

Den store misforståelse

Der hersker en del misforståelser i byggebranchen. Såvel hos os selv, som hos vores kunder og ikke mindst hos det offentlige, der regulerer os i hoved og r . .

Én af reguleringerne er, at indkøb hele vejen rundt skal ske til laveste pris, fordi man tror, at det giver de laveste omkostninger. Derfor har vi licitationer og tilbudsafgivelser og en hel masse andet. Det snupper formentlig op mod 10% af omkostningerne, men det er slet ikke her, det går galt. Det er misforståelsen bag hele tænkningen, der desværre findes fra EU til fru Jensen, der skal ha' et nyt køkken. Og ind imellem desværre også hos stort set alle beslutningstagere på alle niveauer.

Det er forståeligt, for tænkningen stammer helt fra Renæssancens rationelle verdensbillede, hvor reduktionismen var grundlaget: Forstod man de enkelte dele, så forstod man også helheden. Det er det, Vestens kultur bygger på, men det er forkert!

Helheden er altid mere end summen af delene! Det er i de senere år erkendt i udforskningen af komplekse systemer - og byggeri er et komplekst system - men stadig tænker og handler vi som om, det hele var rationelt, som Newton forklarede.

Nå, og hvad betyder det så for mig, der bare skal ha' et nyt køkken?

Her kommer det komplekse system ind i spillet. I et komplekst system er relationerne mellem agenterne - her kunden, arkitekten, fagentreprenørerne og leverandørerne - lige så vigtige som agenterne selv, og såvel agenter som deres relationer er alle forskellige.

Stop lige, og tænk over den!

Klipper vi et væsentlig bånd over, går det hele let i kaos. Tænk over det 'Dream Team', som sportsjournalister ynder at sætte op efter VM i fodbold eller håndbold. Ville det kunne vinde over et trimmet klubhold på et passende niveau?

Svaret er nej. Og vi spiller ikke fodbold, men arbejder med noget meget mere komplekst. Den rationelle tilgang duer ikke; vi skal tænke helt anderledes. Faste samarbejder, gode sociale relationer, fælles langsigtet udvikling og meget mere. Det har vi set tidligere, men i dag kaldes den holdning hurtigt nepotisme, sammentæthed, loge eller mafia.

I min spejldertid hed det patrulje, trop eller sågar division. I sejlklubben mandskab og klub, i mit firma gruppe, afdeling, sektor og virksomhed, i privatlivet kernefamilie, slægt, venner og omgangskreds - alle steder i det virkelige liv skaber vi intuitivt faste samarbejder og loyalitet. Hvorfor så ikke i byggeprojektet?

Har du mistillid til din leverandør, så vælg en anden - hvis du må for EU. Din sunde fornemmelse tæller meget mere i tillidsforhold, end den laveste pris.

Sven

PS! Kender du historien om de tre astronauter, der sad i rumskibet på rampen i Cap Canaveral - klar til affyring - og hvor den ene pludselig blev helt tavs. Hvad er der galt, spurgte skipper. Jo, her sidder jeg oven på en raket, på vej ud i rummet, men den består af 250.000 enkeltdele, der alle er indkøbt til laveste pris!

- 0

Trimmede Tanker © er en medlemsservice til medlemmer af foreningen Lean Construction-DK. Forfatteren er Sven Bertelsen, der ca hver anden uge sender et brev om et emne af særlig interesse for vores medlemmer. Brevene udtrykker Svens personlige meninger, som ikke nødvendigvis er foreningens. Kommentarer til brevene bør derfor sendes direkte til Sven på sven@bertelsen.org

Vi sender *kun* brevene til medlemmer af LC-DK, men flere medarbejdere hos en medlemsvirksomhed kan godt komme på mailinglisten. Brevene lægges samtidig som filer til download på foreningens hjemmeside for medlemmer: <http://www.leanconstruction.dk/10968>. Først efter ca 6 måneder lægges brevene på den åbne hjemmeside.

Anmodning om at komme på listen sendes til foreningens faglige sekretær Rolf Simonsen: Rolf.Simonsen@teknologisk.dk

Kortere citater kan ske med angivelse af kilde, brug af større dele eller hele brevet skal aftales med forfatteren.