

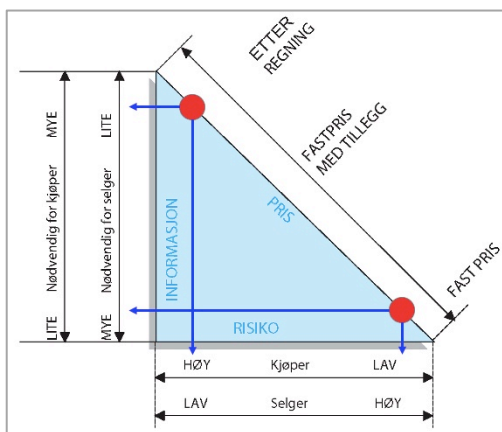


Today's featured article is on
Collaboration Projects

Når passer samspill?

Mens det for få år siden stort sett ble gjennomført bygge- og anleggsprosjekter basert på armlengdes avstand mellom oppdragsgiver og entreprenør, er det i dag mer vanlig med samspill. Mange ulike hensyn må vurderes før valg av kontraktstrategi kan skje, og hovedsakelig står valget mellom en distributiv strategi eller en integrativ strategi.

Inngåelse av kontrakter på fastpris etter forutgående priskonkurranse representerer et absolutt distributivt regime, der partsinteressene er diametralt motsatt. Overveldende erfaring har vist at dette fører til partskonflikter – ikke sjeldent brakt inn for avgjørelse i rettsystemet. Uavhengig av avgjørelsen blir ikke kontraktobjektet mer verdt av slike prosesser, det kan i det minste partene enes om.



Det er oppdragsgivers ansvar å beskrive detaljer om leveransen, enten som en funksjon eller som måter å utføre oppdraget på. En fullstendig beskrivelse gir godt grunnlag for å inngå kontrakt med en fast pris – hvilket gir en lav kostnadsrisiko for kjøperen. Motsatt – i tilfeller der en fullstendig beskrivelse ikke er mulig, anbefaler modellen at kontraktens prisformat baseres på regningsarbeid. En analyse ved hjelp av pristrekanten (se figur) kan belyse en sentral problemstilling, nemlig oppdragsgivers kunnskap om hvordan kontrakten skal utføres



Ref: [Prinsipper for bedre innkjøp, Fagbokforlaget](#) 2018.

Det må være samsvar mellom beskrivelsesnivået og valg av prisformat. Når man har utarbeidet en komplett beskrivelse, er det riktig for oppdragsgiver å velge en fastpris for kontrakten. Allikevel ser man ofte at beskrivelsen er mangelfull, og at oppdragsgiver allikevel tvinger gjennom fastpris. Resultatet er endringer, forsinkelser og pristillegg.

Mange oppdragsgivere ønsker ikke å bruke mye tid på detaljprosjektering, men søker å minimere den såkalte transaksjonskostnaden. I stedet bør transaksjonskostnaden optimaliseres ved å tilpasses kompleksiteten. Bygge- og anleggsprosjekter består av mange ulike håndterbare prosesser, som masseforflytning, betongarbeider, elektro og VA. Enkle arbeider hver for seg – men komplekse når mange grensesnitt skal spille sammen i en effektiv prosjektgjennomføring. Når planleggingen splitter prosjekteringsfasen fra utførelsesfasen risikerer man å tape viktig kunnskap som utførende entreprenør besitter. I slike tilfeller kan samspill hjelpe oppdragsgiveren.

Samspill er en annerledes måte å tenke på. I stedet for en distributiv strategi velger man å integrere entreprenøren på et tidlig stadium i prosessen. Tidligfase-involvering krever en annen form for evaluering enn en priskonkurranse. Vi har sett at pris teller helt ned i 10 prosent av den totale evalueringen. Det som er sentralt er partenes evne til å samhandle, være åpne og vise tillit til hverandre.

