

NCC PARTNERING

EN STANDARDISERT FORRETNINGSMODELL



INNHold

Leder	2
En alternativ samarbeidsform	3
Fra samarbeidsform til forretningsmodell	4
Kompetanse og gjennomføring	6
Fordeler	8
Forutsetninger	10
En standardisert partneringavtale	12
Referanseprosjekter	14

Et stort steg videre

NCC Partnering har i flere år vært et viktig satsningsområde for NCC, og vi er overbevist om at samarbeidsformen skaper en merverdi for alle involverte parter. Våre egne erfaringer, og internasjonale trender, underbygger behovet for nye samarbeidsformer. NCC var blant de første entreprenørene til å introdusere partnering som samarbeidsform, og vi kan i dag tilby NCC Partnering som en gjen-nomarbeidet og definert forretningsmodell basert på best practice.

Vår ambisjon med NCC Partnering er å være den ledende leverandøren innen samarbeidsentrepriser. Det forplikter, og vi har derfor en egen partneringavdeling med spesialkompetanse innenfor økonomi, avtaleverk, prosess og marked. Avdelingen bidrar med støtte og veiledning i alle faser av et partneringprosjekt og har hovedansvaret for kontinuerlig videreutvikling av forretningsmodellen.

NCC Partnering handler om at partene jobber sammen for å skape maksimal verdi innenfor gitte rammer, men det handler også om en mer givende arbeidsdag for alle i prosjektet. NCC Partnering har lagt barnesykdommene bak seg. Morgendagens arbeidsdag er allerede i full gang!

Cecilie Martinsen
Direktør, Forretningsutvikling
NCC Construction AS



PARTNERING SOM IDÉ

EN ALTERNATIV SAMARBEIDSFORM

Partnering som idé innebærer en tro på at et bygge- eller anleggsprosjekt best skapes i et åpent, tillitsfullt og tverrfaglig samarbeid mellom involverte aktører. Til forskjell fra tradisjonell entrepriser, involveres entreprenør, arkitekt, rådgivere og brukere allerede i prosjektets idé- og utviklingsfase – og samarbeider tett med kunden gjennom hele prosjektet.

Grunnleggende hjørnesteiner

Partnering som samarbeidsform kan særlig karakteriseres av noen grunnleggende hjørnesteiner. Partneringteorien har imidlertid vist seg vanskelig å omsette til praksis. NCC har derfor utviklet en standardisert forretnings-

modell – NCC Partnering – med konkrete retningslinjer for praktisk gjennomføring. Denne er forankret i disse grunnleggende hjørnesteinene og bygger på NCCs brede erfaring med partneringprosjekter.

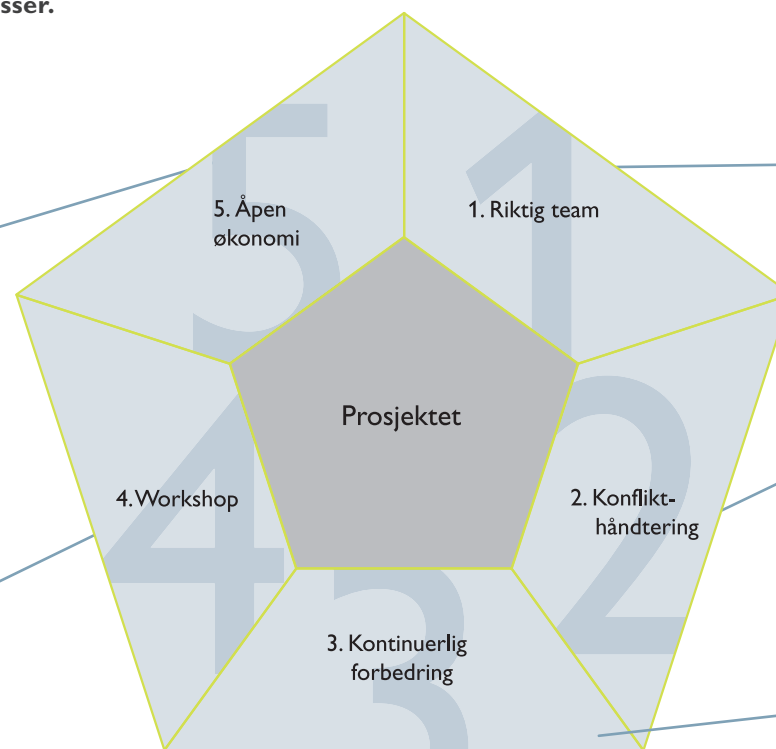
PROSJEKTET står i sentrum for samarbeidet. Samarbeidet forutsetter holdninger der de involverte har eierskap til prosjektets felles målsettinger, aktiviteter og økonomiske interesser.

5. Åpen økonomi

Kunden har fullt innsyn i prosjektets økonomi, og en felles incitamentsavtale gir felles økonomiske interesser.

4. Workshops og samlinger

En oppstartworkshop med alle de involverte aktørene skaper en felles forståelse for prosjektets utfordringer, muligheter og målsettinger. I løpet av prosjektet gjennomføres flere oppfølgings-samlinger, som er gode arenaer for evaluering og forbedring av samarbeidet.



1. Riktig team

Teamet består av personer med kompletterende kompetanse og høy samarbeidsevne.

2. Konflikthåndtering

Tett dialog for å unngå konflikter og omforente metoder for konflikthåndtering.

3. Kontinuerlig forbedring

Regelmessige målinger og evalueringer gir mulighet til å kontinuerlig utføre forbedringstiltak gjennom prosjektet.

Grunnleggende hjørnesteiner i partnering

FRA SAMARBEIDSFORM TIL FORRETNINGSMODELL

NCC har på nordisk plan lang erfaring med partnering som gjennomføringsform. I Norge var NCC blant de første som satset strategisk på partnering, og siden 2002 er allerede et titalls partneringprosjekter gjennomført. Dette har gitt verdifull erfaring om hva som i praksis fungerer bra – og hva som fungerer mindre bra. Med dette som utgangspunkt, har NCC nå – som eneste aktør i Norge – videreutviklet samarbeidsformen partnering til en konkret forretningsmodell basert på best practice.

NCC har gjennom sine mange partneringprosjekter erfart betydningen av etablerte spilleregler og klare avtaler. Et bygg- og anleggsprosjekt innebærer alltid store og små utfordringer som vil kunne sette et samarbeid på prøve. For å kunne fortsette en god prosess må slike utfordringer raskt ryddes av veien.

Dette har vist seg vanskelig uten et godt juridisk avtalefundament og tidlig avklarte

prinsipper og forventninger. NCC mener derfor at utgangspunktet for et godt samarbeid ligger i et solid avtalegrunnlag og klare retningslinjer. Derfor har NCC nå utviklet retningslinjer som ivaretar alle kontraktuelle prinsipper i avtalen.

Partnering har tidligere i stor grad vært en idébasert samarbeidsform. Det har medført at partnering har vært utøvd forskjellig fra prosjekt til prosjekt. NCC har der-

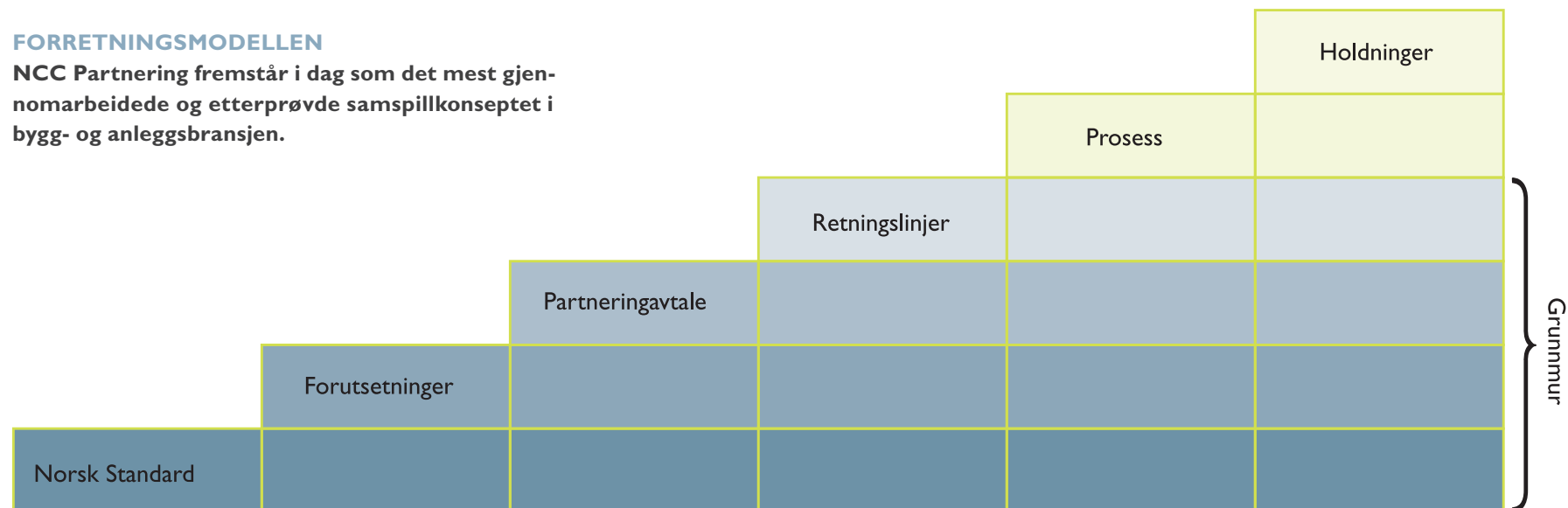
for sett et sterkt behov for standardisering. Resultatet er NCC Partnering – en helhetlig forretningsmodell basert på best practice.

Denne forretningsmodellen består av elementer som har vist seg å være av betydning for å oppnå et gjensidig verdiskapende partnersamarbeid – og er en forutsetning for at prosjektet skal kunne defineres som NCC Partnering.



FORRETNINGSMODELLEN

NCC Partnering fremstår i dag som det mest gjennomarbeidede og etterprøvde samspillkonseptet i bygg- og anleggsbransjen.



Norsk Standard

Norsk Standard fungerer som prosjektets juridiske sikkerhetsnett. Den valgte NS (vanligvis 3431) utgjør det underliggende kontraktsgrunnlaget og regulerer forhold som ikke konkret omhandles i partneringavtalen.

Forutsetninger

Er partene modne og motiverte for partnering? Er prosjektet egnet? Tydelige roller fordeles og tilstrekkelige ressurser hos alle parter dokumenteres. Dersom forutsetningene ikke er til stede, er det NCCs oppfatning at prosjektet bør gjennomføres som en tradisjonell entreprise – i henhold til Norsk Standard.

Partneringavtale

Dersom forutsetningene er til stede, inngås en partneringavtale. Dette er en to-partsavtale mellom kunde og NCC, som utgjør det overliggende avtaledokumentet og legger til grunn en rekke prinsipper som ansvar, forpliktelser, incitamentsmodell og risikofordeling.

Retningslinjer

Det er avgjørende at partneringprinsippene blir styrende for samarbeidet gjennom hele prosessen. Derfor har NCC utviklet konkrete retningslinjer, som bl.a. forklarer hvordan man håndterer konflikter, håndhever åpen økonomi og hvordan en styringsgruppe skal jobbe.

Prosess

De fire første elementene i modellen utgjør grunnmuren. Effektive prosesser – som workshops og oppfølgingssamlinger – skal videre fungere som verktøy for å skape et positivt, konstruktivt og løsningsorientert læringsmiljø. Her har partene et felles ansvar for å sørge for at disse samlingene blir best mulige, slik at potensialet for merverdi blir realisert.

Holdninger

Både grunnmuren og prosessen legger til rette for et godt samarbeid. Men, fullt utbytte av NCC Partnering oppnås først når samarbeidet preges av åpenhet, respekt og tillit.

KOMPETANSE OG GJENNOMFØRING

NCCs partneringsprosjekter gjennomføres av lokale driftsenheter, med støtte av regionale og sentrale enheter. Til forskjell fra andre samspillskonsepter, innebærer NCC Partnering en helhetlig kompetansepakke hvor prosjekterings- og driftserfaring kobles med spesialister innenfor relevante fagområder.



Tidlig involvering

NCC Partnering muliggjør effektiv bruk av spisskompetanse allerede i de tidlige fasene i prosjektet. NCC skal utfylle rollen som rådgivende entreprenør og kan med sin satsning innenfor prosjektering, innkjøp og partneringkompetanse stille med særegne ressurser. Dette bidrar til besparelser, verdiskapning og prosjektoptimaliserende løsninger i forhold til gjennomføring, etterbruk og vedlikehold.

Kompetansesenteret

består av landets fremste spesialister innenfor sine fagområder og bidrar med innovative løsninger på tvers

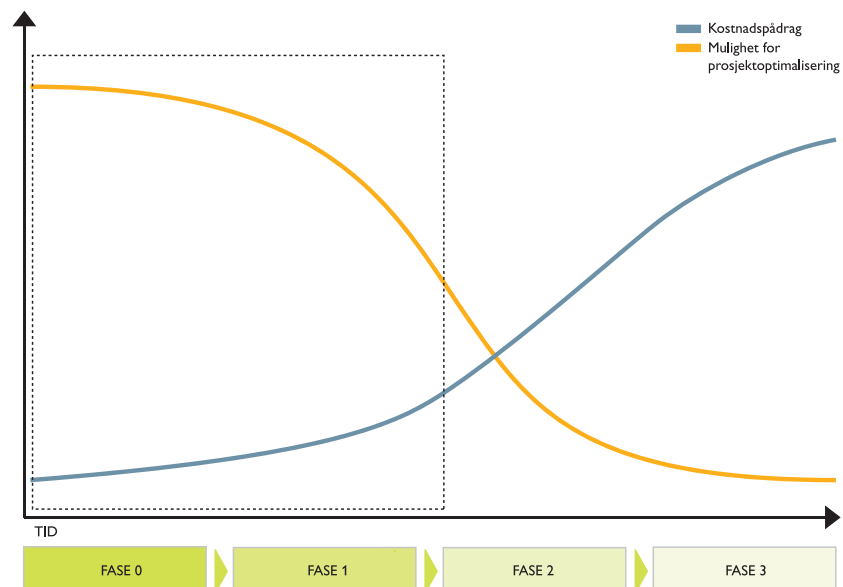
av fagområder som for eksempel fasade, betong/stål, geoteknikk og EL/VVS.

Innkjøp

Innkjøp av varer og tjenester utgjør ca. 70 % av byggekostnadene. NCC har bygget opp et stort innkjøpsapparat som i partneringprosjekter bidrar aktivt med sitt nasjonale og internasjonale nettverk til gode og rasjonelle innkjøpsløsninger.

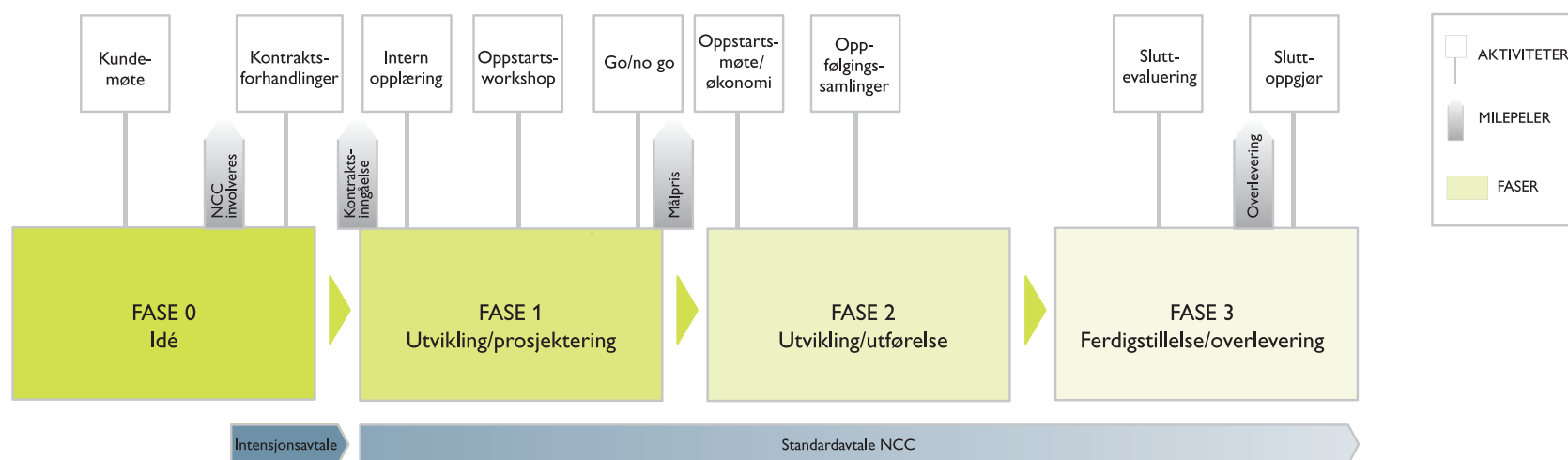
Partneringavdelingen

støtter prosjektene i alle faser av gjennomføringen, blant annet med opplæring, workshops, samlinger og kompetanse innenfor kontrakt og økonomi.



Rådgivende entreprenør

De største mulighetene for besparelser, verdiskapning og optimalisering av prosjektet ligger i utviklingsfasen. NCC vil med sitt unike kompetansesenter, innkjøpsapparat og driftserfaring aktivt utfylle rollen som rådgivende entreprenør.



Gjennomføring og milepæler

NCC Partnering omhandler hele prosjektgjennomføringen. Gjennomføringen er inndelt i fire faser, hvor faste aktiviteter og definerte milepæler vil underbygge og strukturere partneringsamarbeidet.

NCC ønsker, som rådgivende entreprenør, og sammen med andre viktige premissgivere involveres tidlig i prosjektet. Denne rollen vil for-

maliseres ved inngåelse av en partneringavtale (ev. intensjonsavtale) som innleder prosjektets utviklingsfase.

Utviklingsfasen avsluttes ved at partene sammen kommer frem til en målpris som i den videre utførelsesfasen vil være en gjensidig forpliktende rettesnor. Påløpte kostnader vil kontinuerlig bli vurdert mot slutt-kostnadsprognosen, slik at eventuelle avvik kan

håndteres på et tidlig tidspunkt. En incitamentsavtale gir partene en felles interesse av å holde kostnadene nede. Målprisen vil kun endres grunnet forhold som etter den valgte NS gir rett til fradrag eller tillegg.

Ved overlevering i prosjektets avsluttende fase, vil de endelige kostnadene konstateres, og en fordeling skje i henhold til incitamentsavtalen.

FORDELER MED NCC PARTNERING



NCC Partnering utnytter prosjektets totale kompetanse og ressurser til det beste for alle involverte aktører. Et prosjekt gjennomført som NCC Partnering åpner for store fordeler sammenliknet med en tradisjonell gjennomføringsmodell.

Mer effektiv risikohåndtering

Tidlig involvering og en tett dialog gir bedre mulighet til å avdekke og håndtere risiko, noe som igjen fører til forutsigbar fremdrift og lavere kostnader.

Større budsjettsikkerhet

Åpen bok-prinsippet gir kunden direkte innsyn i prosjektets økonomi. Deltagelse i en åpen kalkulasjonsprosess og eierskap til den fastsatte målprisen, vil gi kunden trygghet. Samtidig skaper åpenhet gjennom hele prosessen større gjensidig kostnadskontroll og forutsigbarhet.

Bedre bruk av kompetanse og ressurser

NCC Partnering åpner opp for en prosjektgjennomføring som muliggjør en mer effektiv bruk av kompetanse og ressurser. I rollen som rådgivende entreprenør vil NCC kunne bruke sine fremste ressurser og kompetanse mer effektivt ift. å finne prosjekt-optimaliserende løsninger.

Færre konflikter

Større grad av samarbeid og integrasjon mellom de sentrale aktørene i prosjektet bidrar til større forståelse av hverandres situasjon og utfordringer. Etablerte rutiner for konflikt-håndtering bidrar til lavere konfliktnivå og muligheter for å raskt løse utfordringer.

Effektive byggeplasser

Kunnskap om prosjektet som helhet og større involvering blant de utførende bidrar til større engasjement og arbeidsglede. Dette gir bedre flyt i prosjektet, noe som frigjør kapasitet til verdiskapende oppgaver.

Høyere kvalitet

Tverrfaglig samarbeid i utviklingsfasen, og større involvering av de sentrale aktørene i oppfølgingen av produksjonen, gir mindre feil og høyere kvalitet.

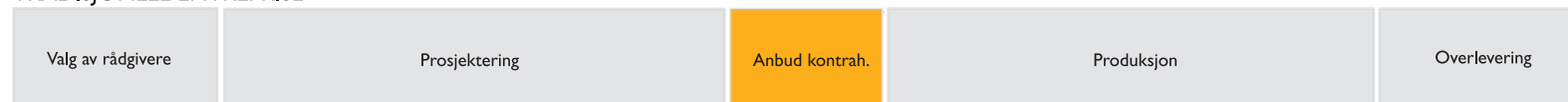
Lavere byggekostnader

Større grad av tverrfaglig samarbeid og planlegging, og økt respekt for personer og fag, bidrar til en mer smidig byggeprosess som reduserer de totale byggekostnadene.

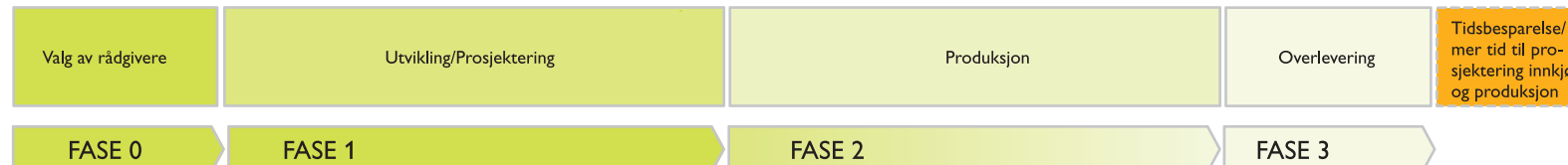
Høyere tilfredshet hos eiere og brukere

Suksessfulle prosjekter har tilfredse eiere og brukere. NCC Partnering legger opp til en prosjektgjennomføring hvor både eiere og brukere kan involveres for å finne rasjonelle løsninger i forhold til anvendelse og levetidskostnader.

TRADISJONELL ENTREPRISE



NCC PARTNERING



Frigjøring av tid og ressurser

Tidlig involvering og forpliktelse mellom fase 1 og 2 vil gi muligheter for tidsbesparelser i forhold til anbud og kontrahering. Dette er tid som kan omdisponeres til utvikling, produksjon eller en tidligere ferdigstillelse.

FORUTSETNINGER FOR Å LYKKES MED NCC PARTNERING

NCC Partnering stiller krav til de involverte aktørene. Det krever en ny måte å tenke og jobbe på, samt større engasjement enn ved tradisjonell entreprise. Partene må anse hverandre som likeverdige i prosjektet og sammen ha felles målsettinger og økonomiske interesser. Samtlige aktører må sette av nødvendige ressurser til å utfylle sin rolle i samarbeidet. Alle involverte – fra ledelse til produksjon – må forstå forretningsmodellen og være inneforstått med sin egen og andres rolle og sammen jobbe mot prosjektets overordnede målsettinger.

SUKSESSKRITERIER

Partneringavtalen

Partneringavtalen må være klar og entydig på partenes ansvar og risiko, hva som regulerer målprisen og andre kritiske faktorer.

Riktig team

Prosjektet må inneha nødvendig kompetanse, og alle må være trygge på de grunnleggende prinsippene i NCC Partnering. Prosjektteamet jobber langt tettere enn i en tradisjonell entreprise, og det er derfor viktig at teamet består av personer med kompletterende kompetanse og "riktige" holdninger.

Involvering

Alle sentrale aktører må involveres i utviklingsfasen, slik at alle får et eierskap til prosjektets helhet, valgte løsninger og målprisen. Disse workshopene må ledes av erfarne og dyktige prosessveiledere, og det er avgjørende at deltakerne møter med åpent sinn og en positiv holdning.

Oppfølging

Alle aspekter ved prosjektet og samarbeidet må måles og evalueres, slik at justeringer og forbedringer kan gjøres i tide. Prosjektledelsen må ta rollen som pådrivere for en god partneringprosess.

Utvikling

Alle involverte aktører og personer må være innstilt på å lære underveis – og dermed bidra til kontinuerlig forbedring av samarbeidet.

Holdninger

NCC Partnering baserer seg på at aktørene jobber mot et felles mål og har et eierskap til prosjektets helhet. Det krever en felles prosjektkultur der partene er innstilt på et åpent samarbeid basert på tillit.





EN STANDARDISERT PARTNERINGAVTALE

NCC Partnering innebærer en juridisk avtale, hvor en etablert Norsk Standard (vanligvis NS 3431) legges til grunn.

En egen partneringavtale – en to-partsavtale mellom kunde og NCC – utgjør det overliggende avtaledokumentet. Partneringavtalen definerer begrepene og prinsippene innen NCC Partnering og beskriver incitamentsmodellen som regulerer partenes felles risiko og muligheter. Den presiserer også målsettingene for prosjektet, samt partenes moralske forpliktelser. Forhold i samarbeidet som ikke er omhandlet i partneringavtalen vil reguleres av bestemmelsene i den valgte NS.

NCC Partnering og lov om offentlige anskaffelser

I henhold til det offentlige anskaffelsesregelverket skal alle større bygg- og anleggskontrakter tildeles etter konkurranse uten forhandling. Dette betyr imidlertid ikke at lov om offentlige anskaffelser utelukker NCC Partnering som alternativ gjennomføringsform.

Forutsetningen er at det i tillegg til pris også legges til grunn andre konkurranseparametere for tildelingen

av kontrakten. Slike parametere kan være gjennomføringsplan, organisasjon, kompetanse og HMS. I en slik konkurransesituasjon tildeles kontrakten etter kriteriet "økonomisk mest fordelaktige tilbud", noe som blant annet var tilfelle ved tildelingen av kontrakten for St. Olavs Hospital i Trondheim.

I en anskaffelsesprosess hvor tildeling skjer etter "økonomisk mest fordelaktige tilbud", er det svært viktig at alle tilbydere informeres om hvordan

Inkludering av sentrale premissgivere

NCC Partnering forutsetter en to-partsavtale med kunden. Dette utelukker ikke inkludering av andre sentrale premissgivere i partnering-samarbeidet. Aktører som rådgivere, arkitekter og underentreprenører representerer en stor verdi med kompetanse og leveranser som er helt sentrale for forretningsmodellens evne til å generere merverdi.

NCC tror et solid avtalefundament er en forutsetning for godt samarbeid. Det er derfor

utviklet egne avtalestandarder for partnering-samarbeid med øvrige aktører. Disse partneringavtalene baserer seg på de samme prinsippene som mellom NCC og kunde, men legger til grunn aktuell Norsk Standard.

Med avtalefundamentet på plass, ønsker NCC et åpent og tverrfaglig samarbeid med de involverte aktørene. Gjennom en god prosess, og hverandres kompetanse, skapes mer verdi for alle involverte parter.



anskaffelsen er tenkt gjennomført, hvilke kriterier som legges til grunn i vurderingene og hvordan disse kriteriene vil bli vektlagt. Dette er forhold som ikke må endres underveis i prosessen. Videre må vurderingene av tilbudene ved en endelig tildeling kunne dokumenteres og beslutningen være etterprøvbare.

NCC mener mange prosjekter gjennomført for det offentlige vil være svært egnet for NCC Partnering.

Dette fordi det i en slik modell legges mer til rette for samarbeid, involvering og fleksibilitet – noe som kan bidra til høyere brukertilfredshet, lavere levetidskostnader, større budsjettsikkerhet og bedre integrasjon i forhold til prosjektets omgivelser. Offentlige investeringer skal gi størst mulig verdi tilbake til samfunnet, og med NCC Partnering vil entreprenøren være en aktiv og ansvarlig medspiller for en bedre samfunnsutvikling.



VÅRE KUNDERS ERFARINGER

SHELL RISAVIKA – BEDRE HÅNDTERING AV UTFORDRINGER



Da Norske Shells hovedkontor i Stavanger skulle rehabiliteres og bygges om, tok byggherren selv initiativet til partneringsamarbeid. Prosjektet besto av en 8000 m² kontorblokk og et nybygg på 5000 m². Etter hvert som prosjektet skred frem, ble det stadig klarere at NCC Partnering var et godt valg.

- Gitt den tidsrammen som var satt av Norske Shell, var parteringsarbeid en nødvendighet for at det skulle bli noe av prosjektet. Det er ikke ferdig ennå, men erfaringene så langt er udelte positive. De utfordringene vi har, oppleves mindre enn hva vi har i faste kontrakter, hvor alt i teorien skal være avklart på forhånd. Vi har hatt overraskelser i prosjektet på grunn av andre grunnforhold enn forutsatt. Dette har gitt endring både i forhold til økonomi og tid. I denne fasen oppleves kontraktformen som en stor fordel. Alle parter forsøker å finne optimale løsninger og de

tidsmessige og økonomiske konsekvenser avklares endelig i etterhånd – men da innenfor det prisregime som hovedkontrakten inneholder og med full dokumentasjon, berømmer Shells byggeherreombud, Hans Abel Hiorth.

Hvilke utfordringer har partneringformen brakt med seg?

- Avklaringene for å komme fram til en parteringskontrakt som kunne lede frem til en omforent målpris var utfordrende. I ettertid har det vært en utfordring, men en positiv sådan, å jobbe innenfor denne kontrakten. NCC Partnering krever

dessuten at det er full åpenhet i alle ledd og at det ikke er noen som har en skjult agenda. Det er også en forutsetning at det må være tillatt å ta opp vanskelige problemstillinger, også innen arbeidsformen. Da er det viktig "å ta ballen og ikke mannen", forklarer Hiorth.

HMS er et viktig fokus for AS Norske Shell og har vært et kjerneområde i hele prosjektet. I sann partneringånd er det også etablert en tverrfaglig arbeidsgruppe, hvor også byggherrens kompetanse kommer prosjektet tilgode.

LYSAKER BRYGGE – GAV FOKUS PÅ KVALITET



I ettertid har Lysaker Brygge blitt belønnet med Statens Byggeskikkpris i 2005 og den prestisjetunge byggherreprisen FIABCI Prix d'Excellence.

- En utfordring med partnering er i disse dager å lage sikre priskalkyler i forhold til den kraftige prisstigningen i markedet. Gjennomføringen av prosjektet og det nære samarbeidet mellom de ulike aktørene var meget bra. Partneringformen var helt klart en medvirkende årsak til fokuset på kvalitet og all oppmerksomheten vi har fått for dette i ettertid, mener prosjektdirektør i Vital Eiendom, Odd Willoch.

I 2003 startet arbeidet med å forvandle en containerhavn til et eksklusivt bolig- og næringsområde på Lysaker ved Oslo. De over 200 personene som var involvert i utbyggingen beskriver byggeprosessen som uvanlig hyggelig og preget av håndverkerglede og positivt samarbeid.

SALMAKERTUNET – STORE KOSTNADSBESPARELSER



Leilighetene på Salmakertunet i Ski har blitt solgt unna i et imponerende tempo. Konstituert adm. dir. for NCC Bolig, Baard Schumann, tror prosjektet har fått stor merverdi av NCC Partnering.

- Det har vært en stor fordel for prosjektet at entreprenøren ble involvert tidlig i prosjektet.

De har kunnet bidra med byggetekniske løsninger på et tidlig stadium, som har ført til store kostnadsbesparelser. Det er veldig givende å jobbe i et prosjekt hvor begge parter jobber mot felles mål. I NCC Partnering deler man både besparelser og fortjeneste. I motsetning til totalentreprise, er byggherren i et partnering-

prosjekt opptatt av å finne kostnadseffektive løsninger, og entreprenøren motiveres av å skape et bygg med store inntjeningsmuligheter. Jeg tror partnering er fremtidens arbeidsform for byggebransjen og ser frem til å jobbe i flere partneringprosjekter fremover, sier Schumann.

ST. OLAVS HOSPITAL – REVOLUSJONERENDE MED ÅPEN ØKONOMI



St. Olavs Hospital i Trondheim er et av helse-Norges mest omfattende prosjekter. NCC var med sin partneringfering godt forberedt til å svare på byggherrens ønsker og krav om forpliktende samarbeid på kostnadsstyring og gode løsninger – og vant kontrakten på det. Etter en utfordrende start, har begge parter blitt komfortable med samarbeidsformen, og prosjektleder Helle Jensen er fornøyd med alle mulighetene partnering åpner for i prosjektet.

- Åpen bok-prinsippet med åpen økonomi og agenda er revolusjonerende. Ett år inn i prosjektet forstår vi hvor viktig det er – og hvor vanskelig. Når vi i tillegg bringer tekniske entreprenører inn som likestilte hovedentreprenører, blir det mye nytt å forholde seg til – også for NCC, selv om de har et forsprang gjennom sitt partnering-

konsept. Strukturert møtevirksomhet og problemløsning på lavest mulig nivå er viktige ingredienser. St. Olavs Hospital er et veldig komplekst prosjekt, og her bringes nok NCCs partneringfering enda et skritt videre.

Hvilke erfaringer tar du med deg videre?

- Én av tingene vi har lært er at det er veldig viktig å avklare forventningene på forhånd, både i forhold til økonomi og ferdig bygg. Det er også svært viktig at gruppen består av de rette personene med riktig innstilling, som klarer å løsrive seg fra den tradisjonelle måten å jobbe på. Samspill og andre "festord" innen partneringterminologien er ikke alltid like behagelig i praksis. Samspill er ikke kos hvor alle er enige. Man må være forberedt på at det blir mange og harde diskusjoner. Vi sammenligner det ofte med et ekteskap, som har mange av de samme oppturene og nedturene, forklarer Jensen.

Hvilke fordeler har dere hatt av NCC Partnering?

- Det at NCC står bak samarbeidstanken fra toppledelsen og ned til lokal ledelse har vært uvurderlig. Endring krever påtrykk fra ledelsen, og her har NCC tatt eierskap for sin del av prosjektet på en utmerket måte. Når alle kjenner sin rolle, blir jobbingen mer effektiv. For eksempel har elektrikerne og rørleggerne en helt annen dialog med entreprenør og mellom hverandre. Byggeplassen går utrolig bra. Det er ryddig, alt er i rute, og alle entreprenørene er fornøyd.

NCC PARTNERING HAR I FLERE ÅR VÆRT ET VIKTIG SATSNINGSOMRÅDE FOR NCC

- NCC har på nordisk plan lang erfaring med partnering som gjennomføringsform og har siden 2002 gjennomført et titalls partneringprosjekter i Norge.
- Vår ambisjon med NCC Partnering er å være den ledende leverandøren innen samarbeidsentrepriser.
- Partnering som idé innebærer en tro på at et bygge- eller anleggsprosjekt best skapes i et åpent, tillitsfullt og tverrfaglig samarbeid mellom involverte aktører. Til forskjell fra tradisjonell entrepriser, involveres NCC og andre viktige premissgivere allerede i prosjektets idé- og utviklingsfase – og samarbeider tett med kunden gjennom hele prosjektet.
- Partnering som idé har vist seg å være utfordrende å omsette til praksis. NCC har på bakgrunn av sin erfaring videreutviklet partnering fra idéstadiet, og har nå en standardisert og gjennomarbeidet forretningsmodell, med konkrete retningslinjer for praktisk gjennomføring.
- NCC Partnering fremstår i dag som det mest gjennomarbeidede og etterprøvde samspillkonseptet i bygg- og anleggsbransjen.
- Satsningen på NCC Partnering krever et kontinuerlig forbedringsarbeid. NCC mener en videreutvikling må skje gradvis og i takt med næringen.

www.ncc.no/partnering
www.nccpartnering.no



NCC Construction AS
Innspurten 9, 0663 Oslo
Pb. 93, Sentrum, 0101 Oslo
Norway
Tel: +47 22 98 68 00
Fax: +47 22 98 68 01
www.ncc.no

