

Byggherrarna 2009-10-12

## **Strategisk partnering är målet för Uppsalahem**

**Partnering är modellen när kommunägda bostadsbolaget Uppsalahem bygger nytt.**

**– Om man som byggherre vill säkerställa kvalitet och ekonomi i sina projekt är partnering det bästa sättet, säger Lars-Gunnar Sjöo, chef för bostadsproduktion hos Uppsalahem.**

I Uppsala byggs det bostäder som aldrig förr. Sveriges fjärde största stad växer så det knakar. Förra året ökade befolkningen med 3000 personer.

– Medan andra kommuner drar ner på byggandet har vi fått order att öka takten av framför allt hyresrätter, säger Lars-Gunnar Sjöo.

Just nu har Uppsalahem 280 lägenheter i produktion – och fler projekt ligger i pipeline. Alla projekt som startats under senare år drivs som partneringsprojekt. Det betyder att projektering och byggande sker i nära och förtroendefull samverkan med andra nyckelaktörer i byggprocessen som exempelvis arkitekt och entreprenör.

– Vi prövade partneringsmodellen första gången när vi byggde bostadsområdet Klockarbo åren 2005-2007. Det var en positiv upplevelse. Projektet flöt på mycket bra. De 116 lägenheterna blev klara i tid och till en kostnad som underskred riktpriiset med 7 miljoner kronor, säger Lars Gunnar Sjöo.

Tre av Uppsalahems pågående partneringsprojekt avslutas under 2009.

– Men för dem kan jag inte redovisa något resultat eftersom ingen slutreglering skett ännu. Två har dock utvecklats mycket positivt ur alla aspekter, medan det tredje drabbats av problem som fördyrat projektet. Det beror dock inte på samarbetsformerna, utan har andra orsaker, berättar Lars-Gunnar Sjöo.

### **Utvidgad samverkan i tidiga skeden**

I Klockarbo-projektet liksom i de projekt som färdigställs i år har arkitektföretaget och entreprenören varit Uppsalahems partners från projekteringsfasen och framåt. Men i det senaste projektet, som heter Mjölaren och omfattar byggandet av 138 hyresrätter, ingår fler aktörer i partneringsarbetet.



Lars-Gunnar Sjöo har varit byggchef hos Uppsalahem sedan 2002. Innan dess jobbade han som entreprenör på bygg- och fastighetsföretaget Diös. Bakgrunden som entreprenör har han stor nytta av som byggherre. ”Jag kan alla trix”, skrattar han.

– Förutom arkitekt och entreprenör har vi med installationsföretag från el-, VA- och ventilationssidan. Det fungerar mycket bra, säger Lars-Gunnar Sjöo.

Man brukar skilja mellan olika former av partnering. Uppsalahem har hittills praktiserat sk projektpartnering, det vill säga i princip samverkat med olika partners i varje projekt. Målet är dock att i framtiden övergå till sk strategisk partnering, alltså samverka med samma team av leverantörer i flera projekt.

– Då kan man verkligen arbeta strukturerat med erfarenhetsåterföring och ständiga förbättringar och åstadkomma högre kvalitet till lägre kostnader. Det här är inte minst intressant när vi inleder uppbyggnaden av vissa miljonprogramsområden här i Uppsala.

– Drömscenariot är att kunna sätta sig ned med strategiska partners redan i idéskedet och bolla tankar och lösningar, säger Lars-Gunnar Sjöo.

***Ibland hör man dem som påstår att partnering inte fungerar i hop med LOU, Lagen om offentlig upphandling. Bryter ni mot lagen i Uppsala?***

– Absolut inte. De som påstår att LOU lägger hinder i vägen är byggherrar som anser att lägsta pris är det enda giltiga upphandlingskriteriet. I stället för lägsta pris tittar vi efter ekonomiskt mest fördelaktiga anbud och det är en väldig skillnad. Vi lägger större vikt vid andra kriterier som exempelvis leverantörernas kompetens och organisation, kreativitet, vilja att tänka och pröva nytt etc.

– LOU gör det möjligen lite krångligare att handla upp partnering, men faktum är att det framför allt är allmännyttiga bostadsföretag som anammat modellen. De privata byggherrarna utnyttjar inte möjligheten med partnering i samma utsträckning så vitt jag kan bedöma. Det är märkligt eftersom enklare upphandlingsregler gäller för dem.

***Många aktörer i byggsektorn som praktiserar partnering kan peka på framgångsrika projekt. Men trots det tycks det fortfarande finnas en utbredd skepsis mot den här samarbetsmodellen, inte minst i byggherreledet. Vad beror det på?***

– Jag tror att det beror på att det var entreprenörerna med NCC i spetsen som lanserade partnering i Sverige. Många byggherrar verkar fortfarande tro att det är något skumt med modellen, att entreprenörerna lanserat den för att kunna skinna oss på mer pengar. Men då har man tyvärr inte förstått vad seriös partnering är för någonting, att det



Vid byggandet av bostadsområdet Klockarbo (2005-2008) testade Uppsalahem partnering för första gången. Projektet blev lyckosamt och numera satsar bolaget på tidig samverkan med nyckelpartners i alla projekt.

är en samarbetsform som syftar till att säkerställa tidsåtgång, kvalitet och ekonomi i projekten. I Danmark och England lanserades partnering av byggherreledet och där är samarbetsformen mycket utbredd.

– Möjligen finns det en generationsaspekt på det hela också. Det finns många äldre kvar i branschen som vill driva projekt som de alltid har gjort. Själv menar jag dock att branschen kommer att få svårt att attrahera ungdomar om framtidens byggprojekt ska drivas enligt stafettloppsprincipen. Den nya generationen har ingen lust att jobba på det sättet.

***Under lågkonjunkturen har vissa byggherrar sagt upp medarbetare och väljer att arbeta med konsulter. Hur gör ni?***

– Vi gör precis tvärtom! När jag började på Uppsalahem 2002 var vi tre personer på byggavdelningen. I dag är vi tio, åtta projektledare, en upphandlare och så jag. Under nästa år kommer vi att anställa fler projektledare.

– Jag kan förstå att fågångsbyggherrar anlitar konsulter, men jag har svårare att förstå hur byggherrar som bygger för egen förvaltning kan arbeta på det viset. Vi byggherrar ska inte banta ner de egna resurserna, utan i stället satsa på att stärka vår ställning både kompetensmässigt och personellt. Allt i syfte att kunna lägga ner det engagemang i varje projekt som krävs för att säkerställa ett bra slutresultat.

Text: JOHAN A. LUNDBERG