

SKANSKA

Partneringdialog CMB

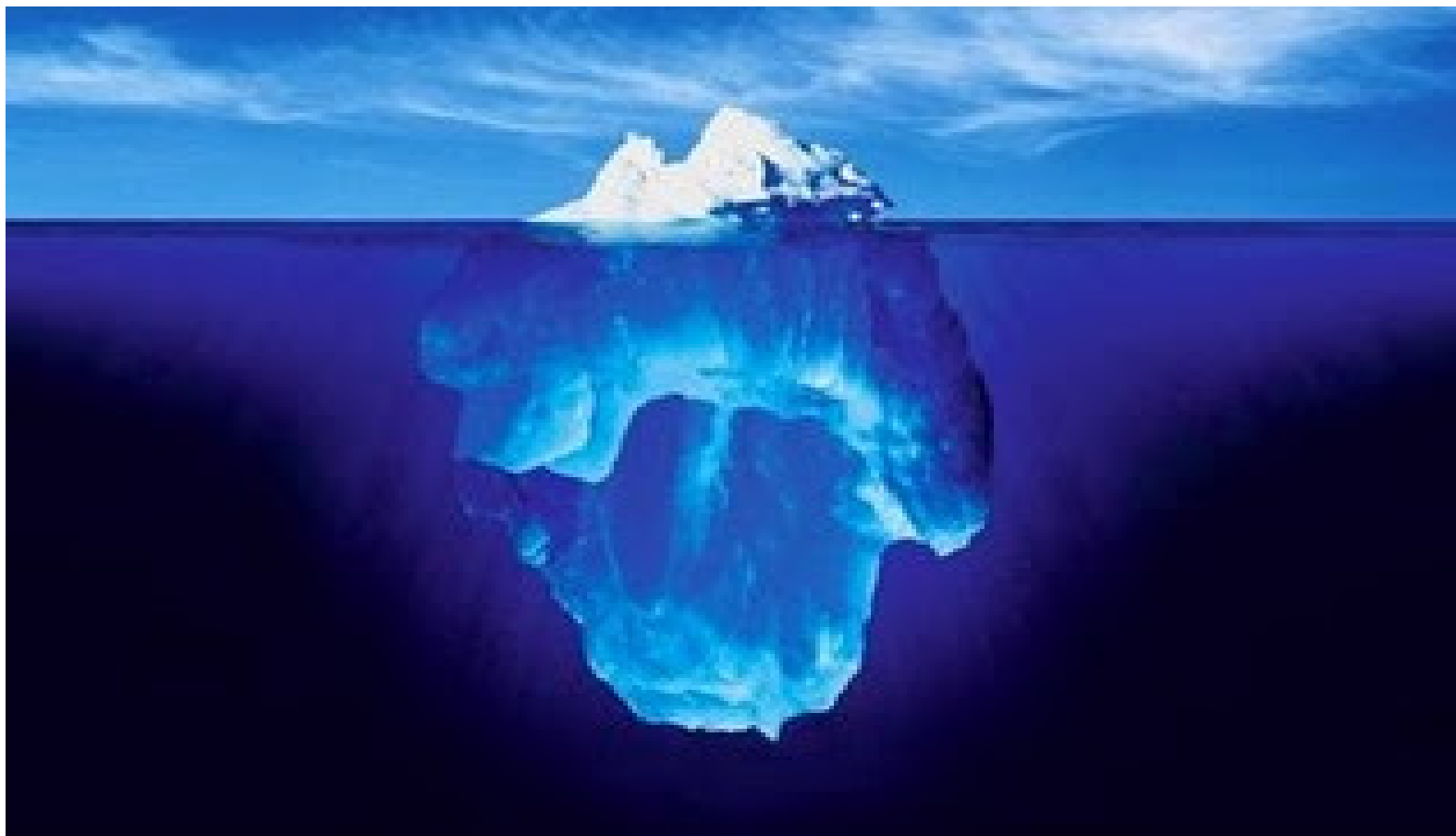
Johan Johansen

2018-10-19

SKANSKA



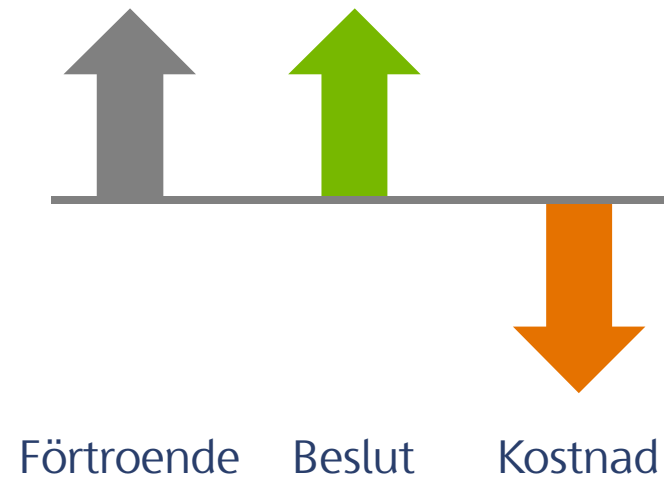
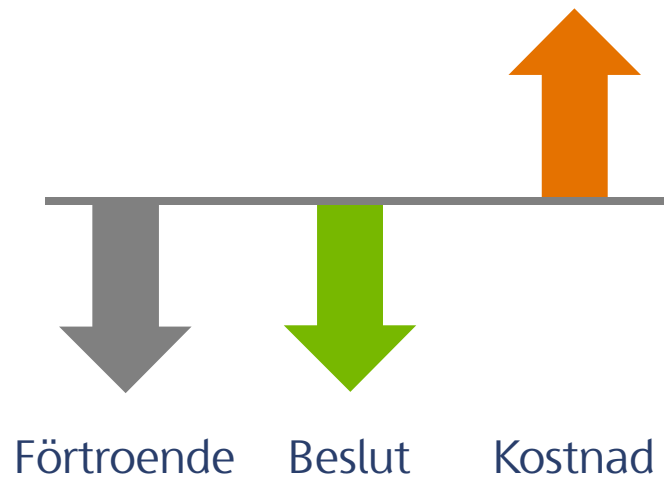
Samverkan innebär att förstå och våga se helheten



Min resa - sökande



Välja tillit – börjar jag med ett tomt eller fullt glas?



Mitt och ditt ansvar...



“What if we don’t change at all ...
and something magical just happens?”

Att känna sig bidragande i
partnering handlar till stor del
om att landa i egen förståelse.

Resilenta – hårda i det mjuka

- Vi kan ha en bra dialog och teamarbete i alla typer av projekt, partnering är en möjliggörare för att bättre utnyttja tillgänglig kompetens.
- Vi gör det för att affären ska bli bättre för alla.
- Vi vet att vi skapar värde när kunden blir återköpande och är villig att investera för ett högre värde.
- Alla involverade parter måste få förståelse och vara villiga att ta ansvar. Du behöver känna dig trygg och bekväm i att jobba med andra människor för en gemensam målbild. Vill du själv vara den som ska ha svara på alla frågorna bör du överväga att avstå.
- Låt dig inte utnyttjas och utnyttja inte den andre.
- Vi vinner och vi förlorar tillsammans.

Påverkanskurvan

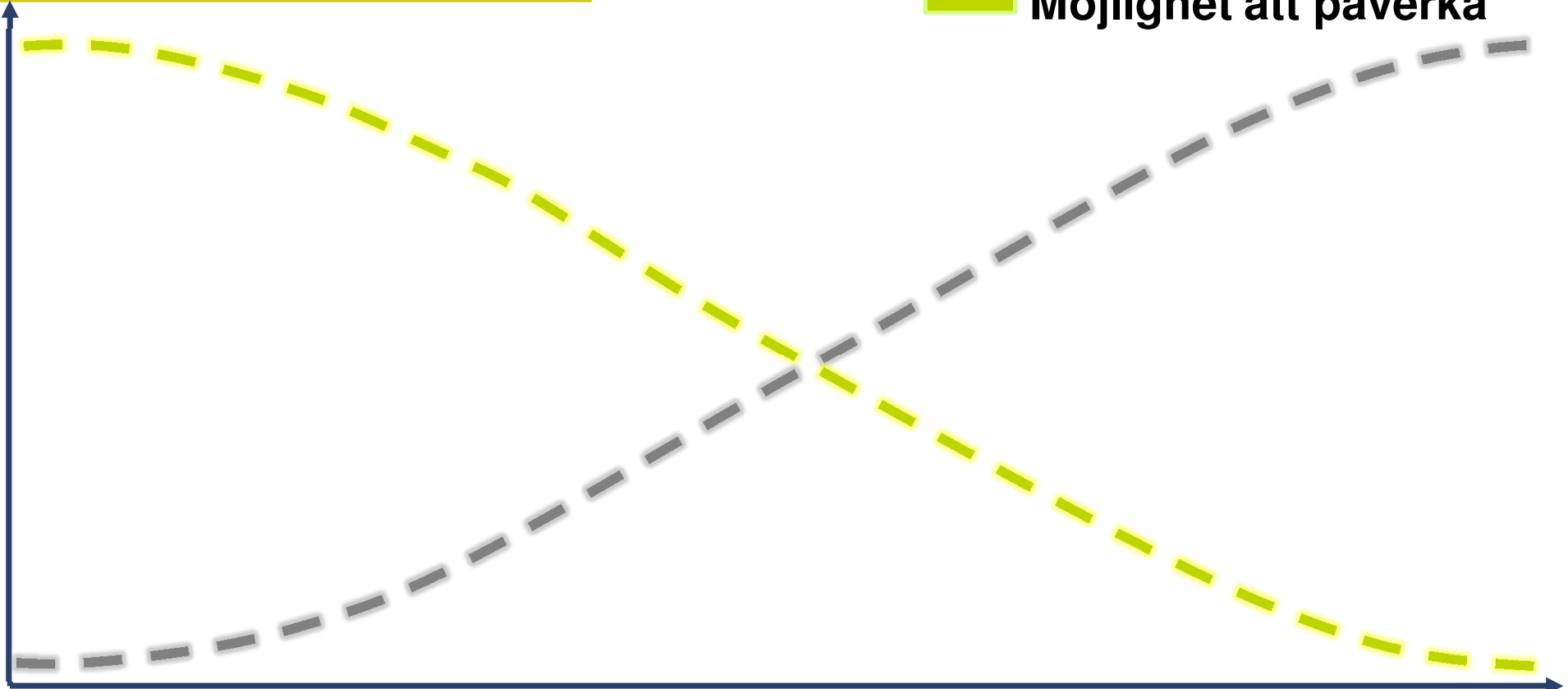
Kostnad

Möjlighet att påverka

Hög

Låg

Tid



Byggprocessen traditionellt

Kostnad

Möjlighet att påverka

Hög

Beställare,
Brukare,
Arkitekt

Konsulter

Entreprenörer

Verksamhet,
Drift & underhåll,
Beställare

Program

Projektering

Produktion

Förvaltning

Kunskapsnivå

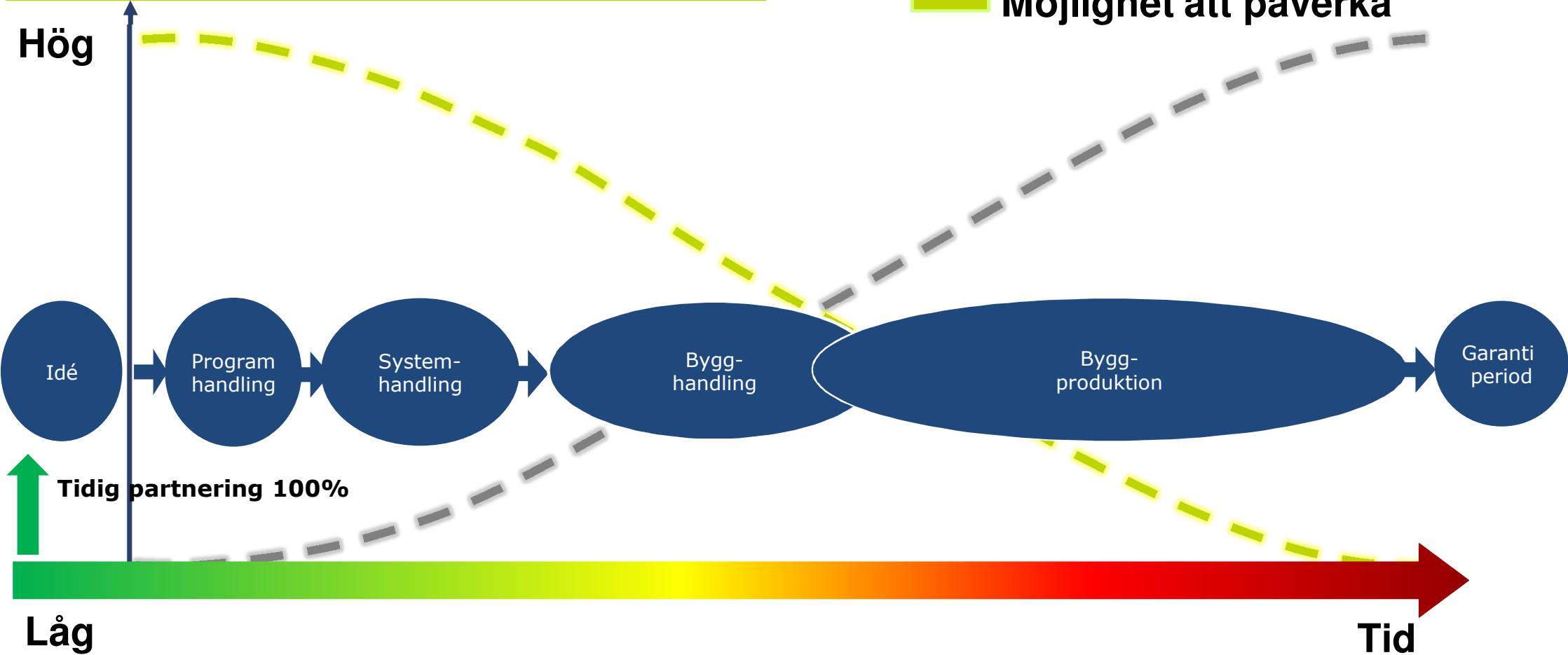
Låg

Tid

När börjar partnering?

Kostnad

Möjlighet att påverka



Varför väljer våra kunder Partnering/samverkan?

- Bra samarbete & bra arbetsklimat
- Hänsyn till verksamhet/närboende
- Kompetens & erfarenhet
- Hitta de bästa lösningarna
- Välja ut rätt organisation och rätt individer
- Hantera komplexitet
- Flexibilitet
- Påverka
- Hitta en ny arbetsform

Vad anser våra kunder viktigt för att lyckas i Partnering/samverkan?



Hållbar totalekonomi



Strategiska affärer

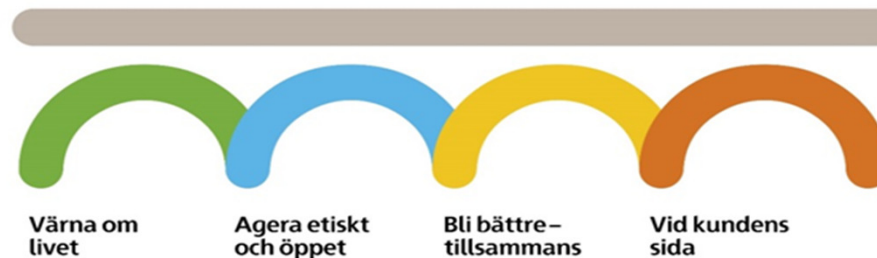


- 6 år
- 3,5 Mdr
- 11%

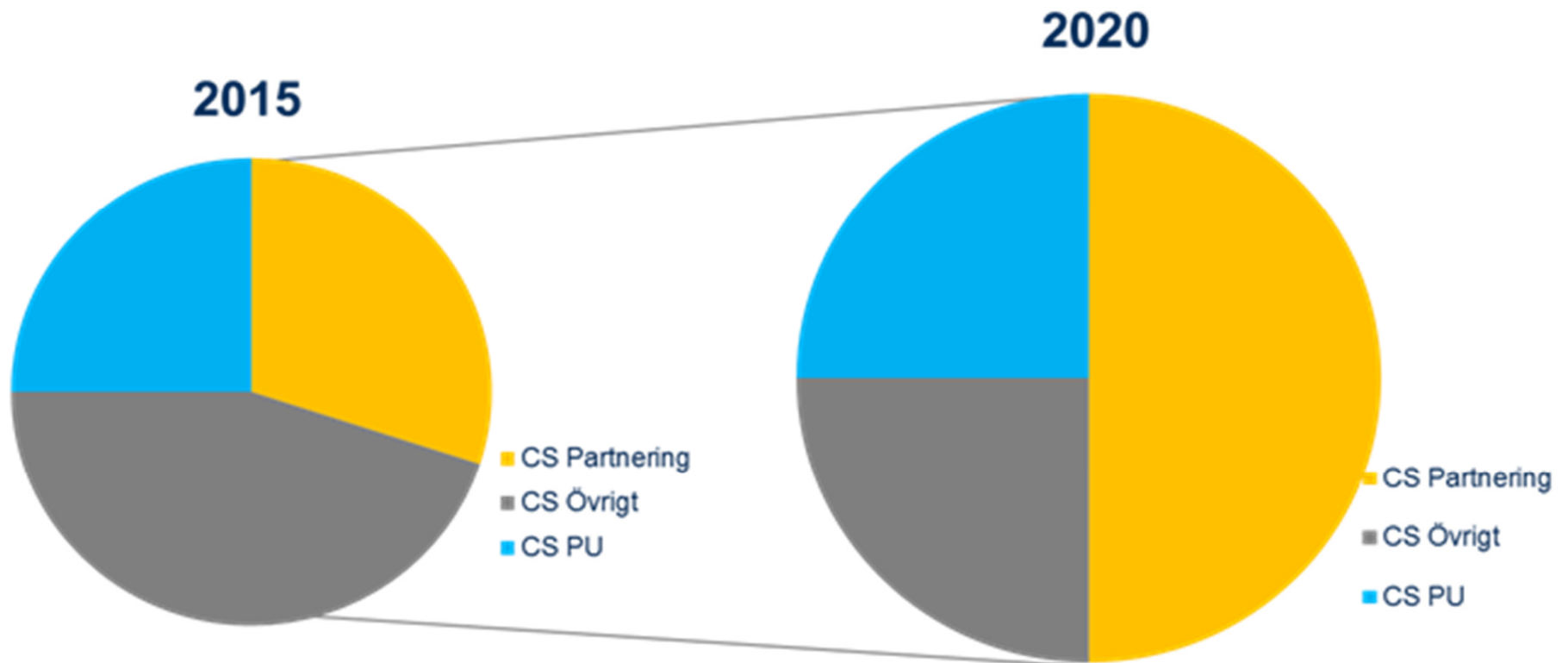
Skanskas kundlöfte mot 2020



Skanskas värderingar



Förflyttning VG Hus



Partnering affärsmodell

Definition

Skanska Partnering innebär:

- Gemensamma mål
- Gemensam ekonomi
- Gemensam organisation

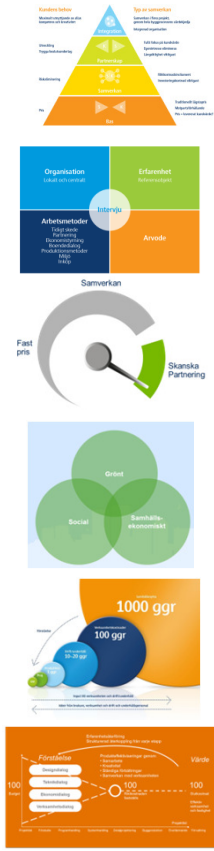


Vad är partnering?
Partnering är ett strukturerat och djupare samarbete mellan beställare, entreprenörer, konsulter och leverantörer. Partnering är inte en entreprenadform utan en samverkansform som rymmer inom gränserna för de befintliga entreprenadformerna.

När lämpar sig partnering?
Partnering lämpar sig väl vid projekt där komplexiteten är hög, där det finns särskilda hållbarhetsbehov eller där innovativa tekniska lösningar efterfrågas. Störst värde skapas när erforderlig kompetens och erfarenhet involveras i tidigt skede. Projektets aktörer utgår ifrån en gemensamt framtagen målbild, integrerad organisation och öppen ekonomi, där samarbetet baseras på dialog, förtroende och tillit.

Fördelar med partnering
För beställaren finns en rad fördelar, framförallt en effektivare riskhantering och säkrare ekonomi, att tidplaner hålls och att produkten och funktionen får en högre kvalitet. Med en mångfald av olika kompetenser och ett stort engagemang av alla inblandade skapar partnering goda förutsättningar för lyckade projekt, rätt produkt och långsiktiga relationer.

Ideologi



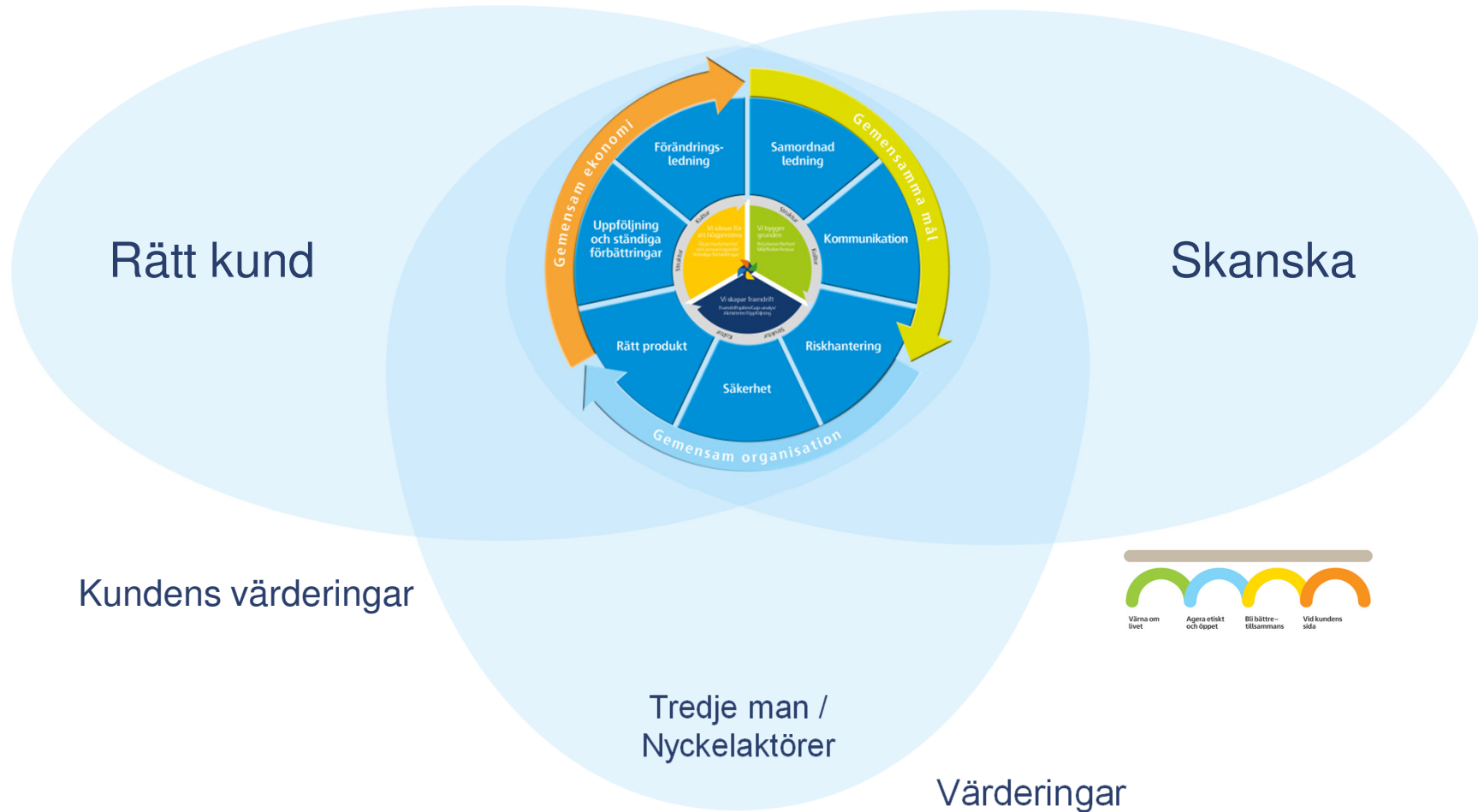
Modell



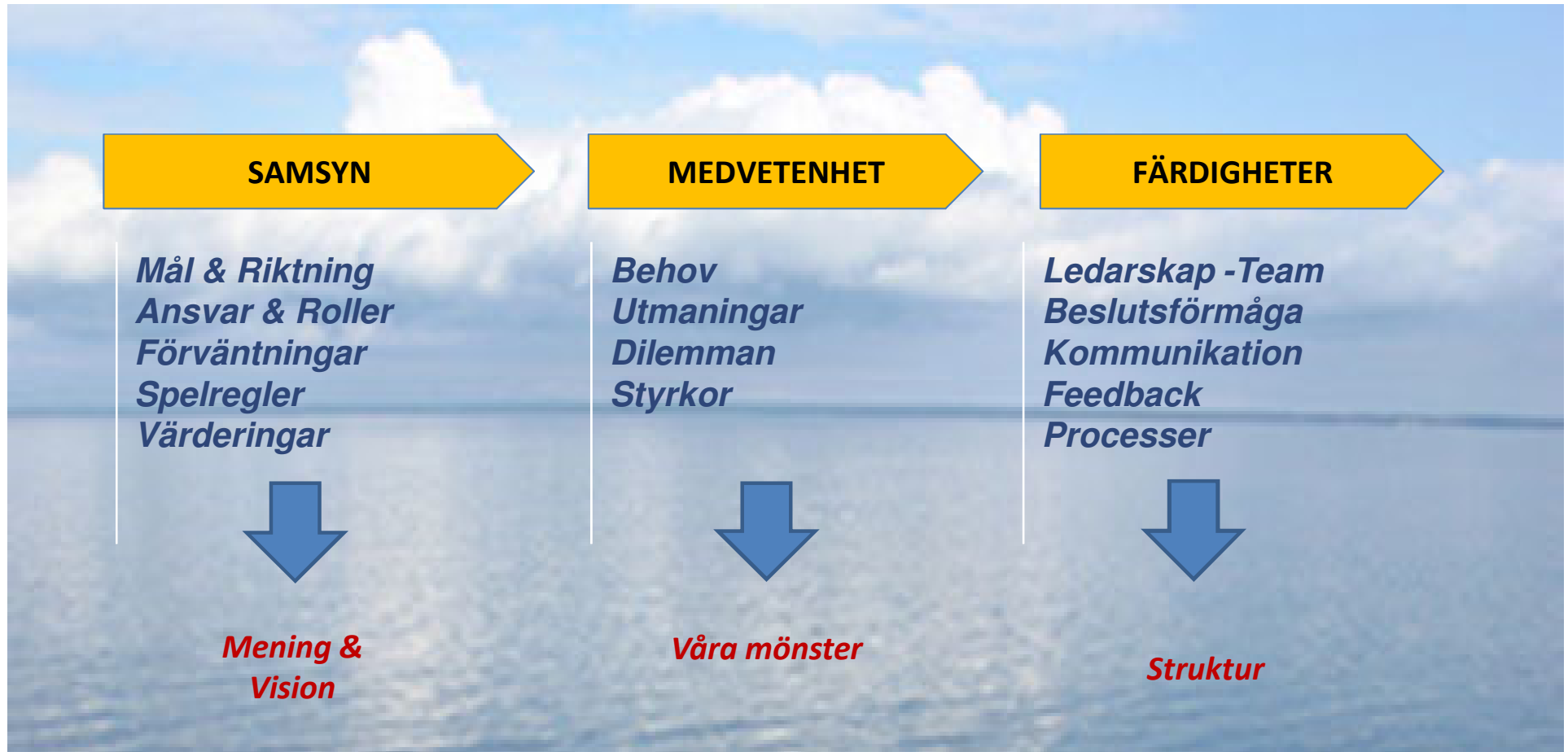
Process



EN värdegrundad spelplan



Hur vi skapar Ett Team och framdrift genom...



Definition och perspektiv i samsyn



