

SAMSPILL I BYGGE- OG ANLEGGSPROSJEKTER

Veiledning og kontraktsmaler

Arkitektbedriftene i Norge og RIF – Rådgivende Ingeniørers forening

Juni 2020



FORORD

Denne veilederen er utgitt av Rådgivende Ingeniørers Forening (RIF) og Arkitektbedriftene i Norge (AiN).

Formålet med veilederen er å beskrive forskjellige varianter av samspillskontrakter, med fordeler og ulemper. Veilederen inneholder også forslag til to ulike kontrakter som kan benyttes. Den ene i en samspillsentreprise basert på en prosjektallianse og den andre i en byggherrestyrt samspillsentreprise.

Målgruppen for veilederen er byggherrer som vurderer å benytte de nye samarbeidsformene i sine bygge- og anleggsprosjekter. Veilederen er spesielt rettet mot offentlige byggherrer og prosjektleder- og rådgiverfirmaer, eller andre som bistår byggherrer ved valg av gjennomføringsmodeller. Private byggherrer kan også ha nytte av veilederen.

Fokuset på nye gjennomføringsmodeller og derunder samspillskontrakter er økende. Årsakene er mange. Det er behov for å redusere konfliktnivået, redusere risikoen for forsinkelser og overskridelser for byggherrene, samt sikre positiv verdiskapning for prosjektdeltakerne. Vi tror at et sentralt tiltak for å oppnå disse målene er å endre på kontraktsformene som stort sett benyttes i næringen. Når både byggherren, utførende og prosjekterende har felles mål og incentiver vil prosjektene ha større sannsynlighet for suksess.

RIF og AiN ønsker med veilederen å gi sitt bidrag til utviklingen av de nye samarbeidsformene der gjensidig samarbeid for balansert måloppnåelse er målet.

Takk til WSP Norge AS for bidrag med underlag til veilederen.

Veilederen ble først utgitt i november 2019, men er i juni 2020 oppdatert for enkelte skrivefeil og presiseringer.

Oslo, juni 2020

For Rådgivende Ingeniørers Forening, RIF
Liv Kari Skudal Hansteen
Adm. dir.

For Arkitektbedriftene i Norge
Egil Skavang
Adm. dir.

INNHALDSFORTEGNELSE

1.	Innledning	3
2.	Utviklingsfasen og tidlig involvering	3
3.	De 3 ulike samspillmodellene	5
3.1.	Byggherrestyrt samspill	5
3.2.	Entreprenørstyrt samspill	7
3.3.	Prosjektallianse	9
4.	Verktøy	12
5.	Forholdet til offentlige regler om ansvarsrett i byggesaker mv.	13
6.	Anskaffelse av samspillskontrakter	13
7.	Kort om vedlagte maler	14
Vedlegg 1: Gode råd ved entreprenørstyrt samspill		
Vedlegg 2: Mal for prosjektalliansekontrakt		
Vedlegg 3: Mal for kontrakt byggherrestyrt samspillsentreprise		

1. INNLEDNING

Kontrakter som omtales som samspill, partnering eller allianse er i økende grad i bruk i bygge- og anleggsbransjen.

De nye samarbeidsformene kjennetegnes av at byggherren og utvalgte leverandører inngår en kontrakt for i fellesskap å utvikle og gjennomføre et prosjekt. Samarbeidet er basert på tillit og åpenhet, og felles målsettinger. Samspill krever faktisk interaksjon mellom aktørene og integrasjon i prosjektet for å lykkes.

Samspillsbegrepet benyttes i mange ulike sammenhenger og om alt fra gjennomføringsmodell, kontraktstrategi, innkjøpsprosess, entrepriseform, vederlagsprinsipp til arbeidsmetodikk og prosjektverktøy. Begreper og innhold i kontraktene varierer. I vår veileder har vi valgt å bruke «samspillsprosjekt» som et samlebegrep for prosjekter som gjennomføres med de nye samarbeidsformene.

2. UTVIKLINGSFASEN OG TIDLIG INVOLVERING

En årsak til fremveksten av nye samarbeidsformer skyldes et høyt konfliktnivå i bygge- og anleggsprosjekter. Det høye konfliktnivået skyldes ofte at partene har en ulike forståelse av hva som skal leveres, til hvilken kvalitet, og til hvilken pris, uten at det har vært tett samarbeid om å avstemme forventningene.

Ofte er det krevende å lage gode og klare nok beskrivelser, som også reflekterer byggherrens forventninger. Byggherrens forventninger til kvalitet, pris og tid, kan også være urealistiske i forhold til hva markedet kan levere innenfor de gitte ramme-

betingelsene. Utfordringen blir større dersom dialogen ikke er god nok i prosjektet.

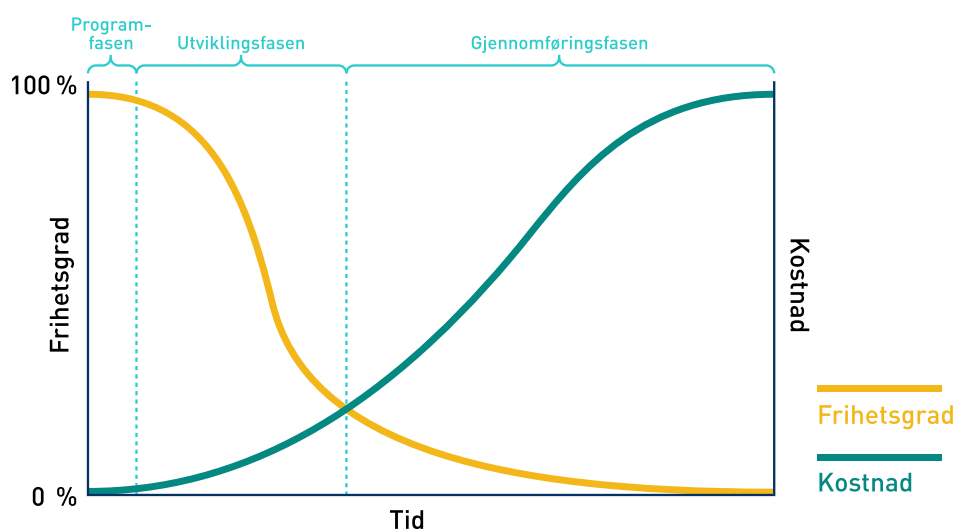
Et samspillsprosjekt har en viktig prosjektfase hvor prosjektdeltakerne i fellesskap skal stå for avgjørende utvikling av prosjektet. Denne fasen kalles ofte for utviklingsfasen eller samspillsfasen, og inneholder gjerne prosjektering av skisse- og/eller forprosjekt. Fordelen med samspillskontraktene er at de sikrer en dialog i denne fasen mellom byggherren, brukere, og leverandørene om målsettinger, kvalitet, pris og tid. Prosjektet utvikles i fellesskap.



Figur 1. Utviklingsfasen er viktig i samspillsprosjektet.

En utviklingsfase hvor byggherren og leverandører sammen utvikler prosjektet vil også motvirke problemer og tvister i gjennomføringsfasen. Tidlig i prosjektet vil det være store muligheter for å påvirke

og endre prosjektet, uten store kostnadskonsekvenser. Det er derfor avgjørende at de sentrale leverandørene trekkes inn tidlig nok og er med allerede i utviklingsfasen.



Figur 2. Sammenheng mellom frihetsgrad og kostnader i prosjekt tidsløp.

Dette tilsier at de mest sentrale leverandørene må være på plass tidlig nok til å kunne ha en dialog med byggherren og hverandre. Hvilke leverandører

det er behov for å ha på plass, vil variere med det enkelte prosjekt.

3. DE 3 ULIKE SAMSPILLSMODELLENE

Samspillmodeller kan være svært ulike. De fleste samspillmodeller har likevel noen av følgende fellesstrekk:

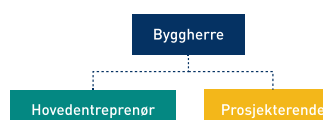
- Kultur mellom partene basert på tillit, åpenhet, transparens og samarbeid
- Prosjektutviklingsfase med tidlig involvering av alle sentrale leverandører
- Felles mål
- Følger prinsippet om åpen bok
- Målpris med bonus/malus
- Samlokalisering for å effektivisere beslutningsprosesser
- Utstrakt bruk av BIM og digitale verktøy

Utover dette kan samspillmodellene i hovedsak deles i tre grupper:

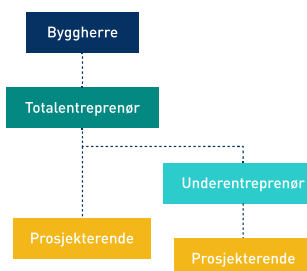
1. Byggherrestyrt samspill. Byggherren har her separate kontrakter med entreprenør og rådgivere, og hvor samspillet styres og koordineres av byggherren.
2. Entreprenørstyrt samspill. Her har byggherren kun kontrakt med entreprenør. Rådgiverne har kun kontrakt med totalentreprenøren.
3. Prosjektallianse. Byggherren, entreprenør og rådgiver er alle parter i en felles kontrakt.

Hvilken modell som velges vil være avhengig av prosjektet og byggherrens ambisjoner. Nedenfor følger en kort omtale av de enkelte modellene, og med fordeler/ulempene i forhold til hverandre.

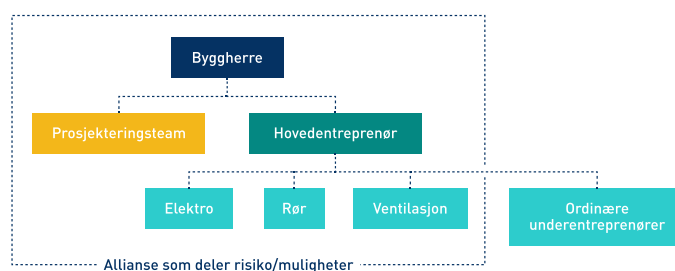
Byggherrestyrt samspill.



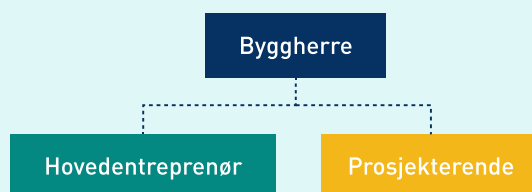
Entreprenørstyrt samspill



Prosjektallianse



3.1. Byggherrestyrt samspill



Figur 3. Byggherrestyrt samspill

Byggherrestyrt samspill kjennetegnes typisk ved:

- Rådgivere/arkitekt og entreprenører anskaffes hver for seg (men kan skje samtidig)
- Rådgivere/arkitekt har egen kontrakt direkte med byggherren. Typisk etter NS 8401:2010
- Entreprenørene har egen kontrakt med byggherren. Typisk etter NS 8405:2008
- Alle partene har felles samspillsregler
- Byggherren har en sentral rolle med å være prosessleder gjennom hele prosjektet
- Byggherren har en sterk organisasjon med høy kompetanse, eller leier inn slik kompetanse

I denne modellen har byggherren hovedansvaret for valg av løsninger og prosjektering på samme måte som i en utførelsesentreprise. Entreprenørene har en rådgivende rolle ved å delta i felles utvikling av prosjektet sammen med de prosjekterende. Typisk vil entreprenøren bidra med kompetanse om byggbarhet, kvalitetssikring av mengder, samt kostnadsberegne og kalkulere arbeidet. Byggherren gjør innkjøp av entreprenøren for være byggherrens rådgiver, parallelt med arkitekter og tekniske rådgivere i utviklingsfasen. Entreprenøren vil senere stå for utførelsen i en fasedelt kontrakt.

Fordeler

- Byggherren har større påvirkningsmulighet ift. valg og kontroll av løsninger
- Byggherren sikrer seg direkte kontakt med arkitekter og rådgivere

- Byggherren reduserer behovet for egne rådgivere i tillegg til de prosjekterende for å sikre kvaliteten i utførelsesfasen
- Byggherren sikrer seg større mulighet til å sette sammen et team han ønsker av hhv. rådgivere/arkitekt og entreprenører

Ulemper

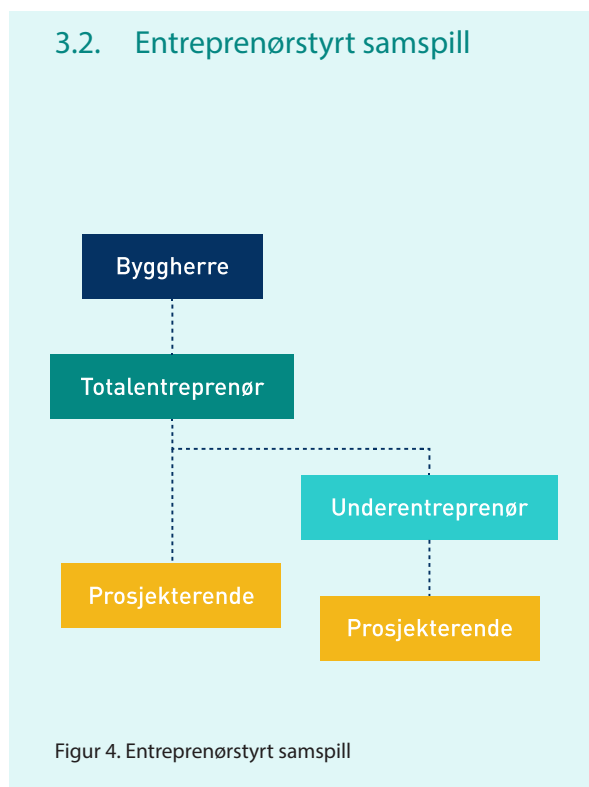
- Byggherren må avholde 2 konkurranser. En for rådgivere/arkitekt og en for entreprenør(er)
- Rådgiverne/arkitektens og entreprenørens rolle likner på vanlig utførelsesentreprise, med risiko for silotenking og suboptimalisering
- Byggherren har risiko for prosjekteringen ift. entreprenøren, og utførelsen ift. rådgiver
- Byggherren må ha ressurser og kompetanse til administrasjon av flere kontrakter

Når er modellen aktuell?

- I prosjekter hvor det stilles spesielle krav til design, kvalitet eller funksjon
- I prosjekter hvor byggherren ønsker ekstra kontroll på løsninger og kvalitet
- I prosjekter hvor risikoen for sene endringer/tilpasninger er høy f.eks. pga. brukerkrav
- I prosjekter hvor etablering av felles målsum og risiko mellom leverandørene ikke er hensiktsmessig

RIF og AiN har laget en mal for kontrakt for byggherrestyrt samspillsentreprise i vedlegg 3 til denne veilederen.

3.2. Entreprenørstyrt samspill



Entreprenørstyrt samspill kjennetegnes typisk ved:

- Rådgivere/arkitekt og entreprenører anskaffes samlet som et team
- Kun entreprenøren har direkte kontrakt med byggherren. Typisk basert på en totalentreprisekontrakt NS 8407:2011 med justeringer/tilpasninger
- Rådgivere/arkitekt har kun kontrakt direkte med entreprenør
- Sentrale entreprenører på tekniske fag har kontrakt direkte med entreprenør
- Entreprenøren har den sentrale rollen med å styre og koordinere sine underleverandører.

Byggherres rolle i et prosjekt med entreprenørstyrt samspill er først og fremst å ivareta prosjektets funksjonskrav og å ta fortløpende beslutninger. Denne entreprisformen kjennetegnes av at entreprenøren i forhold til byggherren har hovedansvaret for valg av løsninger og prosjektering på samme måte som i en totalentreprise. Entreprenøren inngår kontrakter med arkitekter, tekniske rådgivere og fagentreprenører. Entreprenøren har ansvar for grensesnitt mellom de ulike entreprisene og har ansvar for framdrift og koordinering.

Ved entreprenørstyrt samspill er det behov for å ha et godt funksjonsprogram og kravspesifikasjon som underlag for felles utvikling av prosjektet. Programmet sammen med prosjektets rammebetingelser beskrives i kontrakten.

Fordeler

- Kun én anskaffelse gjøres i denne fasen
- Ansvar for prosjektering og grensesnitt mellom underleverandører overføres til totalentreprenøren
- Enklere modell enn en prosjektallianse
- Enklere å lage en kontrakt enn en prosjektallianse

Ulemper

- Leverandørens rolle likner på vanlig totalentreprise, med den risiko/de ulemper som slike modeller har
- Byggherren får redusert mulighet til påvirkning og valgmulighet av løsninger. Disse velges av entreprenør
- Byggherren har ikke egen kontrakt med arkitekter og rådgivere, som vil ha sin lojalitet til sin egen kontraktspart, entreprenøren. Byggherren vil ha behov for egne rådgivere for å sikre kvaliteten i gjennomføringsfasen
- Byggherren får redusert mulighet til å sette sammen et team han ønsker av hhv. rådgivere og entreprenører
- Senere endringer og tilpasninger kan gi høy pris

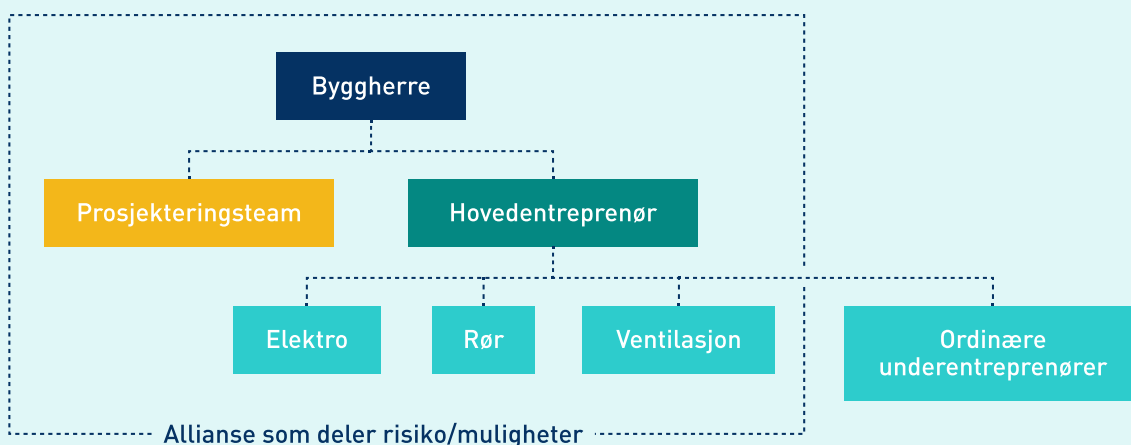
Når er modellen aktuell?

- I prosjekter hvor prosjektforutsetningene er avklart og risikoen for endringer er lav
- I prosjekter hvor risiko/prosjektet best styres av entreprenøren
- I prosjekter hvor byggherren har mindre behov for kontroll og valg av detaljløsninger

Det er utarbeidet flere veiledere og maler for kontrakter for entreprenørstyrt samspill. RIF og AiN har derfor ikke laget egen mal for dette.

RIF og AiN har fremhevet noen viktige punkter som byggherren bør ivareta ved valg av entreprenørstyrt samspill i vedlegg 1 til denne veilederen.

3.3. Prosjektallianse



Figur 5. Illustrasjon over deltakere i prosjektalliansen.

En prosjektallianse kjennetegnes typisk ved at:

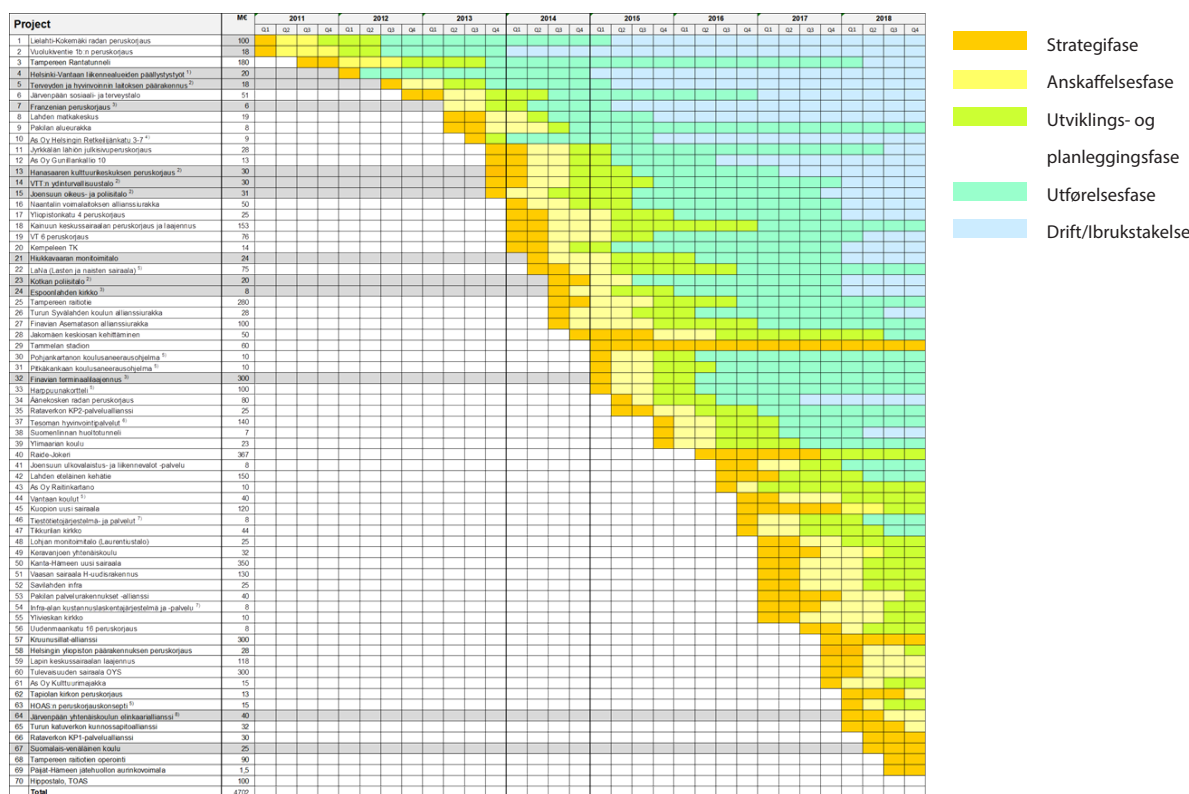
- Ansvar og risiko for prosjektets mål deles på alle de sentrale leverandørene
- Rådgivere/arkitekt og entreprenører anskaffes samlet som team/gruppe
- Byggherren har én samlet kontrakt med leverandørene
- Både entreprenør og rådgivere/arkitekt har direkte kontrakt med byggherren
- Det etableres en felles, integrert organisasjon bestående av ressurser fra alle parter som gjennomfører kontraktens arbeidsomfang

Sentralt for prosjektalliansen er at:

- Det velges en vederlagsmodell som stimulerer til enhver tid å gjøre det som er til prosjektets beste

- Leverandørene som er de mest sentrale for å nå prosjektets mål deltar i vederlagsmodellen. Andre leverandører inkluderes ikke i vederlagsmodellen.
- Gjennomføringsmodellen skal sikre den beste organiseringen for prosjektet

Prosjektalliansekontrakter har vært benyttet i stor grad utenfor Norge, slik som i USA, England, Australia og Finland. I Finland er det de siste 9 årene gjennomført ca. 70 prosjektalliansekontrakter til en verdi av ca. 4.700 millioner euro. Erfaringene fra Finland viser kun et fåtall prosjekter med overskrider av målpris og det er stor tilfredshet blant aktørene som deltar. Modellen er blitt svært populær in Finland og etterspørres politisk.



Figur 6. Oversikt over prosjektalliansekontrakter Finland 2011-2019. Kilde Vision Oy.

I Norge er ulike varianter benyttet både ved sykehus-utbygging og veiprojekter, slik som IPD (integrated-project-delivery), eller på norsk; IPL (integreert prosjektleveranse). Det foreligger også eksempler hvor det dannes nye foretak som eies av flere av prosjektdeltakerne (single-purpose-selskap).

Fordeler

- Byggherren gjør kun én anskaffelse
- Byggherren har kun én kontrakt med leverandørene
- Byggherren har direkte kontakt med de mest sentrale leverandørene for prosjektet, både rådgivere, arkitekt, hovedentreprenør og tekniske underentreprenører
- Alle de sentrale leverandørene må ta sin del av ansvar og risiko. Leverandørenes fortjeneste er avhengig av at prosjektet lykkes
- Det samlede ansvaret for prosjektering og grensesnitt mellom underentreprenører og utførelse fordeles mellom flere kontraktsparter enn byggherre og entreprenør

- Sikrer bredere eierskap til prosjektet og incitament til å nå prosjektets målsetninger for alle prosjektdeltakere
- Fører til mindre silotenkning og suboptimalisering
- Gir bedre samarbeid om løsninger mellom leverandørene og fremmer innovasjon
- Gir bedre kvalitet for kunde innenfor avsatt tid og penger

Ulemper

- Kontrakten har en viss kompleksitet med flere parter
- Kontraktsformen er relativt lite kjent i Norge
- Det kan være krevende å finne en god risikofordeling mellom de ulike partene i alliansen. Aktørene er innbyrdes avhengige av hverandre.
- Det finnes pr. i dag ikke en Norsk Standard kontrakt for prosjektallianser, men et forslag til kontrakt er vedlagt denne veilederen

Når er modellen aktuell?

- Prosjekter der prosjektforutsetningene best avklares i felleskap mellom de mest sentrale aktørene
- Prosjekter hvor risikoen i prosjektet best styres av prosjektdeltakerne i felleskap
- Prosjekter som krever høy grad av tverrfaglig innovasjon og samarbeid

RIF og AiN anbefaler følgende ved valg av prosjektallianse som samspillsmodell:

- Leverandørene bør få velge sine egne alliansepartnere. Byggherren bør ikke benytte tiltransport eller annen tvungen sammensetning av leverandørgruppen. Begrunnelsen for dette er at leverandørene vil ha felles risiko og ansvar utover tradisjonelle kontrakter.
- Vederlagsmodellen bør baseres på at alle leverandørene som deltar i prosjektalliansen får dekket all sin selvkost, uavhengig av overskridelse av målsum.
- Fordeling av utgifter mellom en bedrifts indirekte kostnader og direkte prosjektrelaterte kostnader, vil variere både mellom de ulike bransjer og firmaer. Målsummen bør derfor ikke baseres på at direkte og indirekte kostnader skal skilles. Vederlagsmodellen bør baseres på at leverandørene alltid får dekket også sine indirekte kostnader.
- Fase 1 av prosjektet bør gjennomføres etter en vederlagsmodell basert på medgått tid og budsjett. Det bør ikke legges opp til at leverandørene i tilbud skal sette en målsum for fase 1.
- Byggherren bør vurdere forenkling av timesatsene for leverandørenes arbeid i fase 1, ved å avtale generelle timesatser.
- Byggherren bør vurdere om prising av arbeid for enkelte leverandører og personell i fase 2 skal baseres på reelle selvkostnader eller om det kan være aktuelt å forenkle eller forhandle frem timesatser for enkelte aktører. Det kan f.eks. være bransjer hvor de ulike firmaene har sterkt forskjellig lønnsstruktur, med ulik bruk av bonus/utbytte-systemer, og hvor selvkost derfor er vanskelig å sette.
- Byggherren vil ha egne kostnader til prosjektet

som f.eks. prosjektledelse, byggeledelse, kvalitetssikring mv. Slike kostnader bør holdes utenfor vederlagsmodellen i prosjektalliansekontrakten. Mao. er vederlagsmodellen knyttet opp mot kostnaden til leverandørene i selve prosjektalliansen.

Dersom byggherren vurderer bruk av prosjektalliansekontrakter anbefaler RIF og AiN at følgende temaer tas opp med leverandørene f.eks. i en dialogkonferanse:

- Om markedet er positiv til en prosjektallianse med felles målsum og risiko, slik at det blir tilstrekkelig konkurranse om oppdraget. Alternativt om målsummen helt eller delvis bør deles opp mellom deltakerne.
- Om markedet har synspunkter på fordelingen av risiko og målsum mellom deltakerne som er planlagt i konkurransen
- Om markedet har synspunkter på hvilke leverandører som bør inkluderes i alliansen som skal dele risiko/muligheter
- Håndtering av forsikring og hvilke forsikringer som kan etableres ift. målsum
- Om leverandørene har synspunkter på valg av samlokalisering, og i hvilke faser samlokalisering kan unnlates og hvilke faser det bør være samlokalisering
- Om leverandørene har synspunkter på valg av sted for samlokalisering i de ulike fasene, f.eks. kan tenkes samlokalisering sentralt nær leverandørene i tidlige faser, mens samlokalisering i byggefase skjer på byggested
- Om og hvilke bonuser som bør etableres, slik som f.eks. oppnåelse av visse tidsmilepæler eller knyttet til HMS
- Om prising av arbeid fra personell for alle leverandørene skal baseres på reelle selvkostnader eller om det kan være aktuelt å forenkle eller forhandle frem timesatser for enkelte aktører.
- Omfang, detaljnivå og format på eventuelt materiale/løsningsforslag som leverandørene skal innta i sitt tilbud.

RIF og AiN har laget en mal for prosjektalliansekontrakt i vedlegg 2 til denne veilederen.

4. VERKTØY

Det er viktig å ikke blande inn generell arbeidsmetodikk og prosjektverktøy i valget av gjennomføringsmodell og entreprisform. Eksempler på ulike metodikker og verktøy er bruk av bygningsintegret modellering (BIM), veltrimmet produksjon (LEAN), virtual design and construction (VDC), integrated

concurrent engineering/samtidig prosjektering (ICE), prosjektkontor (Big Room) og verdistyrte prosjektering/target value design (TVD). Dette er nyttige verktøy som kan brukes i de fleste bygge- og anleggsprosjekter, selv om flere av verktøyene er spesielt godt egnet i samspillskontraktene.

5. FORHOLDET TIL OFFENTLIGE REGLER OM ANSVARSRETT I BYGGESAKER MV.

De ulike samspillmodellene legger ofte opp til samarbeid om løsninger og felles/integrerte arbeidsteam i kontraktene. Partene må være klar over at enkeltfirmaer vil kunne ha ansvaret for de ulike deler av prosjektering og utførelse etter de offentlige reglene i plan- og bygningsloven, ved å ha

ansvarsrett. Det er ikke mulig for partene å avtale seg vekk fra sitt ansvar etter plan- og bygningsloven. Prosjektene må derfor organiseres og gjennomføres slik at de firmaene som har ansvarsrett, får ivaretatt denne rollen.

6. ANSKAFFELSE AV SAMSPILLSKONTRAKTER

Gjennomføring av offentlig anskaffelse av samspillskontrakter kan reise spesielle spørsmål, som ikke er omtalt i denne veilederen.

Private byggherrer står fritt i forhold til dialog med leverandørene, mens offentlige byggherrer vil være noe begrenset av reglene om offentlige anskaffelser. For offentlige byggherrer vil f.eks. bruk av dialogkonferanse kunne være aktuelt og denne muligheten bør etter vårt syn utnyttes.

Kontakt med markedet vil være viktig, da prosjektets størrelse og kompleksitet, risiko og geografisk beliggenhet, vil ha betydning for de ulike leverandørens synspunkt på egnet modell og prising av denne, samt villigheten til å delta i konkurransene. Generelt vil det være ønskelig å bruke anskaffelses-

prosedyrer som åpner for bred dialog med leverandørene. Det er også mulig å kombinere samspillskontrakter med anskaffelse ved hjelp av Best Value Procurement-metoden.

Byggherren bør i konkurransen ikke å kreve utarbeidet mer omfattende materiale og løsningsforslag i tilbudene, eller med en større detaljgrad, enn det som strengt tatt er nødvendig. I motsatt fall vil leverandørene bli pådratt betydelige transaksjonskostnader og evalueringen av tilbud blir omfattende og krevende. For høy detaljeringsgrad strider dessuten mot prinsippet om at løsninger utvikles felles i samspillsfasen. Hvilket materiale som bør innleveres i tilbudsfasen og med hvilken detaljgrad, bør være et naturlig tema i en dialogkonferanse med leverandørmarkedet i forkant av konkurransen.

7. KORT OM VEDLAGTE MALER

RIF og AIN har laget maler for prosjektalliansekontrakt og kontrakt for byggherrestyrt samspill, som ligger vedlagt denne veilederen.

Malene er forholdsvis omfattende, og vil passe for store og mellomstore prosjekter. Malene er ment som et utgangspunkt og må tilpasses det enkelte prosjekt. Likeledes vil malene kunne forenkles i mindre prosjekter.

Malene er et første utkast. Vi ønsker gjerne tilbakemeldinger på malene, og vil oppdatere dem ved behov.

Vedlegg 1
Gode råd ved entreprenørstyrt samspill

Vedlegg 2
Mal for prosjektalliansekontrakt

Vedlegg 3
Mal for kontrakt byggherrestyrt samspills-
entreprise



Arkitektbedriftene er bransje- og arbeidsgiverorganisasjonen for kontorer med praktiserende arkitekter, landskaps- og interiørarkitekter. Vi organiserer ca. 90 % av arkitektbransjen. Våre medlemmer har 5500 ansatte.

I tillegg til juridisk veiledning og omfattende arbeid med rammevilkår, leverer vi blant annet forsikringsordninger og digitale verktøy som gjør hverdagen enklere for landets arkitektkontorer.

På vegne av våre medlemsbedrifter er vi en tydelig, engasjert og troverdig stemme i byggenæringen og i det offentlige ordskiftet. Faglig sterke og lønnsomme medlemsbedrifter bidrar til en arkitektbransje som leverer kvalitet, verdi og innovasjon til beste for byggherre, bruker og samfunn.

Vi jobber for et samfunn som verdsetter og forstår betydningen av arkitektur som strategisk virkemiddel for bærekraftig samfunnsendring. Arkitektur skaper verdi.

OM ARKITEKTBEDRIFTENE I NORGE

Essendropsgate 3
Boks 5482 Majorstua
0305 Oslo

Telefon: 22 93 15 00
Epost: post@arkitektbedriftene.no
www.arkitektbedriftene.no
www.arkitekturskaperverdi.no



facebook.com/arkitektbedriftene



linkedin.com/company/arkitektbedriftene-i-norge



twitter.com/arkitektbedrift



Rådgivende Ingeniørers Forening (RIF) er en frittstående bransjeforening. Våre medlemmer har sin virksomhet innenfor teknisk og økonomisk rådgivning, prosjektering, planlegging og ledelse i bygge-, anleggs- og eiendomsnæringen.

Våre medlemmer utgjør mer enn 80 prosent av den norske rådgiverbransjen, har over 12.000 ansatte, og omsetter for over 15 milliarder kroner i året.

RIF jobber for gode rammebetingelser og utvikling av den norske rådgiverbransjen. Vi er talspersoner for vår bransje og bidrar til synlighet og allmenn kunnskap om den sentrale rollen bransjen har i livsløpet til norske bygg og anlegg, og dermed til utviklingen av det norske samfunn.

Vi har et omfattende medlemstilbud som inkluderer blant annet forsikringer, juridisk rådgivning, medlemsnettverk, kurs, bransjestatistikk, og veiledere om rådgiverytelse, faglig praksis og kontrakter.

OM RÅDGIVENDE INGENIØRERS FORENING

Essendropsgate 3
Boks 5491 Majorstuen
0305 Oslo

Telefon: 22 85 35 70
Epost: rif@rif.no
www.rif.no



facebook.com/RIFNorge



linkedin.com/company/1519206



[RIF Engineers](https://twitter.com/RIF_Engineers)