedre bestillerkompetanse. Delta gjerne på våre kurs f.eks NS 3420.
- Bruk NS kontraktene – ikke lag egne varianter.
- Begrens bruken av komplettposter – dette er latskap fra konsulentene.

Flere momenter - konsulenter

- Vær ute på anlegg – befaringer.
- Generelt bedre oversikt over prosjektene, f,eks - saneringsprosjekter må filmes.
- Enhetlig forståelse av standardene. Delta gjerne på våre kurs, f,eks NS 3420.
- Bruk standardene – ikke lag egne varianter i utrengsmål.
- Redusert bruk av komplettposter.

Flere momenter - leverandørene

- Ha produktkunnskapen.
- Spre produktkunnskapen.
- Bedre faktureringsystemer – knyttet til prosjektnummer.
- Og til postnummer i beskrivelsene. F.eks komplettpost.

Trender og generelle forhold

- **Lov om offentlige anskaffelser.**
- Om økningen av grensen for utlysning til 1,1 mill.
- Generelt sett forenklete prosesser.
- Men gir større åpning for skjønn.
- Anvend skjønnet med vett og alltid med langsiktige virkninger i bakhodet.
- Still kvalitetskrav og håndhev disse likt.
- LIKEBEHANDLING.
- Åpenhet og tydelighet, både på krav og konsekvenser.

Samspillskontrakter og andre forhandlinger

- Forhandlinger etter at pris er levert
- I utgangspunktet er vi skeptiske. Vi har smertelige erfaringer, der alt handler bare om å redusere pris.
- Bransjen har gjennomsnittlig mellom 5 og 6 % driftsmargin i Nord-Norge.
- Bruk disse instrumentene slik de er tenkt, til kvalitetsheving, og del gevinstene med entreprenøren.
- Vi har mange fortvilte entreprenører som opplever at de ikke blir hørt når de foreslå forbedringer.

Risiko – og fordeling av denne.

- Vi opplever at risiko flyttes nedover i systemet.
- Hvorfor blir sjelden (aldri) konsulentene pålagt risiko? Er ikke de også ansvarlig for feil som de har begått?
- Samspillskontrakter, fristende for Byggherre – fordi det flytter risiko over på entreprenør, uten at viljen til å dele gevinster er til stede. Da forsvinner entreprenørens motivasjon.
- Bruk av komplettposter – føyer seg også inn i rekken her.
- Stans bruken av ansvarsfraskrivelser.

Til slutt

- Vi må snakke mere sammen.
- Takk for oss.