



Bättre samarbete mellan entreprenörer och beställare är en nyckel till framgång i infrastrukturprojekt. Sista mening till bildtext s 9: Här syns Jon Sandnes, Bygg og anlegg, Norge, Fredrik Karlsson, Byggvärlden, Tomas Carlsson, NCC, Åsa Söderström Jerring, FIA, Lotta Brändström, Trafikverket, Anna Ulfsdotter Forssell, Delphi, Leif Bertilsson, Grontmij och Jon Åsberg, Affärsvärlden.

FOTO: JÖRGEN APPELGREN

- Samverkan är den rätta vägen

Stor enighet om framtidens upphandlingar

Entreprenörer och beställare samarbetar allt mer inom infrastrukturprojekt.

Många menar att det är ett framgångsrecept.

Men det finns även risker med ökad samverkan.

Tidningarna Byggvärlden och Affärsvärlden arrangerade nyligen ett seminarium om framtidens infrastruktur. Flera exempel på lyckade projekt, som har genomförts i tid och utan fördröjningar, presenterades. Många menade att ökad samverkan mellan entreprenör och beställare är en anledning till framgångarna.

MEN DET FINNS också risker med ökad samverkan.

– Visst är det en rågång man måste vara tydlig med. Men det vi lär oss av andra branscher är att samverkan driver utveckling, sen vet vi att vi ska gå ut på marknaden och konkurrera. Men samarbetsförmåga kommer att bli en av de viktigaste konkurrensfördelarna, sa Tomas Carlsson, vd för NCC Construction.

Anna Ulfsdotter Forssell, juridisk expert på upphandlingar, påpekade att en beställare inte får föra över information om en kommande upphandling till en entreprenör som beställaren redan har ett pågående samarbete med.

LOTTA BRÄNDSTRÖM, Trafikverkets chef för stora projekt, uttryckte en rädsla för att nya samarbeten kan innebära begränsad konkurrens.

Trafikverket har till exempel slutit ett avtal med NCC om bygget av Riksväg 50, där NCC också får ett 20-årigt driftansvar.

– När det handlar om långa åtaganden finns en risk att inte många kan lämna anbud, sa hon, men fick direkt mothugg av Tomas Carlsson:

– Det finns alltid tio som kan lämna anbud, sa han.

Anna Ulfsdotter Forssell menade att stora entreprenader kan vara ett

sätt att locka utländska aktörer till Sverige:

– Kostnaderna för att etablera sig här är stora, sa hon.

EN NY MÖJLIGHET till ökad samverkan har införts i Lagen om offentlig upphandling. Den kallas "konkurrenspräglad dialog" och Anna Ulfsdotter Forssell har stora förhoppningar på den. Konkurrenspräglad dialog kan hållas i början av en upphandling för att diskutera med entreprenörer hur någon del av uppdraget kan lösas.

– Det är ett tvåstegsförfarande. Alla får ansöka om att vara med i dialogen och där pratar man om hur man till exempel ska lösa en vägsträckning, om man ska bygga en väg eller tunnel. När man har bestämt sig för ett alternativ får de som har varit med i dialogen lämna anbud, berättade Anna Ulfsdotter Forssell.

LINDA NOHRSTEDT

Hur kan anläggningsbranschen effektiviseras?



ANNA LINDBERG, Sverigechef för UK Trade & Investment:

– Genom att upphandla sådana entreprenadformer som ger incitament för privata aktörer, till exempel riskkapitalister, att lämna anbud. OPS tror jag kan vara ett sådant sätt att öka effektiviteten.



SARA BJÖRLIN LIDÉN, affärsutvecklingschef på Grontmij:

– Jag tror att beställaren måste våga ge mycket mer utrymme till planeringen. Den måste få kosta mer pengar. Dessutom måste man involvera slutanvändaren tidigt i projekt för att produkten ska motsvara behoven som användaren har.



ERIK NERELL, marknadschef på NCC Construction:

– Genom att släppa loss innovationskraften och använda olika affärsmodeller. Det skapar konkurrens och driver produktivitetshöjningen. Man måste ha modet att förändra och göra nytt. Den andan börjar komma i branschen.



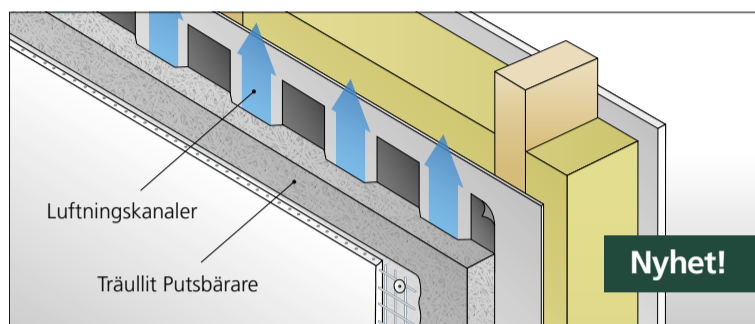
CHRISTER BACKMAN, vd för Nyköping-Östgötalänken AB:

– Planeringsprocessen måste bli mycket mer framtung, man måste jobba mer med förutsättningarna innan man startar projektet. Och det gäller att ha tillräckligt bra konkurrens.

BF9K
PRODUKTCERTIFIERING
Kvalitet/Miljö/Arbetsmiljö

Certifierings-systemet för byggbranschen!

www.bf9k.se



Nyhet!

Träullit Putsbärare

– värmeisolerande puts-skiva med ingjutna luftningskanaler. Förkortar montagetiden då arbetet med att läkta väggen försvinner. Träullit används på både nya och gamla väggar och sänker energikostnaderna under hela husets livslängd.

Tel 0381-601 14
www.traullit.se

TRÄULLIT



Prisvärt!
Från 19.900:.*
exkl. moms
och frakt

Flexibla radgarage!

Mellby Industri är en av Sveriges äldsta och största tillverkare av monteringsfärdiga radgarage. Vårt beprövade och flexibla byggsystem har hög prefabriceringsgrad, vilket gör garagen enkla att montera och anpassa till befintlig bebyggelse. Ett garage ger också många andra fördelar – det skyddar mot skadegörelse, inbrott, väder och vind.

Hög kvalitet, kompletta materialleveranser och hög servicenivå ingår alltid i leveransen. Kontakta oss för mer information eller läs mer på vår hemsida.

* Avser komplett byggsats ovan mark.

Mellby Industri AB | 466 94 Sollebrunn
Telefon 0322-418 00 | Fax 0322-418 01
info@mellby.com | www.mellby.com

Mellby
garage