

Stort intresse för Svensk Byggtjänst och U24:s seminarium:

Dialog ger bättre upphandling och slutresultat i byggprojekt

Bra kommunikation är en avgörande faktor för att få till en lyckad upphandling och nå framgång i byggprojekt. Det finns mycket att lära av andras erfarenheter, vilket seminariet "Upphandla bygg - och anläggningstjänster", ett samarbete mellan Svensk Byggtjänst och Upphandling24 (U24), gav många bra exempel på.

Det är viktigt att branschen fokuserar mer på värdet för slutkund eller brukare, anser *Mats Björs*, vd Byggherrarna och en av talarna på seminariet "Upphandla bygg - och anläggningstjänster" som arrangerades den 23 september i Stockholm. Nyckel till framgång i ett byggprojekt är kommunikation, menar han. Om alla aktörer arbetar mot samma mål för vad som ska produceras, kan en helt annan kvalitet och effektivitet uppnås.

- Till syvende och sist beror resultatet på vilka personer som deltar i projekten, att det finns en bra relation och gemensamma mål. Det handlar också om dialogen med brukaren och att tolka deras behov i tidiga skeden, säger Mats Björs.

Sofia Wiberg från Medborgaranalysen var inne på samma linje när hon talade om hållbart byggande, och underströk vikten av helhetstänkande och dialog med medborgarna tidigt i processen.

Goda erfarenheter

Uppsalahem har goda erfarenheter av så kallat strategiskt partnerskap, berättade *Gunnar Sjöo*, ansvarig för bolagets fastighetsutveckling. Anledningen till att man valt detta arbetssätt i sju projekt hittills är att det är en trygg process som sätter projektet och slutkunden i centrum. Det görs en vanlig upphandling med skillnaden att det förs en mer aktiv dialog med budgivarna. Relationen med aktörerna, kommunikation och förtroende för varandra, är hörnstenar som får partnering att fungera och det skapar möjligheter att hålla kostnaderna nere. enligt Lars-Gunnar Sjöo.

- Om man ska gå in i ett projekt med öppna böcker måste man lita på varandra. Vi lägger stor vikt vid budgivarens organisation och intervjuar samtliga som lämnar anbud och poängbedömer även anbudet, säger han.

De cirka 160 engagerade åhörarna, varav merparten från offentlig sektor, fick också ta del av erfarenheter från Trafikverkets upphandling av Riksväg 50 och bostadsföretaget Förbos EPC-upphandling - energieffektivisering med garanterad besparing. Leverantören Schneider Electric bidrog med sin syn på EPC. *Erik Gjötterberg*, administrativ direktör i Nya Karolinska Solna-förvaltningen, gav en inblick i turerna kring det som är Europas största OPS-upphandling av ett sjukhus. Foyen advokatfirma och OPIC fokuserade på juridiken kring offentliga upphandlingar.

Startskott för nytt affärsområde

"Upphandla bygg - och anläggningstjänster" gick av stapeln på Hilton Slussen i Stockholm den 23 september. Seminariet var startskottet för Svensk Byggtjänsts nya affärsområde Event och Möten. Affärsområdet har startats för att möta den ökade efterfrågan på oberoende möten och nätverk inom bygg- och fastighetssektorn.

För en komplett dokumentation av seminariet inklusive bilder kontakta *Jörgen Hallström*, informationsansvarig Svensk Byggtjänst, 070-644 69 03, jorgen.hallstrom@byggtjanst.se
www.byggtjanst.se