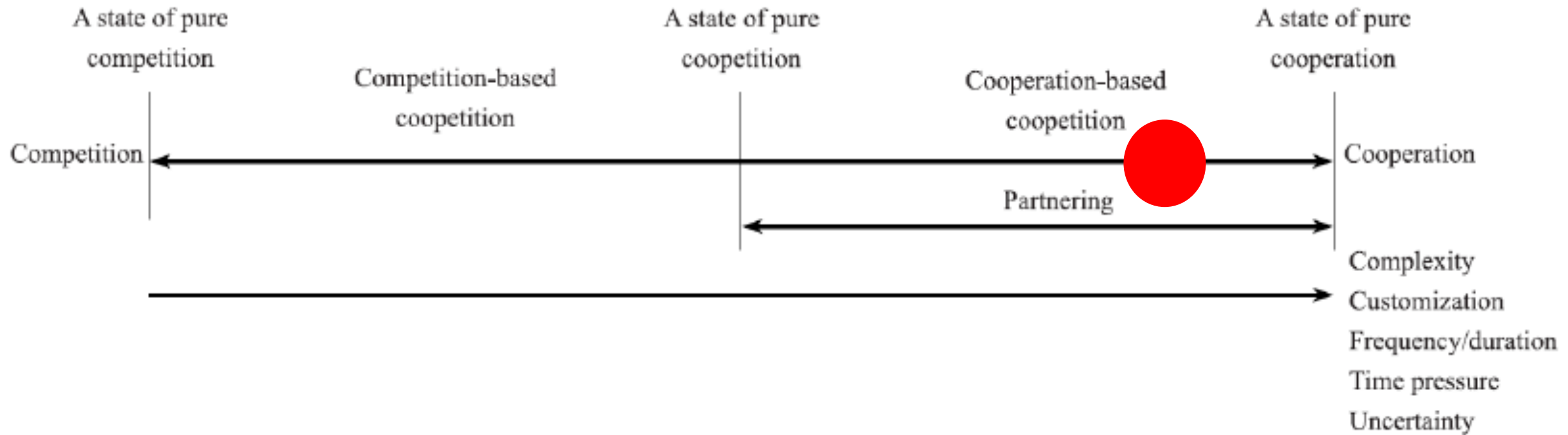


LowEx – partnering med resultater

Rune Stene, Skanska – prosjekteier LowEx

Samarbeider når vi kan – og konkurrerer når vi må

- Konkurransen om løsningene gjør oss motivert for samarbeid



Figur 13: Sammenhengen mellom partnering og coopetition (Eriksson, 2001)

Suksesskriterier for samarbeidsprosjekter med mål om innovasjon

- ... forbindelser som går over en lengre periode vil hente synergier fra **tidligere erfaringer** og ressursbruk (Håkansson & Ingemansson, 2012)
- ... det er lettere å dele kunnskap med noen man **kjenner godt** fra før (Aasen og Amundsen, 2011)
- ... for å skape økt ytelse i innovative prosesser, er det viktig med **tette bånd** til leverandørkjeden (Dubois og Gadde, 2002)
- ... aktørene må **bindes til samarbeidet** slik at man oppnår eierskap til prosessen og sluttproduktet (Gosling et al., 2013)



- ... konsulenter og leverandører må inviteres inn **tidlig** i prosessen ifølge Hosseini et al. (2016)
- ... og de bør involveres i samme **åpne oppgjørsform** som mellom entreprenør og byggherre, med samme ansvar for tid, kost og kvalitet
- ... samarbeidet tidlig i prosjektet er **avgjørende** for hvordan samarbeidet opprettholdes og utvikles, ergo bør alle berørte parter i et samarbeidsprosjekt involveres i en **tidlig fase** (Eriksson, 2010) .



... men uten resultater dempes troen og appetitten
på suksess

