

Byggindustrin krönika 5

Byggherrarna behöver fler entreprenörer, installatörer, arkitekter och konsulter som kan erbjuda och konkurrera med partnering!

Inom Byggherreforum bedrivs en intensiv utbildning av Byggherrar, där vi framför allt lär från England och Danmark, men samtidigt får allt fler referenser från framgångsrikt genomförda projekt i Sverige. Under 2006 kommer partnering att börja slå igenom i Sverige på samma sätt som i England och Danmark, där offentliga beställare måste motivera varför de inte skall använda partnering.

Nyligen beslutade de nordiska vägverkens gemensamma organisation att alla skall använda partnering som standard för komplexa projekt. Och då skall man hålla i minnet att partnering utvecklats från att vara en samverkansform, som kunde ha olika namn, till en accepterad process som byggherrar kommer att vilja arbeta efter. Fler och fler offertförfrågningar, med eller utan LoU, kommer att gå ut som partneringförfrågningar och då inkludera.

- Byggherreforum tar fram ett enkelt partneringavtal som tillsammans med en partneringdeklaration och AB 04 i botten kommer att utgöra stommen för partneringprojekt.
- Att man visar att man är beredd att följa processen i partnering, d v s samverkan i tidiga skeden - kan genomföra workshops, med teambyggande, riskgenomgång mm - ha tillgång till kunniga partneringledare från projektering till genomförande.
- Att partneringteamet, anpassat till projektet, skall innehålla arkitekter, konsulter, entreprenörer, installatörer och strategiska leverantörer förutom byggherren och slutkunden, där alla bidrar med sitt kunnande
- Inom LoU kommer man att ha rätt att bjuda in de mest intressanta anbudsgivarna och dels be dem presentera sina intentioner/lösningar med partneringkoncept och dels vilja intervjua tilltänkta kandidater för partneringteamet för att se om de kan partnering och har rätt bakgrund/inställning.
- Fler byggherrar kommer att handla upp strategisk partnering, d v s långsiktig samverkan (jämför KBAB och Skanskas 5 årsavtal i Karlstad), Leksandshus m.fl.. Framför allt för att kunna standardisera och bygga typhus samt sänka kostnader med erfarenhetskurvan.
- Byggherrarna vill kunna mäta resultatet av partneringprojektet – blev det bättre eller inte? Att mäta är att veta! Förhoppningsvis med ett nytt mätverktyg från BQR.

Vad måste då entreprenörer och andra leverantörer snarast satsa på?

- en breddad och systematisk partneringutbildning av chefer och marknadsförare/säljare inom sin organisation så att man även lokalt och rikstäckande kan utveckla, sälja in och genomföra partneringprojekt.
- Utveckla partneringledare som kan stötta i projekten samt bredda platschefer/projektledare så att de kan klara av att medverka och fungera väl i partneringteam.
- Utveckla de samarbeten och resurser som krävs för att bättre kunna svara upp mot ökande krav på mjuka parametrar i upphandlingarna. Några punkter:

- vilka strategiska samarbeten har vi entreprenörer med UE, konsulter o arkitekter med referenser på genomförda projekt
- genomarbetade CV för alla medarbetare som skall vara med i projekten inkl samarbetsförmåga o ledningsstilar för att kunna bedöma om de passar in i teamet
- referenser på genomförda projekt
- vilja till kreativitet o nytänkande med sidoanbud och alternativa lösningar

Under den senaste tiden har det presenterats ett antal utvärderingar av partneringofferter och några av leverantörerna har där fått skrämmande låga poäng, vilket visar på mycket ojämna kunskaper, inte minst geografiskt inom företagen. Ökad utbildning/kompetens behövs för att byggherrarna skall få mer kompletta och bra offerter från fler partneringteam och fler alternativa lösningar att utvärdera/välja mellan – d v s en ökad konkurrens som kommer att lyfta branschen!