



ODSHERRED  
FORSYNING

# Partnering ved Sommerhuskloakering

v. Direktør Fanny Villadsen

# Fakta

## Odsherred Forsyning

- 36.000 kunder
- 13.000 helårsejendomme og 23.000 sommerhuse
- Samlet årlig omsætning ca. 115 mio. kr.
- 50 medarbejdere – 16 kvinder og 34 mænd
- Personalets gennemsnitsalder er 47,2 år
- 32 medarbejdere er bosiddende i Odsherred
- 3 fleksjobbere, 2 praktikanter, 1 elev



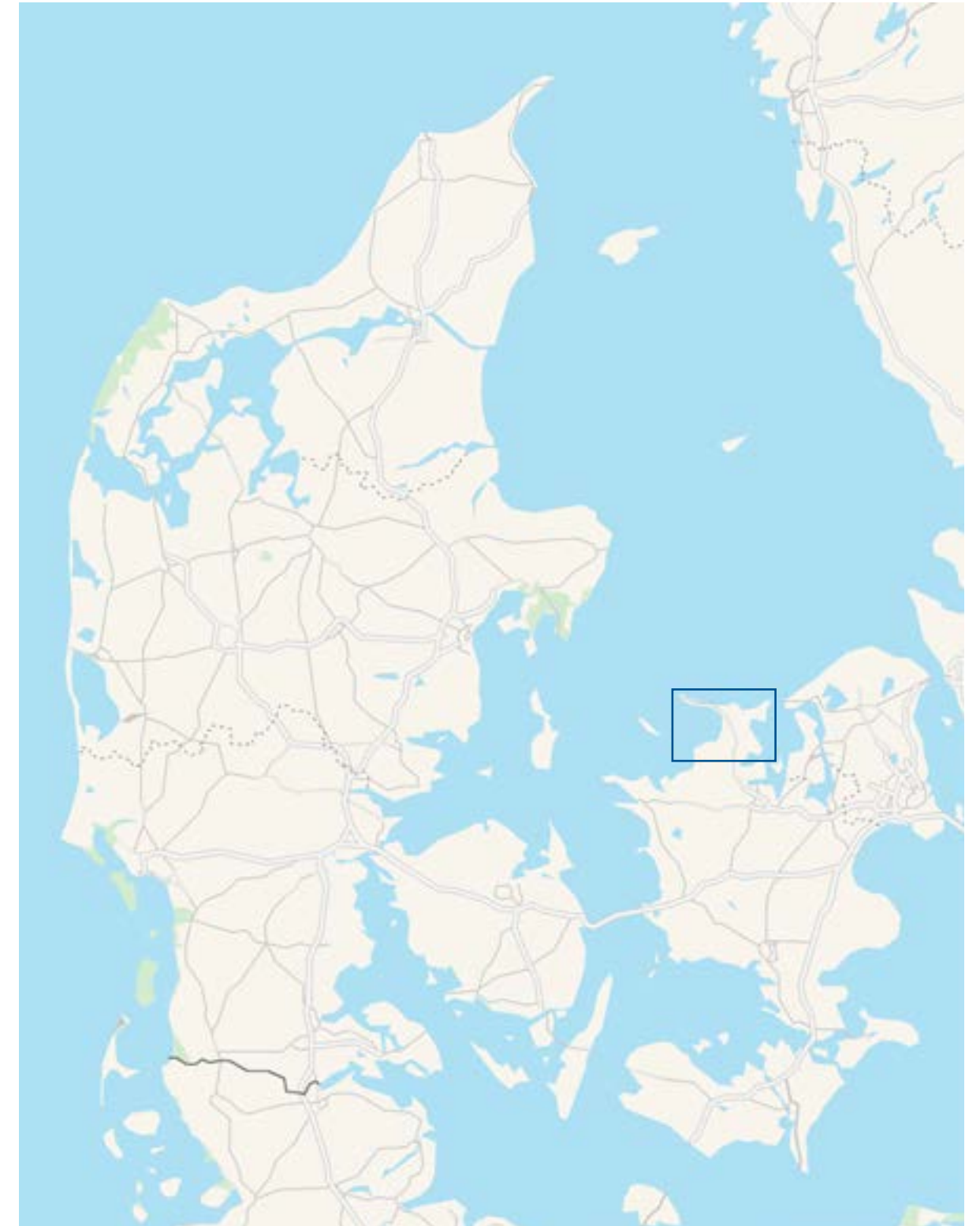
# Odsherred er Danmarks største sommerhuskommune



Der findes ca. 26.000 sommerhuse i kommunen. Heraf er ca. 5.000 kloakeret.

Odsherred Byråd har besluttet, at alle sommerhuse skal kloakeres. Vi tager ca. 400 om året.

# Opgaven



# Hvorfor kiggede vi på partnering?

- Frustration over klassiske konflikter:

## Rådgiver >< Entreprenør

Spild af tid og energi – i sidste ende er der kun os til at betale regningen.

- Læringspotentiallet i længerevarende samarbejde. Opgaven er ensartet.
- Undgå at tabe erfaringer på gulvet og bruge kræfter på nye udbud hvert år.
- Lettere at tiltrække og fastholde et "stærkt" hold.
- Aarhus Vand som det gode eksempel.

# Partnering 2020–2025

Entreprenør: Per Aarsleff

Rådgiver: Envidan



# Hvad indeholder samarbejdet?

**Rammeaftale plus Partneringaftale med følgende elementer:**

## **Projektøkonomi**

Deling af overskud  
og underskud

## **Fælles mål**

- Tid
- Økonomi
- Kvalitet
- Kundetilfredshed
- Miljø
- Betjeningsvenligt system

## **Løbende forbedringer i fællesskabet**

- Metoder
- Arbejdsgange
- Produkt

## Uddrag fra udbudsmaterialet

---

### Hvorfor Partnering

Odsherred Forsyning ønsker med partneringsamarbejdet at ændre adfærden, så bygherre og totalentreprenøren ikke kun plejer egne interesser og har fokus på egen økonomi, men at både bygherre og totalentreprenøren høster fordele af at hjælpe hinanden til at yde mere, og at der på den baggrund vil opstå øget værdiskabelse til gavn for begge parter i samarbejdet.

Tanken med partnering er at dyrke en samarbejdsform, som gennem åben og ærlig kommunikation øger den gensidige respekt og tillid mellem forsyningen og totalentreprenøren. I denne dialog kan man lettere beslutte en række fælles målsætninger - og støtte hinanden i at opnå dem, ligesom risikoen for konflikter formindskes.



# Hvad ønsker vi at opnå?

Partnerskabet:



- Reducere omkostningerne – flere sommerhuse inden for samme budget
- Opnå en kontinuerlig høj kvalitet
- Samarbejdsrelationer med et langsigtet fokus
  - giver mulighed for fælles udvikling, optimering og strukturering
- Et socialt og fagligt udviklende samarbejde
- En sund forretnings- og incitamentsmodel for alle parter
- Borgerinformation og god kundeservice

**At "skabe" en ny samarbejdskultur**

Internt i  
forsyningen:



At være en professionel samarbejdspartner:

- Faglig sparringspartner
- Kompetenceløft på faglighed, projektledelse, proces- og strategiforståelse
- Ny organisering, undgå PL sårbarhed
- Fælles metoder, styringsværktøjer og standarder

# Projektets målsætninger



## **At sikre miljøet nu og i fremtiden**

### **At sikre god kundeservice**

Gener skal under udførelsen være mindst mulige.  
Der arbejdes ikke i ferieperioderne.

### **At sikre et godt arbejdsmiljø**

Anlæg skal være drift- og vedligeholdelsesvenligt.  
Gode adgangsforhold til de anlægsdele, der skal  
serviceres og rutinemæssigt tilses.

### **At sikre godt og robust kloaksystem, der er let at betjene**

Lav risiko for funktionssvigt i alle driftssituationer.

# Betingelser

- Fælles målsætninger
- Projektet sættes i centrum
- Stærk projektorganisation
- Fælles forståelse
- Tillid
- Løbende optimering
- **Samarbejdskultur!**

# Indtjeningsmuligheder og risici

- Mindre risici (50/50 – tidlig inddragelse: Det rigtige materiel/mandskab)
- Jævn indtjening over hele perioden
- Mindre chance for at tjene "mange" penge
- Mindre risiko for at tabe "mange" penge
- Mulighed for at "høste" af udviklingstiltag senere i rammeaftalen
- Mulighed for at innovere og brede tiltag ud i hele koncernen
- Mulighed for at udvikle og fastholde medarbejdere (Flow)
- Tryghed/psykisk arbejdsmiljø

# Få valgt de "rigtige" samarbejdspartnere med den rette indstilling og vilje til partnering

## Kriterier for tildeling af rammeaftale

Tildelingskriteriet er det økonomisk mest fordelagtige tilbud vurderet efter følgende underkriterier og med de anførte vægtningsprocenter:

Tildelingskriterium	%
---------------------	---

### 7.1.1 Økonomi - 30 %

Vurdering af "økonomi" omfatter en vurdering af:

- > Tilbudslistens enhedspriser: (25%)  
Vurdering af tilbudslistens enhedspriser foretages på grundlag af den samlede sum jf. pkt. 5.2.1. tillagt arbejdsplads og risikopuljen.
- > Tilbudslistens dækningsbidrag og administrationsbidrag (5%).

Ordregiver lægger vægt på laveste pris for de tilbudte ydelser.

### 7.1.3 Procesbeskrivelse - 35 %

Vurdering af "Organisation og faglige kompetencer" omfatter en vurdering af:

- > Tilbudsgivers procesbeskrivelse.  
Tilbudsgiveren bedes i sin beskrivelse angive, hvordan denne overordnet påtænker at tilrettelægge totalentrepriserne og hvordan denne vil håndtere og tilrettelægge nedenstående punkter:
  - > **Samarbejde:** Der ønskes en beskrivelse af, hvordan samarbejdet mellem Ordregiver og Tilbudsgiver skal foregå - både i projekterings- og udførelsesfasen, herunder hvad Tilbudsgivers rolle er i samarbejdet samt hvorledes Tilbudsgiver vil sikre løbende inddragelse af Odsherred Forsynings medarbejdere i processen.
  - > **Effektivitet:** Der ønskes en beskrivelse af, hvordan Tilbudsgiver vil bidrage til at effektiviteten øges i løbet af rammeaftalens løbetid.
  - > **Åben økonomi:** Der ønskes en beskrivelse af, hvordan Tilbudsgiver vil administrere og dokumentere den åbne økonomi med henblik på at sikre fuld åbenhed omkring det faktiske forbrug. Targetbudget og tilhørende eksempel på nettoprisafregning udarbejdet på baggrund af projekteksemplet bedømmes som en del af dette punkt, jf. pkt. 5.2.3. Bedømmelsen, jf. nedenfor, vedrører forståelsen for principperne for økonomisk regning samt åben økonomi og ikke de konkrete tal udregnet i targetbudgettet.
  - > **Borgerservice og borgertilfredshed:** Der ønskes en beskrivelse af, hvordan Tilbudsgiver vil bidrage til at sikre en høj grad af borgerservice og borgerinformation med henblik på at opnå stor borgertilfredshed i de berørte områder. Det ses gerne, at beskrivelsen indeholder forslag til, hvorledes Tilbudsgiver kan indgå i undersøgelse af borgertilfredshed samt hvorledes det sikres, at målet/kravet om stor borgertilfredshed formidles ud til de medarbejdere, der har den daglige kontakt med borgerne.
  - > **Kvalitet:** Der ønskes en beskrivelse af, hvordan Tilbudsgiver vil medvirke til at sikre en høj kvalitet af den leverede ydelse og det efterfølgende produkt samt sikring af "som udført dokumentation", herunder beskrivelse af:

### 7.1.2 Organisation og faglige kompetencer - 35 %

Vurdering af "Organisation og faglige kompetencer" omfatter en vurdering af:

- > Beskrivelse af den tilbudte organisation
- > Organisationsplan med nogle medarbejdere
- > Cv'er for alle nogle medarbejdere

# Fra ord til Handling? Værdier og adfærd i partnering-samarbejdet

## Safety First

- Jeg har altid sikkerhedssko og vest på og hjelm og høreværn med.
  - Ethvert projekt og byggemøde starter med sikkerhed som første punkt.
- 

## Kunden i centrum

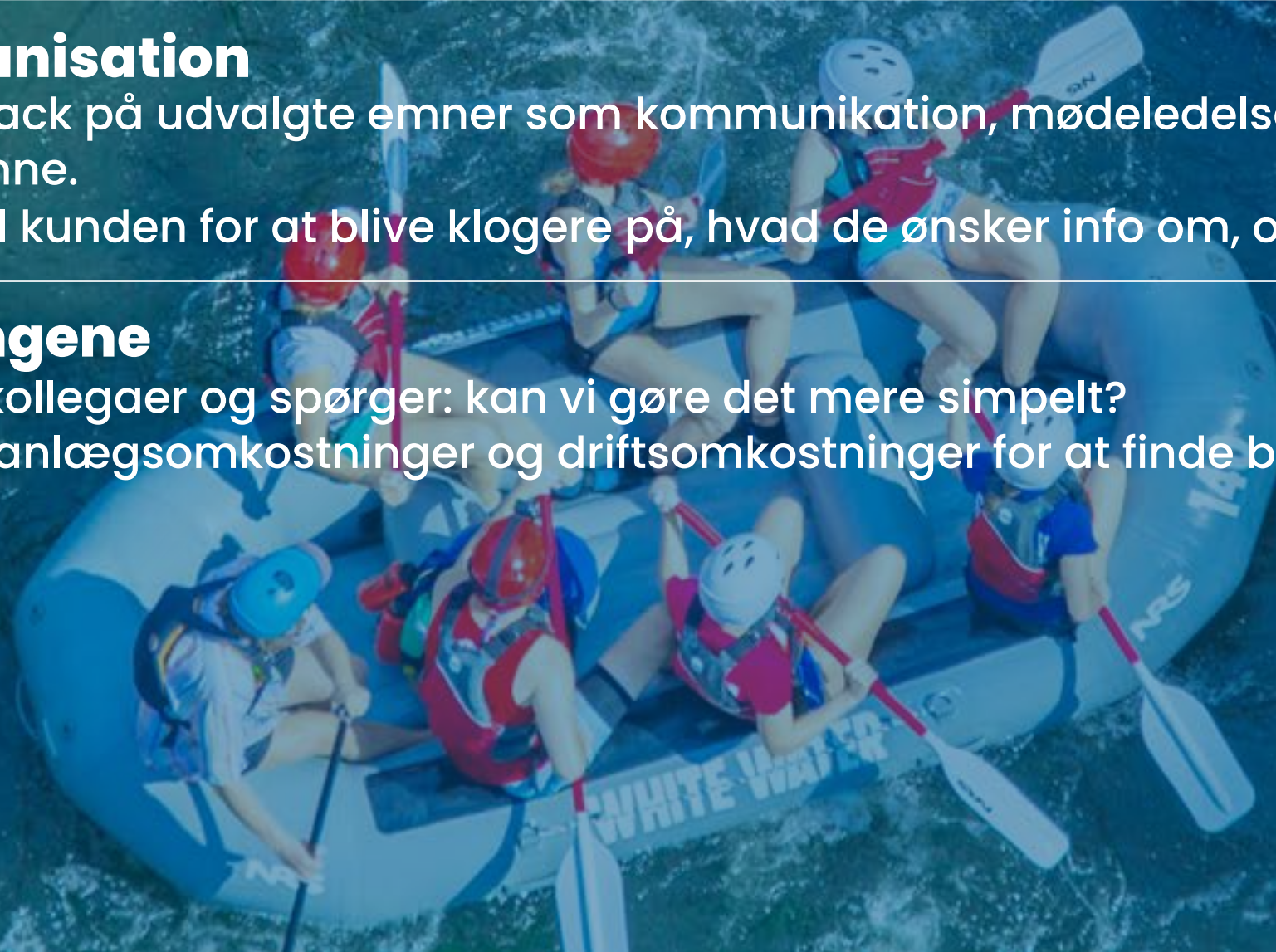
- Jeg fører logbog og noterer hver gang jeg har talt med en kunde.
  - Jeg sætter mig i kundens sted og tænker, hvad hvis jeg boede her og intet vidste om kloak og anlægsarbejde.
- 

## Den lærende organisation

- Jeg beder om feedback på udvalgte emner som kommunikation, mødeledelse mv. hos mine kollegaer og arbejder med denne.
  - Jeg læser og lytter til kunden for at blive klogere på, hvad de ønsker info om, og jeg giver input til info hver uge.
- 

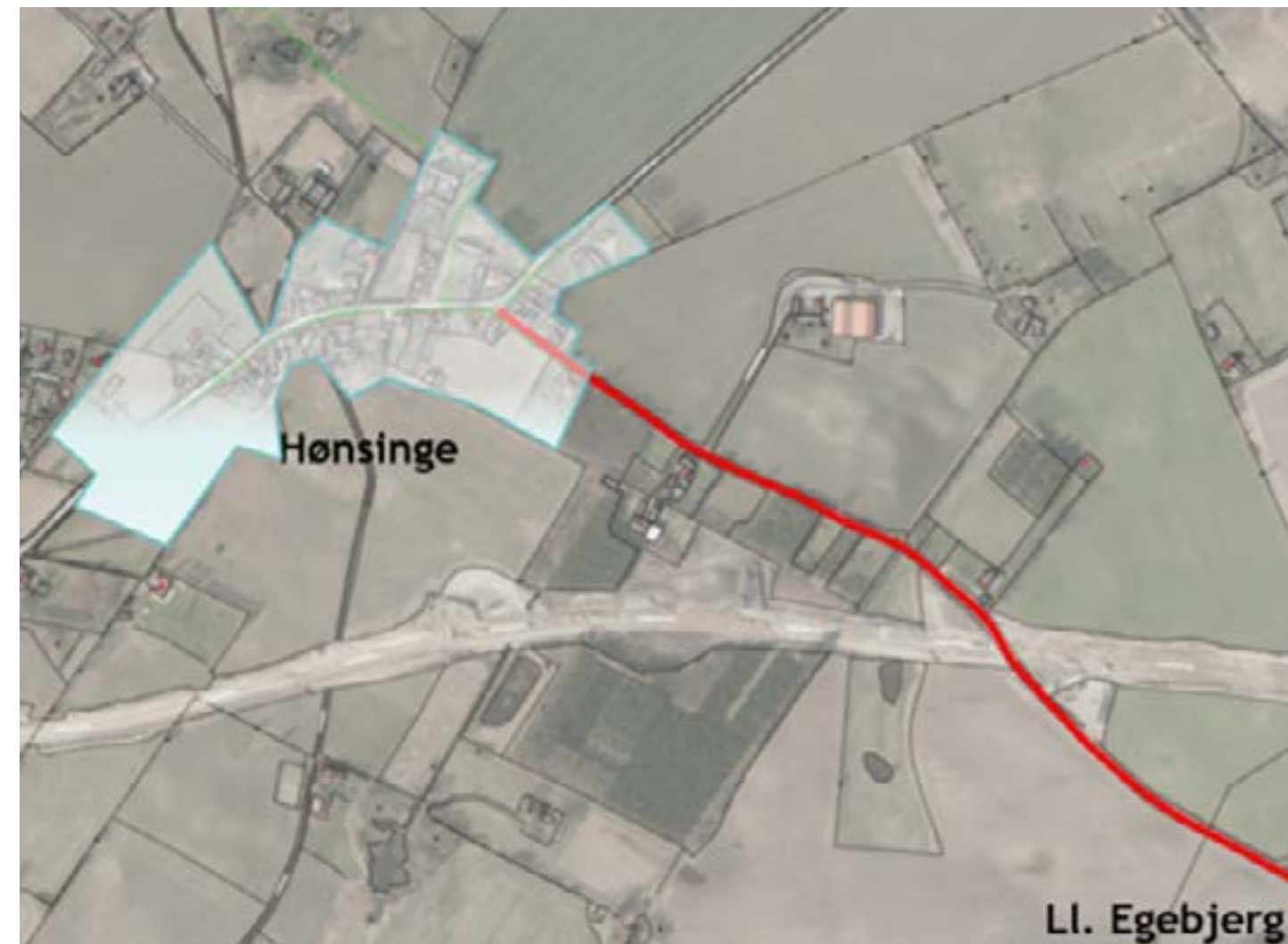
## Mest miljø for pengene

- Jeg udfordrer mine kollegaer og spørger: kan vi gøre det mere simpelt?
- Jeg regner både på anlægsomkostninger og driftsomkostninger for at finde bedste langsigtede løsning.



# Partnering år 1 – de øver sig

Separatkloakering af 32 ejendomme i Hønsinge Landsby forår 2019.



# Løbende forbedringer

- Kontinuitet i arbejdet
- Optimalt procesflow (minimering af stop/fejl)
- Brug af samme arbejds hold/mandskab
- Mulighed for indflydelse i valg af tekniske løsninger og udførelsesmetoder
- **Fælles Kommunikationsindsats – informationsbreve, borgermøder præsentationer, spørgeskemaundersøgelser m.m.**
- Fælles it-udvikling: tv-server, fotoregistrering i marken ...



# Nu er vi i gang...



# Mandskabsplads



# Gravearbejde



# Gamle vandledninger

# Gid vi havde udbudt som partnering



# Fannys tanker...

- Workshops og relationer er guld værd
- Kan entreprenøren nu fastholde sine folk?
- Kan de få elev fra lokalområdet?
- Vi har fået et stærkt hold
- Interesse for hinanden