

## **Persontypetests kan styrke samarbejdet i en stadigt mere kompleks byggebranche**

*Værdibyg udgiver nu en publikation om, hvordan man bruger persontypetests til at styrke samarbejdet i stadigt mere komplekse byggeprojekter og forebygge dyre og tidskrævende konflikter. Der er potentielt store gevinster at hente for byggeriet. Publikationen giver også et indblik i, hvordan Nationalbanken bruger persontypetests i forbindelse med udbud.*

I publikationen "Kender du typen?" giver Værdibyg en introduktion til, hvordan man bruger persontypetests til at styrke samarbejdet i sin egen organisation og til samarbejdet med eksterne i byggeprojekter. Via tre cases får man et indblik i, hvordan både entreprenører og Nationalbanken konkret bruger persontypetests – sidstnævnte i forbindelse med totalrådgiverudbuddet på renovering og restaurering af Arne Jacobsens fredede bygning i Havnegade.

"Med denne publikation vil vi give et indblik i, hvordan man bliver bedre til at identificere og gøre brug af sin viden om de forskellige persontyper i et byggeprojekt. Den hurtige gevinst af denne forståelse er, at man kan tilpasse samarbejde og dialog efter, hvem man står overfor. Det giver både bedre dialog, mere effektive møder og færre konflikter, at byggeprojektets parter opnår indsigt i hinandens forskelligheder og forstår at bruge den indsigt som et redskab i samarbejdet," udtaler Mette Skouenborg, projektleder fra Værdibyg, som har udarbejdet publikationen på baggrund af en række praktikere og virksomheders erfaringer.

### **Større kompleksitet i byggeriet øger behovet for nye samarbejdsredskaber**

Og behovet for redskaber til at skabe bedre samarbejde stiger, mener samarbejdsudvikler i Enemærke & Petersen a/s, Jens Klostergaard. Han peger på, at der er en udvikling hen imod en større kompleksitet i byggeriet med øget brug af partneringvarianter som fx de strategiske partnerskaber. Når man øger kompleksiteten i organisering, øger man også den sociale kompleksitet - og dermed behovet for nye redskaber at navigere med og efter.

"Vi skal forstå den menneskelige dynamik – specielt i de her fag, hvor vi er meget teknisk orienterede i vores tilgang og forståelse. Og der byder personprofiler sig til som et relativt enkelt redskab, som man hurtigt kan forstå og lære at anvende forsvarligt. Vi oplever, at den italesættelse, der sker i brugen af personprofiler sammen med bygherren, er en stor hjælp ift. at få lavet en psykologisk kontrakt om, hvad vi skal gøre for at få et godt og anstændigt arbejdsmiljø på projekterne."

De potentielle gevinster for byggeriet er store, vurderer Jens Klostergaard og peger på en undersøgelse, som [Realdania har fået lavet af de strategiske partnerskaber](#).

"Her kan man se, at der er færre udgifter til juridisk bistand, fordi der er færre konflikter. Man kan også se, at kvalitetsniveauet stiger. Der er færre fejl og mangler, blandt andet fordi man er blevet bedre til at samarbejde og koordinere."

### **Erfaringer med persontypetests i udbud**

I publikationen finder man også en case fra Nationalbanken, som har brugt personprofiler i totalrådgiverudbuddet af renovering og restaurering af Arne Jacobsens fredede bygning på Havnegade 5. Renoveringen af Nationalbanken er et langvarigt projekt som løber mange år, og det gav anledning til refleksioner om, at valget af samarbejdspartnere i princippet svarer til at ansætte medarbejdere. Kunne man forestille sig at ansætte en medarbejder uden at kende til vedkommendes personlige kompetencer?

"Det ledte naturligt frem til spørgsmålet om, hvordan man som offentlig bygherre får spurgt ind til og evalueret personlige kompetencer i udbuddet og samtidig overholder udbudsreglerne?" udtaler projektdirektør i Danmarks Nationalbank Ann-Pia Puggaard.

Det lykkedes at få skrevet persontypetests ind i totalrådgiverudbuddet, men det har krævet et stort arbejde. Man har blandt andet skullet kigge indad i organisationen og har haft brug for en dygtig juridisk rådgiver, der sikrede, at man overholdt udbudsloven.

”Selvom det har været et stort arbejde, er erfaringerne så gode, at det er hensigten også at benytte sig af denne model til entreprisudbuddet,” afslutter Ann-Pia Puggaard.

### **Download publikationen**

”Kender du typen?” kan downloades gratis her: <https://vaerdibyg.dk/vejledning/kender-du-typen/>

### **Fakta om publikationen**

- ”Kender du typen” giver en introduktion til, hvordan man kan anvende persontypetest i sin organisation. Den indeholder konkrete cases fra OK Nygaard, Enemærke & Petersen a/s, og Danmarks Nationalbank.
- Publikationen er den første i en serie af fire om procesledelse i byggeriet. Udgivelsesserien er støttet af den filantropiske forening Realdania.

### **Fotokreditering**

Ricky John Molloy

### **For yderligere information kontaktes**

Andreas Holst-Olesen, senior kommunikationskonsulent, Værdibyg  
+45 4075 8373, aho@vaerdibyg.dk