

PARTNERLUS – *partnering, partnership*

koostööpõhimõtte tulemuse saavutamiseks mõistlikuma ressursikuluga

RESSURSS = AEG-RAHA-NÄRVID

FIRMAD KUI PARTNERID JAGAVAD OMA RISKE JA RESSURSSE, ET SAAVUTADA ERINEVAID, KUID OMAVAHEL SEOTUD EESMÄRKE

pikaajaline kokkulepe kahe või enama organisatsiooni vahel selleks, et saavutada spetsiifilisi ettevõtluseesmärke, maksimeerides iga osapoole poolt investeeritavate ressursside kasutusefektiivsust

- imago parimast kogemusest – marketing
- eeldatakse pikemaajalist tulemust – strateegiline

põhivormid:

- **STRATEEGILINE PARTNERLUS:**
pikaajaline koostöö mitmete tervik projektide elluviimiseks
- **PROJEKT-PARTNERLUS:**
eesmärgistatud taktikaline koostöö
- **RAAM-PARTNERLUS:**
mitmete projektide puhul sarnaste tegevuste/protseduuride osas

SISULISED PÕHIMÕTTED

- **OSAPOOOLTE KOHUSTUS TEGUTSEDA 'FAIR PLAY' PÕHIMÕTTTEL**
 - partnerid omavahel
 - arvestades olulisi alltöövõtjateid, konsultante jne
- **MEESKONNATÖÖ KORRALDUS**
 - kaasnev finantsmotivatsioon osapooltele eesmärkide saavutamiseks
- **SAAVUTADA 'WIN-WIN' TÖÖMEELEOLU**
 - kas 'peremees-sulane' või 'Kaval Ants & Vanapagan' või partnerid
 - riskide jaotamine peab olema tasakaalus omavastutusega
- **OMAVAHEL TASAKAALUSTATUD JUHTIMISSÜSTEEMID**
 - selgelt määratletud rollid ja kohustused
 - dokumentide süsteem
 - info liikumine
- **OLLA VALMIS LAHENDAMA KONFLIKTE**
 - töö käigus tekivad probleemid
 - tagad kiire eriarvamuste lahendamise
- **OLLA HUVITATUD PARIMA PROFESSIONAALSE TULEMUSENI JÕUDMISEST**
 - tellija-omanik – funktsionaalselt sobilik ehitise soovitud tingimustel
 - projekterija – usaldusväärne kavand
 - ehitaja – parim töö

EHITUSES ON KOOSTÖÖ JA PARTNERLUS PROJEKTI PÕHINE

PROJEKT JA EHITUSPROJEKT – MIS SEE ON?

TELLIJA PEAB(!)(MIKS?) TÖÖVÕTJAT VALIMA LÄBI KEERUKA PROTSEDUURI

- RIIGIHANGETE PROTSEDUUR
 - maksumaksja raha
 - korrupsioon
- AEGANÕUDEV PROTSEDUUR
 - aeg = raha = ressursikulu
 - raskelt formuleeritavad ning kontrollitavad kriteeriumid
- TAGADA VÕRDNE KOHTLEMINE JA 'PUHAS' KONKURENTS!
 - tellija ei otsi mitte partnerit vaid jälgib protseduuri!
 - ühekordseks ettevõtmiseks on tellija seotud harjumatu tegevusega
 - vajalik on tellija täiendav nõustamine
 - pakkujad/pretendendid tegelevad 'rutiiniga' – pakkumine...

REAALSUS:

- pakutakse eeldusel, et tehtav vastab joonistele ja töökirjeldustele
 - kas seda tegelikult vajatakse?
 - ainult eeldusel kui kõik on joonisted on täiuslikud!
 - selline eesmärgi määratlus pole üldjuhul korrektne-reaalne
 - tellija soovib tulemust, mis kujuneb/täpsustub töö käigus

(vähem)pakkumisega valitud 'partner' pole kunagi motiveeritud koostööks

- tellijale 'soodsaim' pakkumine on alati maksumus-põhine
- piiratud vahenditega töövõtja põhihuvi on seotud nende juurde saamisega
- iga osapool teeb alati OMA otsused tulenevalt OMA eesmärkidest
- ei arvesta teise poole huve

TULEMUS:

- viivitus ehitamise käigus
 - lisaajakulu muudatuste tegemisele
- raskused nõudmiste lahendamisel
 - formuleerimine, põhjendamine, argumenteerimine
- ülekulu – aeg, raha, kaasnevad järelmõjud
- '*win-lose*' meeleolu
 - tegime ära!

KÕIK EHITUSES KASUTATAVAD TEADAOLEVAD TÖÖETTEVÕTU LEPINGUD (ÜLDISED TINGIMUSED) KIRJELDAVAD EELKÕIGE VAID LOETLETUD KONFLIKTSEID ASPEKTE!

TULEKS ÜRITADA:

**LEIDA TÖÖVÕTJA, KES ON VALMIS ARUTAMA PROBLEEME
PROBLEEMI TEKKIMINE EI OLE OSAPOOLTELE PROBLEEMIKS!**

partnerluse lähtepunkt – leida projekti elluviimiseks motiveeritud töövõtja

- **TÄPSUSTATAKSE EESMÄRK**
 - ehitis ja selleni jõudmiseks vajalikud olulised tingimused
 - tingimuste/piirangute arusaamine osapooltele
 - tehnoloogilisuus-ehitavus on 'vari, millest üle ei hüppa'
 - ohutus ehitusplatsil on kõigi osapoolte huvides
 - selge asjaajamine ja suhtlemine
- **KOOSTATAKSE AJAKAVA JA SEOTAKSE KOHUSTUSTEGA**
 - aeg on kriitiline ressurss kõigile osapooltele
 - iga ajahetk peab olema seotud mingi tegevusega
 - igal täidetaval kohustusel on (vähemalt) kaks osapoolt!
 - mõlemal peab olema selgelt määratletud huvi teha või saada tegu
 - iga (vahe)tulemus on seotud mõlema osapoole jaoks tegevusega
- **LEPITAKSE KOKKU HIND JA SELLE KUJUNDAMISE MEHHAANISM**
 - hind peab olema põhjendatud ja arusaadav mõlemale osapooltele
 - suur ja põhjendamatu rahasumma ei motiveeri paremale tulemusele
 - kuidas hinnata tulemust ja tulemuslikkust (*benchmarking*)
 - kuidas saaks finantstulu nii tellija kui ka tegija

VÕRDLUS

TELLIJA JA TÖÖVÕTJA ON TRADITSIOONILISELT

- olemuselt/põhitegevuselt erinevad organisatsioonid
- spetsiifiliselt erinevate tegevuse eesmärkide ja juhtimisstiiliga
- meeskondade liikmed – esindajad – ei tunne (üldjuhul) teineteist
- häälestatud teineteise vastu – rõhutatakse huvide erinevust
- läbikäimine/suhtlemine on piiratud ja formaalselt kirjeldatud

PARTNERLUSE PÕHIERINEVUS VÕRRELDES PAKKUMISEGA

- kokkuleppe sõlmimisel jääb kõrvale bürokraatlikult rafineeritud protseduur
- kõik projekti ja lepinguga seotud küsimused lahendatakse läbirääkimisel
- ei kasutata jõupositsioone
- töövõtjal tekib suurem huvitatus kanda (finants)riske (osaliselt)
- on kriteeriumid (*benchmark*), mille alusel hinnatakse tulemuslikkust
- lisaks finantshuvidele ka mitterahalised huvid (prestiiž)

KVALIFITSEERIMISE PÕHITINGIMUSED OSAPOOLTELE:

- **TELLIJA** osalema eelarvamusteta
- **TÖÖVÕTJA** peab müüma usaldust – marketing
- varasemate lepingute täitmise kvaliteet ja edukus
 - kogemus töötada unikaalsetes meeskondades
 - harjumus arvestada ja teha koostööd
 - partnerlus ei ole eraldi juriidiline leping vaid töö tegemise põhimõte
- juhtimis-süsteem mõistlike soovide arvestamiseks
 - paindlikkus ja valmisolek
- valmisolek kasutada uusimat ja parimat 'kogemust'
 - innovaatiline oskusteave – know-how
 - iga valdkond areneb projekti elluviimise käigus
- õppida ja kohandada õpitut
 - koolitus ja täienduskoolitus - ühiskoolitus
- kehtib kõigile põhilistele osapooltele tööettevõtus
 - tellija
 - projekteerija
 - ehitaja
 - järelevalve
 - haldaja

PROBLEEMID JA OHUD

- ebareaalne on 'sinisilmne' nõue avatusele
- ehituses on osapoolte 'klassikaline' vastasseis
- pidev usaldamatus
 - traditsiooniline projekt – 30% kuludest kontrollimisele
- erinevad praktilised kogemused valdkonnas

SOOV OLLA SÕLTUMATU

- üha enam kasutatakse spetsialiste-konsultante
- raske on nende ühendamine meeskonda

TÖÖETTEVÕTU LEPINGU KLASSIKALISED PROTSEDUURID

- tööde ajastamine ja nende parameetrite järgimine
- hinna muudatuste nõudmine ja põhjendamine
- info koostamine ja selle mitte usaldamine (ülekontrollimine)

JUHTIMISPROTSEDUUR TERVIKUNA VAJAB KORREKTUURI

- eesmärgmaksumus
- kulude kontrollimine, säästu jagamine
- ehitustöövõtja tuleb haarata projekteerimisse
- korrashoidja ja/või tegelik kasutaja juba osaleks kavandamisel
- ehitajapoolne nõustamine – tehnoloogia, aeg, maksumus