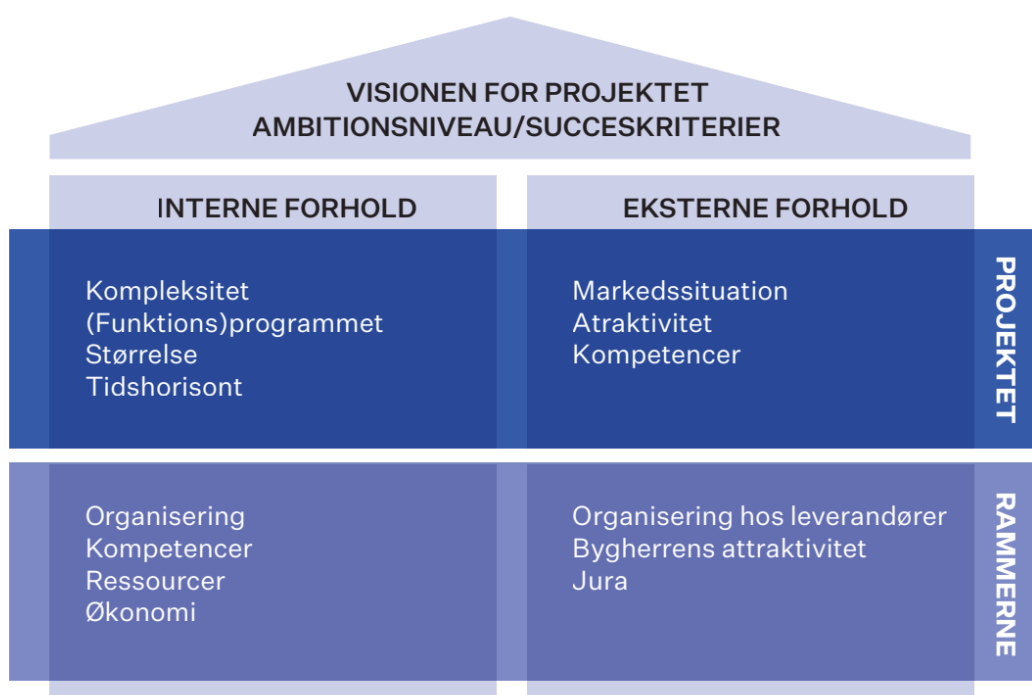


## Bilag 2: Egner projektet sig til tidlig entreprenørinddragelse?

### Bygherrens egne afklaringer og vurderinger

I nedenstående figur fremgår en række afklarings spørgsmål, som bygherre kan stille dig selv i afklaringen af, om et projekt egner sig til tidlig entreprenørinddragelse. Der er ikke et svar, som gælder alle projekter eller alle organisationerne, men afklaringerne vil hjælpe til at være præcis i formidlingen af bygherrens motivation for at udbyde med tidlig entreprenørinddragelse.



#### Strategisk retning:

- Hvad er visionen med byggeprojektet?  
Hvad skal det kunne, når det er i brug og skal levere værdi for byggeriets brugere?
- Hvad er ambitionsniveauet for byggeprojektet? Hvad er succeskriterierne?  
Her er det væsentligt at prioritere som bygherre. Er det eksempelvis et byggeri, hvor kvalitetsniveauet er højt i alle valg? Eller er det et byggeri, der skal levere gode rammer inden for en snæver økonomi? Er det et byggeri, der skal vise de nyeste muligheder ift. Bæredygtighed?

#### Interne projektf forhold:

- Hvad er byggekompleksiteten i projektet?  
Er der eksempelvis særlige forhold, som logistik, fredning, teknisk udstyr, jordbundsforhold, underjordisk byggeri, der gør sig gældende?
- Hvad er kompleksiteten i det overordnede funktionsprogram for bygningen?  
Er der flere bygninger, mange funktioner og forskelligartede flows, der skal opfyldes?

- Hvad er projektets størrelse?  
Forventninger til de overordnede m2 og omfang af arbejder.
- Hvad er tidsrammen for byggeriet?  
Hvilke forventninger eller behov er der fra byggeriets brugere til ibrugtagning af byggeriet. Hvor hård en styringsparameter er byggeriets tidsramme?

## Eksterne markedsforhold:

- Hvordan er markedssituationen for at løse opgaven?  
Er der potentielt mange i markedet som vil kunne løse opgaven eller er der behov for specialistkompetencer. Hvem forventes at kunne løse opgaven og hvad kendetegner dem?
- Hvor attraktiv er projektet for markedet?  
Eksempelvis vil projektet have en attraktivitet ift. størrelse, synlighed, geografi og profileringsmæssigt, muligheden for flere opgaver af samme type.
- Hvilke kompetencer er centrale i projektet – og hvornår?  
Det kan eksempelvis være viden om materialevalg og konstruktionsprincipper bliver vigtigt i de tidlige faser for at levere et byggeri med et lavt klimaaftryk.

## Interne rammevilkår

- Hvordan er vi organiseret internt som bygherre?  
Eksempelvis hvad er erfaringsniveauet i bygherreorganisationen for at gennemføre lignende projekter. Hvad er forholdet mellem bygherre og kunde/bestiller/bruger af byggeriet? Har de en erfaring eller må der forventes særligt betjening af bestilleren af byggeriet?
- Hvilke kompetencer har vi internt?  
Eksempelvis hvilke bygherreopgaver kan håndteres internt og er der eventuelt behov for en ekstern bygherrerådgiver til at kunne møde de kompetencer vi efterspørger fra vores leverandører. Det kan eksempelvis være ift. økonomistyring og brugen af åben bog.
- Hvilke ressourcer har vi internt?  
Hvad er mulighederne for at allokere ressourcer til bygherrerollen i byggeprojektet. Hvor mange og hvor mange personer vil det være fordelt over? Hvad er forventningerne til tilstedeværelse i byggeprojektet som bygherre?
- Hvad er de økonomiske rammevilkår?  
Under hvilke økonomiske strukturer arbejder vi under. Er der gældende benchmark tal eller veldefinerede rammebeløb for byggeriet. Hvordan er afregningsmodellen mellem byggeøkonomi og bestiller/bruger/kunde af byggeriet. Der kan her også indgå overvejelser om processen for at opnå mandat til den økonomiske ramme for projektet.

## Eksterne rammevilkår

- Hvordan er de potentielle eksterne leverandører organiseret?  
Og hvilke strukturer er på spil for at indgå i et samarbejde? Er det eksempelvis overvejende ejerledede virksomheder, som har mulighed for at træffe hurtige beslutninger med et tæt forhold mellem øverste ledelseslag, og de der er involveret i projektet. Eller

er det større aktieselskaber, som kan levere stærkt på transparente og strukturerede beslutningsprocesser?

- Hvordan opfattes bygherres attraktivitet af markedet?

Er man en bygherre med tradition for langvarige og tillidsbaserede samarbejder med leverandører. Er man en offentlig eller privat bygherre? Hvilket image er der af bygherren – er det eksempelvis en visionsdrevet bygherre eller er det en bygherre med en portefølje af projekter.

- Hvilke juridiske rammevilkår gør sig gældende?

Er der udbudspligt? Er der særlige retningslinjer for udbud af byggeprojekter? Er der eksisterende samarbejds- eller indkøbsaftaler, som der skal tages hensyn til?