

Partnering är inte samma sak som att lägga ut arbete genom enskilda upphandlingar. Konceptet erbjuder i stället byggherren en övergripande samverkansform för att entreprenader i nästa led ska bli lyckade.

Byggherrar söker partnering

Samverkan är ett nyckelord när Gösta Fernström, Fernia Consulting och författare, på torsdagen talar om partnering under en av Business Arenas många workshops.

– Strategisk partnering innebär ett långsiktigt samarbete med till exempel installatörer, arkitekter och andra konsulter. Om det sedan kan ske över flera projekt så leder upprepningseffekter och en erfarenhetskurva till sänkta kostnader, sade Gösta Fernström. För byggherren innebär partnering en tidig insats för att säkerställa en fungerande samverkan genom hela projektet.

Eliminera risker

– Det är också viktigt att redan i början av ett projekt ta upp eventuella risker för att kunna eliminera dem innan de börjar kosta pengar, fortsatte han. Då slipper man frågor som vad kostar egentligen det här 240-miljonersprojektet?

Han pekade också på att upphandling av entreprenörer inte bara ska ske i skriftlig form, utan även genom intervjuer med nyckel personer som ska delta i det kommande arbetet.

När en partneringgrupp är utsedd bör det hållas en workshop som markerar starten för projektet, så alla kan känna att de är med på båten.

Exempel från England

Sharron Taylor från Knowles Management i Storbritannien berättade om några exempel på partnering som hennes företag nyligen varit inblandat i. Starten för ett större medvetande i England om vikten av partnering kom när regeringen satte upp ett antal mål

för att få hög byggkvalitet inom kostnadseffektiva ramar. Det bedömdes att utrymmet till förbättringar var stora.

– Vi arbetar inom såväl den privata som den offentliga sektorn, samt inom alla olika typer av byggprojekt, sade Sharron Taylor.

Samarbete

– Själva det fysiska byggandet tar ofta hand om sig självt, fortsatte hon. Vad partnering främst handlar om är hur människor betar sig och hur de ska fås att samarbeta. Det handlar om tillit och respekt mellan projektets olika aktörer.

– Lika viktigt som att ha ett kick-off möte, eller workshop, inför projektet är det att inom partneringgruppen också ha ett summeringsmöte efter avslutat arbete för att ta till vara på de erfarenheter som byggs upp.

LOU inget hinder

John Hane från advokatfirman Foyen pekade på att lagen om offentlig upphandling inte ska sätta några käppar i hjulet för upphandlingar i partneringanda med konkurrenspräglade dialoger.

– LOU är således inget hinder om man väljer rätt upphandlingsform, sade han vidare och hänvisade till det häfte i ämnet som fanns till utdelning.

Han konstaterade även skämtsamt att själva upplägget med ett bra skrivet kontrakt är att hålla juristerna långt borta.

TEXT LARS BLOMGREN FASTIGHETSNYTT

www.metria.se • www.mapmate.se • www.fastighetsok.se • www.kartbutiken.se • www.lantmateriet.se

Fastighetsinformation, kartor, och bilder 24 timmar om dygnet 7 dagar i veckan

METRIA

INGÅR I LANTMÄTERIET

